

# Horizont 2020

## KKV fejlesztési eszköz pályázat

**Divinyi Ágnes**

**KKV nemzeti kapcsolattartó**

2015. november 25.



NEMZETI KUTATÁSI, FEJLESZTÉSI  
ÉS INNOVÁCIÓS HIVATAL

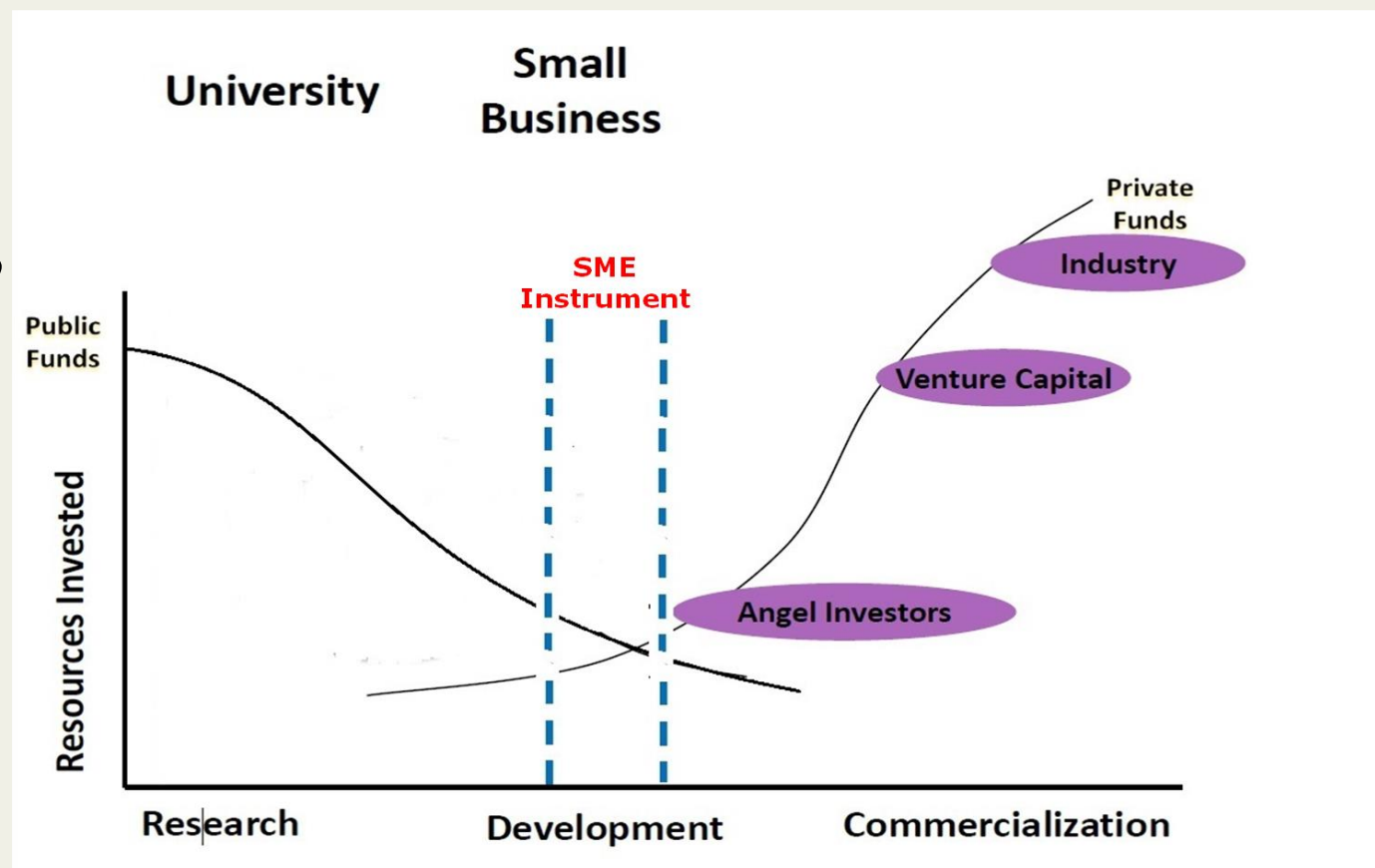
**AZ INNOVÁCIÓ LENDÜLETE**

# Cél

KKV-k növekedésének és versenyképességének elősegítése európai szinten innovatív, új termékek, folyamatok, szolgáltatások fejlesztésének, létező technológiák új piaci alkalmazásának támogatása révén

Műszaki és piaci szempontból működőképes megoldások továbbfejlesztése

## SME instrument - Filling a gap



# Pályázók köre

**Pályázók:** Profitorientált KKV-k önállóan, vagy másik KKV-val konzorciumban.  
Egy cég egyszerre csak egy pályázatot nyújthat be (elutasítás vagy a nyertes pályázat megvalósítása után adhat be újra valamelyik fázisra)

KKV < 250 fő és  $\leq$  50 millió euró árbevétel vagy  $\leq$  43 millió euró mérlegfőösszeg

