



KMU Instrument

Innsbruck, 12.11.2015



Wir stehen Unternehmen zur Seite

Standortagentur Tirol / ICS

Positionierung KMU Instrument