**Konszolidált adatok** (létszám és árbevétel / mérlegfőösszeg adatok egybeszámítása)

- partnervállalkozás (25-50% közötti tulajdonrész, szavazat) esetén a részesedés arányában
- kapcsolódó vállalkozás (50 % feletti tulajdonrész, szavazat) esetén 100%-ban

Shareholder – partner szervezet, melynek 25% vagy nagyobb tulajdonrésze / szavazati joga van a pályázó cégben / természetes személy, melynek 50% vagy nagyobb tulajdonrésze / szavazati joga van a pályázó cégben

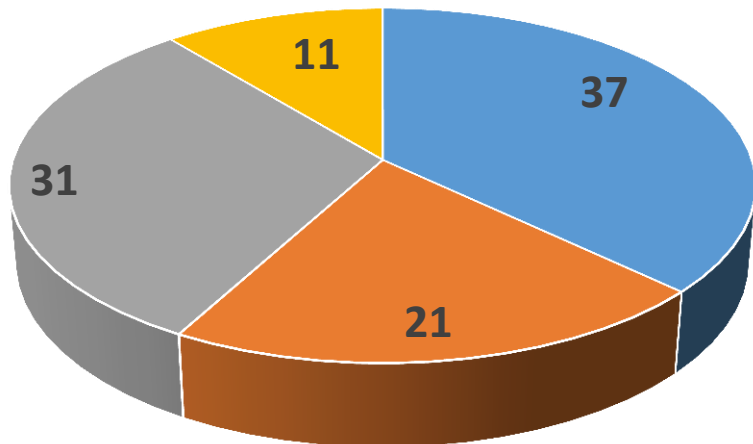
Participation – partnervállalkozás, melyben a pályázó cég 25% vagy nagyobb tulajdonrészrel / szavazati joggal rendelkezik

Other Relationship – nem a pályázó cég közvetlen partnere (pl. tulajdonosa), de tulajdonosi kapcsolatban van a pályázó szervezet partner szervezetével



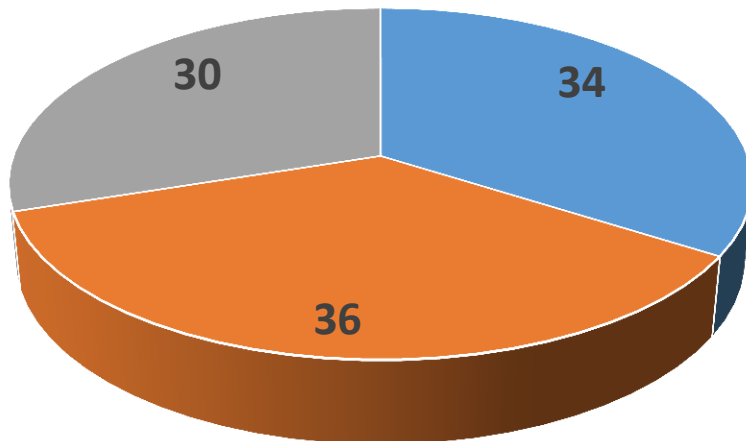
# Pályázók

## Nyertesek létszám szerint (%)



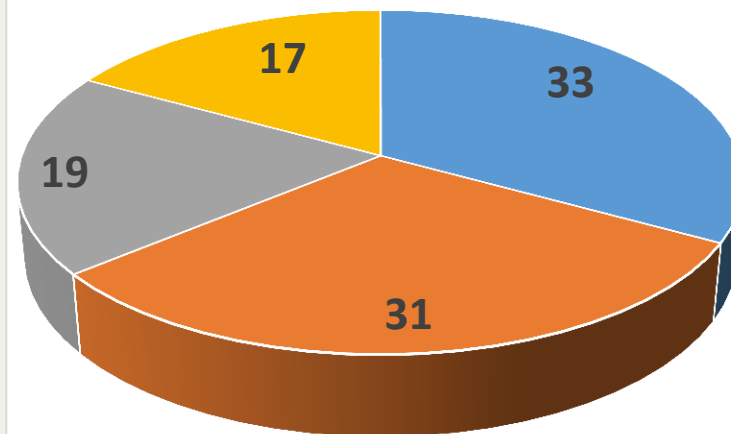
- 0-5 fő
- 6-10 fő
- 11-50 fő
- 50 fő felett

## Nyertesek alapítástól eltelt idő szerint (%)



- 3 év alatti
- 4-10 év
- 11 év felett

## Nyertesek árbevétel szerint %



- 30 MFt alatt
- 30-300 MFt
- 300-1500 MFt
- 1500 MFt felett



## 3 fázis



**Műszaki és piaci szempontból működő ötlet**

**Üzleti tervet is tartalmazó megvalósíthatósági tanulmány elkészítése**

**Kész termék, technológia, szolgáltatás kifejlesztése**

**Piacosítás**



# Támogatás

## Támogatás:

1. fázis: 50.000 € általány
2. fázis: 0,5-2,5 millió € (egészség téma esetén 1-5 millió €)
3. fázis: nincs közvetlen támogatás

**Támogatási intenzitás:** 70 % (egészség téma 100%)

**Támogatási keret:** 2016-ra 353,4 millió €, 2017-re 385,91 millió € (10%-a 1. fázisra)

**Előleg:** 40% előleg, de 5% a garancia alapba

**Beadási határidők:** Folyamatos beadás, évi 4 értékelés. Sikertelen pályázatok újra beadhatóak.

**Futamidő:**

1. fázis: max. 6 hónap
2. fázis: 12-24 hónap



# Témák 2016-2017

1. Infokommunikáció (ICT)
2. Nanotechnológia, anyagtudomány, gyártástechnológia
3. Biotechnológia
4. Úrkutatás
5. Egészségügyi biotechnológia (valamint 2017 első beadási határidejére csak 2. fázisra biomarkerek és diagnosztikai eszközök)
6. Infokommunikációs megoldások az egészségügy és az egészséges időskor érdekében
7. Fenntartható mezőgazdaság, erdészet és élelmiszertermelés
8. Fenntartható tengeri környezet
9. Hatékony, alacsony szén-dioxid kibocsátású energia
10. Közlekedés
11. Klímaváltozás, környezetvédelem, erőforrás hatékonyság
12. Üzleti modellek az inkluzív, innovatív és reflektív társadalmak számára
13. Biztonság





# A KKV fejlesztési eszköz pályázat előnyei

- a KKV-k önállóan is pályázhatnak,
- számos tudományterület felé nyitott (bottom-up megközelítés)
- a pályázatok mindkét fázisra egész évben folyamatosan benyújthatók,
- évente négy alkalommal kerül sor a beérkezett pályázatok értékelésére,
- az értékelés gyorsan lezajlik (1. fázisban 2 hónap, a 2. fázisban 4 hónap alatt), így a sikertelen pályázatok átdolgozás után újra beadhatók
- az egyes értékelések között arányosan oszlik meg a támogatási keret,
- pályázati űrlap a lényegre koncentrálnak, az 1. fázisban kb. 10 oldalban, a 2. fázisra 30 oldalban kell bemutatni be a termék, technológia, szolgáltatás fejlesztését és a piaci lehetőséget
- 1. és 2. fázis győztesei ingyenes coaching szolgáltatást vehetnek igénybe

DE nagy a túljelentkezés, csak a legjobbak nyernek (sikerarány 8 %-os)





# Horizont 2020 KKV fejlesztési eszköz rásegítő pályázat

**Forrás:** NKFI Alap

**Pályázók:** Horizont 2020 KKV fejlesztési eszköz pályázat 1. fázisán a nemzetközi értékelés során a szakmai küszöböt elérő, de forrás hiányában támogatást nem nyert KKV-k

**Támogatás:** 4 millió Ft

**Támogatási intenzitás:** 100%

**Támogatandó feladat:** megvalósíthatósági tanulmány elkészítése

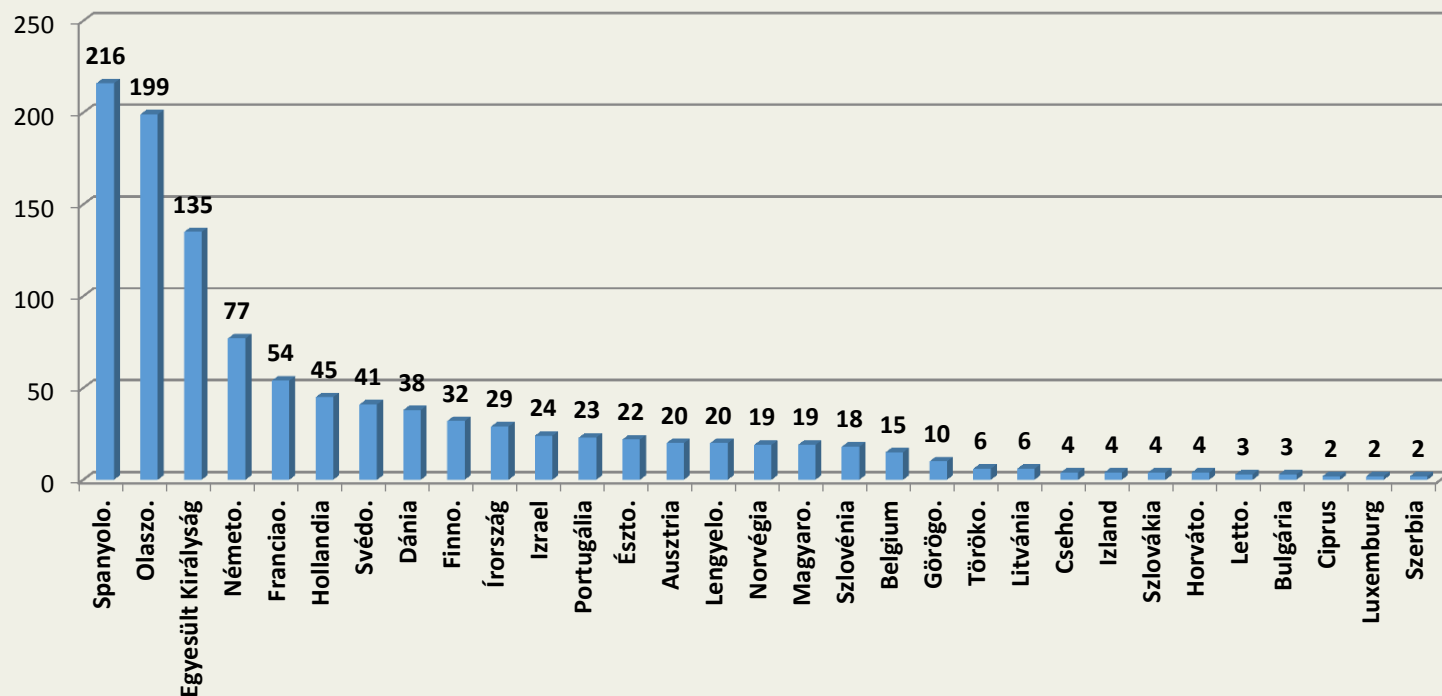
**Kötelező vállalás:** 2. fázisra pályázat benyújtása

[http://nkfi.gov.hu/palyazatok/nkfi-palyazatok/felhivasok/2015/horizon2020-  
kkv/kkv-15](http://nkfi.gov.hu/palyazatok/nkfi-palyazatok/felhivasok/2015/horizon2020-kkv/kkv-15)

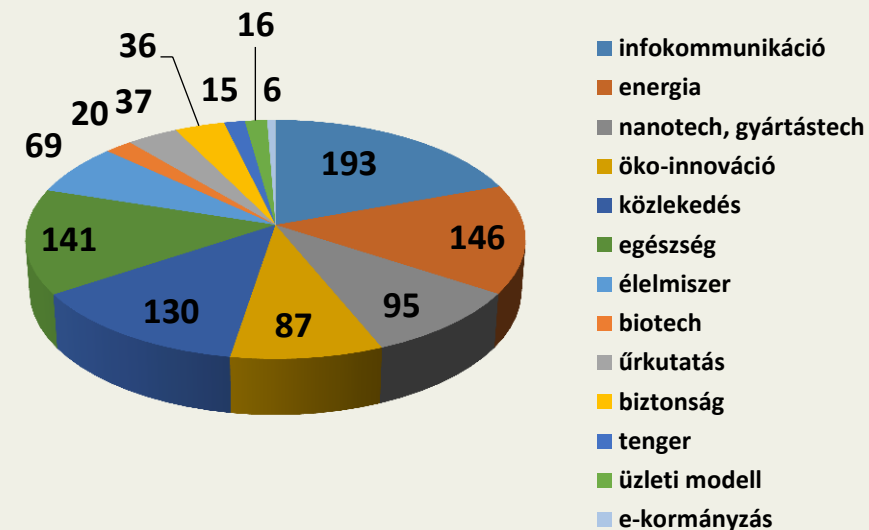


# A KKV fejlesztési eszköz pályázat statisztikái

## 1. fázis - nyertes KKV-k száma (991)

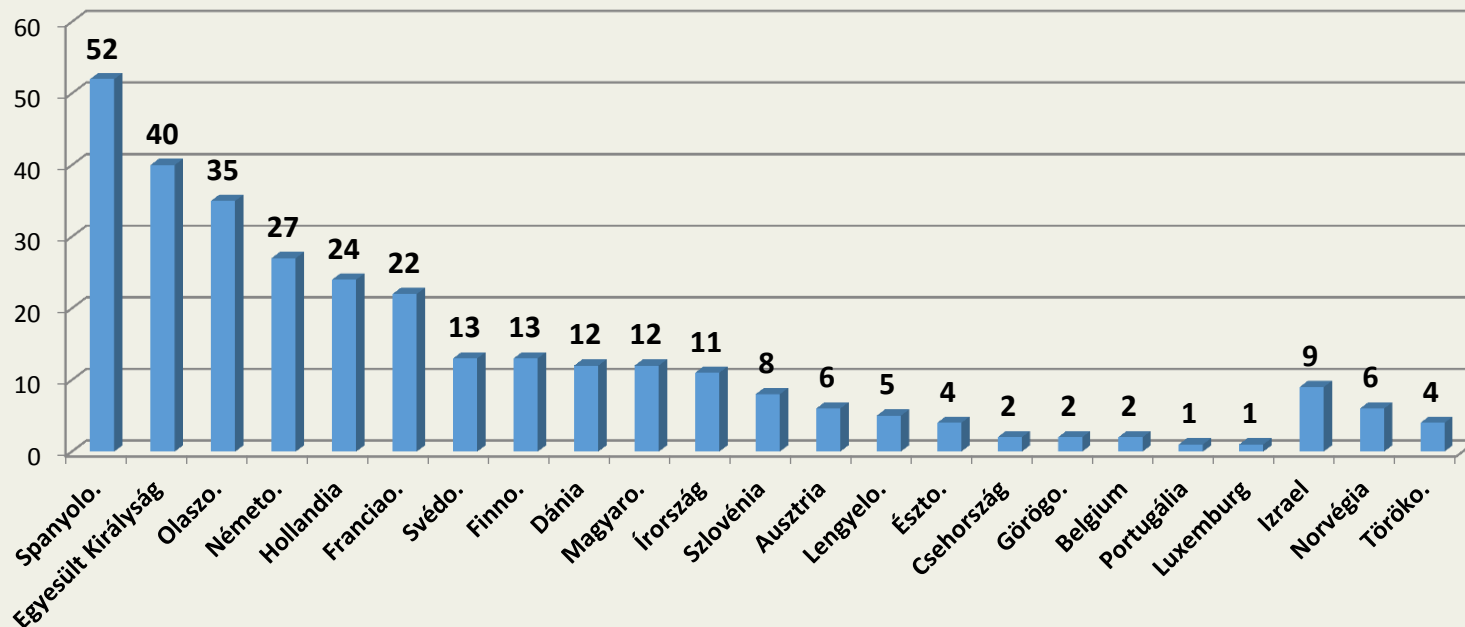


## KKV 1. fázis - nyertesek

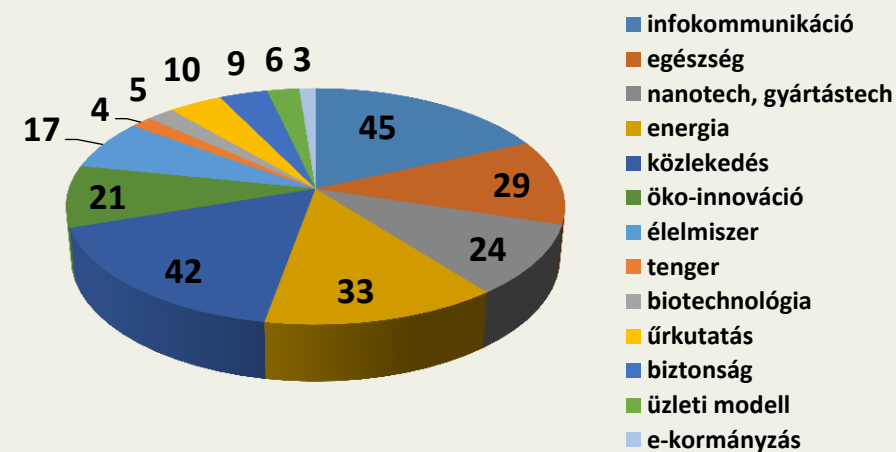


# A KKV fejlesztési eszköz pályázat statisztikái

## KKV 2. fázis - nyertes KKV-k száma (311)

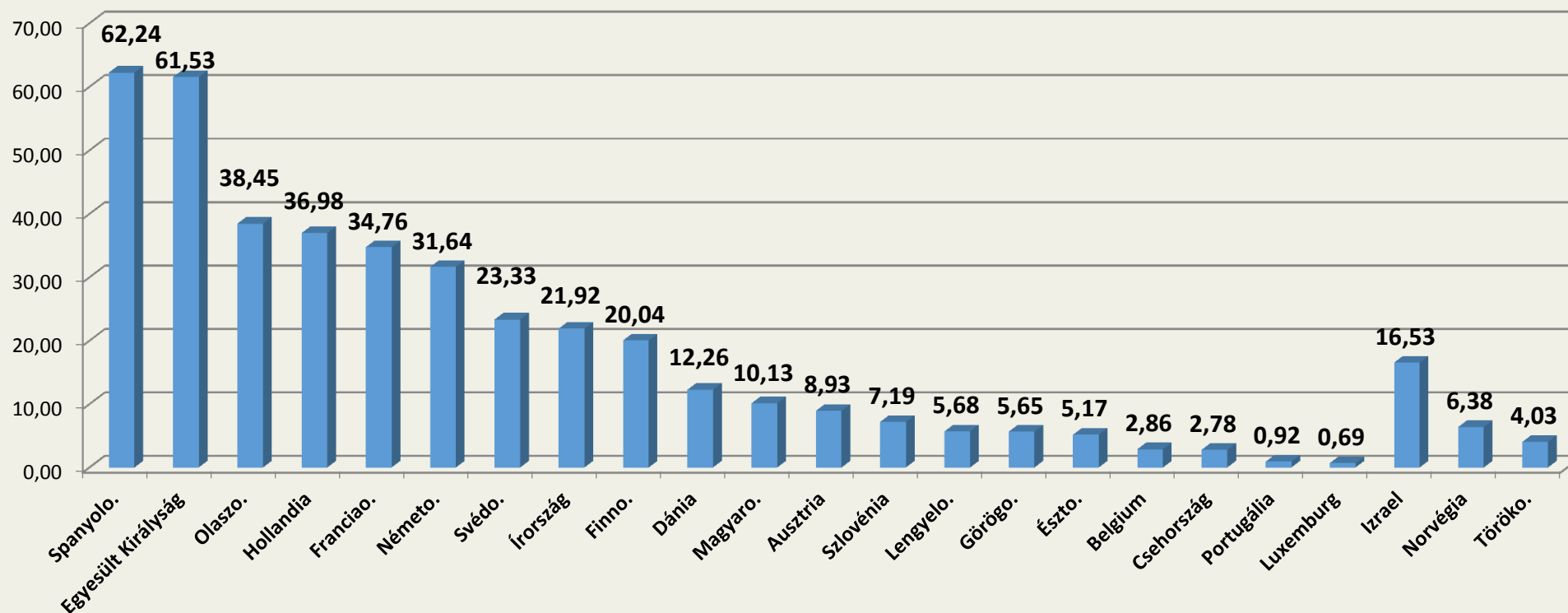


## KKV 2. fázis - nyertesek száma



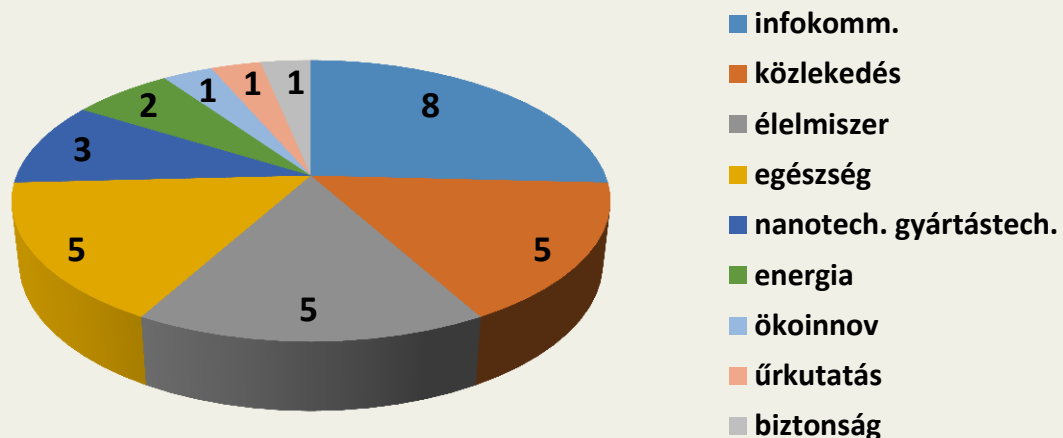
# A KKV fejlesztési eszköz pályázat statisztikái

## KKV 2. fázis - támogatás (357 M€)

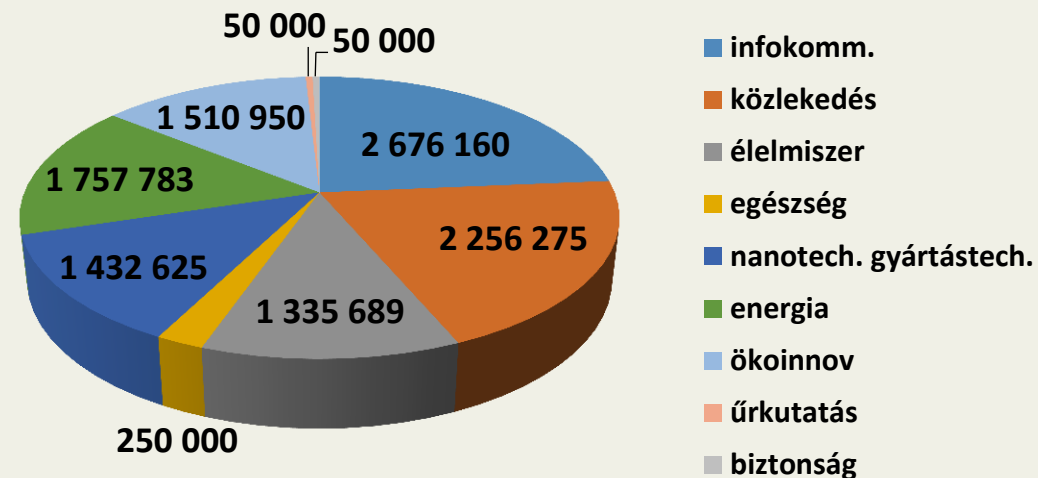


# A KKV fejlesztési eszköz pályázat statisztikái

## Nyertes magyar KKV-k száma (1.+2. fázis)



## magyar KKV-k által elnyert támogatás (EUR)



**Összesen 31 nyertes magyar KKV**

**Összesen 11,3 M € (3,5 md Ft) elnyert támogatás**



# Fast track to innovation

**Cél:** műszakilag működőképes (TRL6-os szintű) innovatív fejlesztések piacra jutásának gyorsítása (a projekt indulását követő 3 éven belül)

**Pályázók:** bármely típusú (jogi személyiséggel rendelkező) pályázó  
3-5 tagból álló nemzetközi konzorciumok (3 különböző EU országból, vagy a Horizont 2020 programhoz csatlakozó országból származó, egymástól független tagok)

projekt költségvetésének 60%-át az ipari partner(ek)nek kell felhasználniuk  
**VAGY**

a konzorciumban az ipari partnerek száma minimum 2 vagy 3 (5 tagú konzorciumnál)



# Fast track to innovation

**Téma:** az ipari vezető szerep és a társadalmi kihívások terület témáihoz illeszkedő, szabadon választott, akár több szakterületet is átfogó téma

**Támogatási intenzitás:** vállalkozások esetében 70%-os

**Igényelhető támogatás összege:** projektenként 1-3 millió euró

**Beadás:** folyamatos, évi 3 köztes beadási határidő (2016.03.15., 06.01., 10.25.),

**Támogatási keret:** 2016-ra vonatkozóan 100 millió euró.

**Ipari fókusz** (azonos pontszám esetén előnyt élvez az a pályázat, amelyik több pénzt allokál a KKV-knak, amelyekben több az új ipari pályázó és több az ipari tag)





# Pályázat elkészítése

**KKV kérdőív kitöltése, mert csak KKV-nak minősített cégek pályázhatnak!**

**Pályázói hiba: nem egyértelmű a célkitűzés, nem tudja a pályázó, hogy pontosan mit is akar kifejleszteni**

A pályázat megírása előtt alaposan végig kell gondolni tervezett fejlesztés relevanciáját és ismerni kell a

- szakma aktuális állását (újdonság-e)
- szellemi tulajdonvédelmi lehetőségeket (mi védhető, beleütközik-e más szabadalmába)
- kutatási versenytársakat (fejleszt-e valaki hasonlót)
- ipari versenytársakat (hogyan oldják meg az adott problémát, gyártanak-e hasonló terméket)
- piacot (mit szeretne a vevő, mekkora a fizetőképes kereslet, növekedési kilátások)
- piacra lépés korlátait (reálisan be tud-e lépni az adott piacra)
- jogszabályokat, szabványokat (országonként minek kell megfelelni az új terméknek)
- céget (beleillik-e a fejlesztés a cég stratégiájába, erőforrásai alapján képes-e a megvalósításra és piacra vitelre)



# Pályázat elkészítése

**Pályázói hiba: a fejlesztés túl korai fázisú, vagy tulajdonképpen már készen van**

Mindkét fázis esetében a projekt TRL6-os készültségi szinten álló fejlesztésre vonatkozik:

1. fázis: továbbfejlesztési és üzleti lehetőségek feltérképezése
2. fázis: TRL6-os szintről a fejlesztés folytatása

A korábbi laboratóriumi tesztelés során kialakult a közel végleges konfiguráció, tehát a 2. fázisú projektben a működő demonstrációs modell, prototípus tesztelése történik ipari szempontból releváns körülmények között, a termék / eljárás továbbfejlesztése a felhasználási környezetben megvalósuló üzembiztos működés és a vásárlói elvárásoknak, szabványoknak történő megfelelés érdekében

**Pályázói hiba: a megoldás innovatív, de csak egy adott partner problémáját oldja meg**

Nem egy vásárlóra szabott egyedi megoldás kell, hanem jelentős számú vásárló számára értékesíthető termék (akár személyre szabható beállításokkal)



# Pályázat elkészítése

**Pályázói hiba: a probléma, amire megoldást fejlesztenek nem elég jelentős, ezért annak megoldása sem ér el jelentős hatást**

A hatás értékelési szempontra adott pontszám 1,5-es súllyal számít az összpontszámba, tehát a projektnek számszerűsíthető ipari, társadalmi, gazdasági, valamint a pályázó cégre gyakorolt hatást kell elérnie (pl. költség, idő, energia megtakarítást, könnyebb használhatóságot, kisebb káros anyag, hulladék kibocsátást, nagyobb céges árbevételt és piaci részesedést, új munkatársak alkalmazását).

**Pályázói hiba: a megoldás csak Magyarországon új, külföldön már kapható**

Az új megoldásnak európai, illetve a világszinten kell újdonságnak számítania. Információ gyűjtés: szabadalmi adatbázisok, szakirodalom, kiállítások, piacon megtalálható terméklista stb.

**Pályázói hiba: adott tématerület munkaprogramjához való illeszkedés hiányzik**

A felhívás mellett megtalálható az adott tématerület munkaprogramja, amiben szerepelnek a legfontosabb célok és ismertetni kell, hogy azoknak hogyan felel meg a projekt.



# Pályázat elkészítése

**Pályázói hiba: nemek közötti egyenlőség vizsgálata hiányzik**

Nők aránya a fejlesztésen dolgozók és a terméket használók között (eltérő igényeknek való megfelelés a termékfejlesztésnél).

**Pályázói hiba: csak a kifejlesztendő terméket ismertetik, de nincs bemutatva a piaci környezet**

Be kell mutatni a versenytársakat és azt, hogy milyen (verseny)előnyökkel rendelkezik a kifejlesztendő termék a versenytársak termékeihez képest. Mindig van versenytárs!

**Pályázói hiba: csak a magyar piac alapján becsülik meg a piaci lehetőségeket**

A nemzetközi piaci környezetet kell bemutatni. Ami a hazai piacnak megfelelő, az nem biztos, hogy külföldön is keresett lesz.



# Pályázat elkészítése

**Pályázói hiba: műszaki és piaci kockázatok ismertetése és azok kezelése hiányzik**

Megvalósítás és piacra lépés korlátai: ütköző szabadalmak, új technológia miatt felmerülő műszaki kihívások, meglévő szabványok, jogszabályok, átállás költsége, fogyasztói szokások, iparágban és a piacon levő hálózatok (megállapodások), gyártás méretgazdaságossága, árképzés stb.

**Pályázói hiba: nem megfelelő a piacra jutás bemutatása**

Milyen értékesítési csatornákon (közreműködőkön keresztül) jut el a termék a fogyasztókhoz, honnan lesz forrás a gyártásra, marketingre, mekkora finanszírozásra van szükség, mikor és milyen piacokon jelenik meg?

Milyen célcsoportok felé és hogyan zajlik majd a kommunikáció (ipar, vevők, nagyközönség, viszonteladók, befektetők)?



# Pályázat elkészítése

## **Pályázói hiba: szellemi tulajdonvédelmi stratégia hiányzik**

Beleütközik-e más szabadalomba, a fejlesztés melyik elemét lehet iparjogvédelmi oltalom alá helyezni, milyen földrajzi területen kívánják levédeni (ott, ahol valós piac van, tehát a bevételek fedezik az oltalomszerzési eljárás és a fenntartási költségeket), milyen licenciára van szükség a gyártáshoz, kinek ad licenciát?

## **Pályázói hiba: etikai kérdések nincsenek kifejtve**

Nemcsak az orvosi kísérleteket tartalmazó projekteknél merül fel etikai kérdés, hanem a személyes vagy céges (pl. gyártási) adatokat gyűjtő, felhasználó, elemző projektek esetében is (adatvédelem, adatkezelés).





# Pályázat elkészítése

**Pályázói hiba: a megvalósításhoz szükséges kapacitás (erőforrások) nincsenek kellően bemutatva**  
A KKV-nak be kell mutatnia, hogy hogyan lesz képes a termék elkészítésére, piacra vitelére, bevétel termelésére és munkahelyek teremtésére, ezáltal fejlesztési stratégiája megvalósítására! Ismertetni kell a cég humán erőforrását (létszám, projekt szempontjából releváns szaktudás, tapasztalat) és a fejlesztéshez szükséges infrastruktúrát, referenciákat, kapcsolatrendszert, korábbi projekteket. Ne csak a műszaki fejlesztőket, hanem a piacra vitelhez értő munkatársakat is mutassa be! Kell-e új munkatársakat felvenni, ha igen, akkor milyen területre?

Le kell írni azokat a feladatokat, amelyeket nem tud cégen belül elvégezni. Ha alvállalkozót von be, akkor be kell mutatni, hogy az alvállalkozó tényleg alkalmas a leírt feladat ellátásra. Ha még nem ismeri a leendő alvállalkozót, akkor ismertetni kell a kiválasztás szempontjait. Alvállalkozók kiválasztásánál be kell mutatni az ár-értékarány érvényesülését.

Induló vállalkozás esetében a cég tagjainak korábbi (más cégeknél szerzett) tapasztalatait is be kell mutatni.





# Pályázat elkészítése

**Pályázói hiba: általánosságokkal és szóvirágokkal van tele a szöveg**

A pályázatot úgy kell megfogalmazni (különösen az féloldalas összefoglalót), mintha egy befektetőnek szólna (derüljön ki a konkrét cél, a hozzáadott érték és a várható piaci hatás)

**Pályázói hiba: munkacsomagok feladatai és eredményei nincsenek részletesen felsorolva**

Minden szükséges feladatot fel kell sorolni és elegendő időt kell hagyni az elvégzésükre!

A feladatoknak összhangban kell lenniük a cég erőforrásaival!

A projekt konkrét eredményeit le kell írni, amelyek szükségesek a ráépülő feladatok megvalósításához, hozzájárulnak a végső cél eléréséhez (pl. jelentés, műszaki dokumentáció, tesztek jegyzőkönyvei, új prototípus, szabadalmi bejelentés, honlap). Egy munkacsomagnak több eredménye is lehet!

Célok és a tervezett eredmények legyenek összhangban!



# Köszönöm a figyelmet!

[agnes.divinyi@nkfih.gov.hu](mailto:agnes.divinyi@nkfih.gov.hu)  
[www.nkfih.gov.hu](http://www.nkfih.gov.hu)



NEMZETI KUTATÁSI, FEJLESZTÉSI  
ÉS INNOVÁCIÓS HIVATAL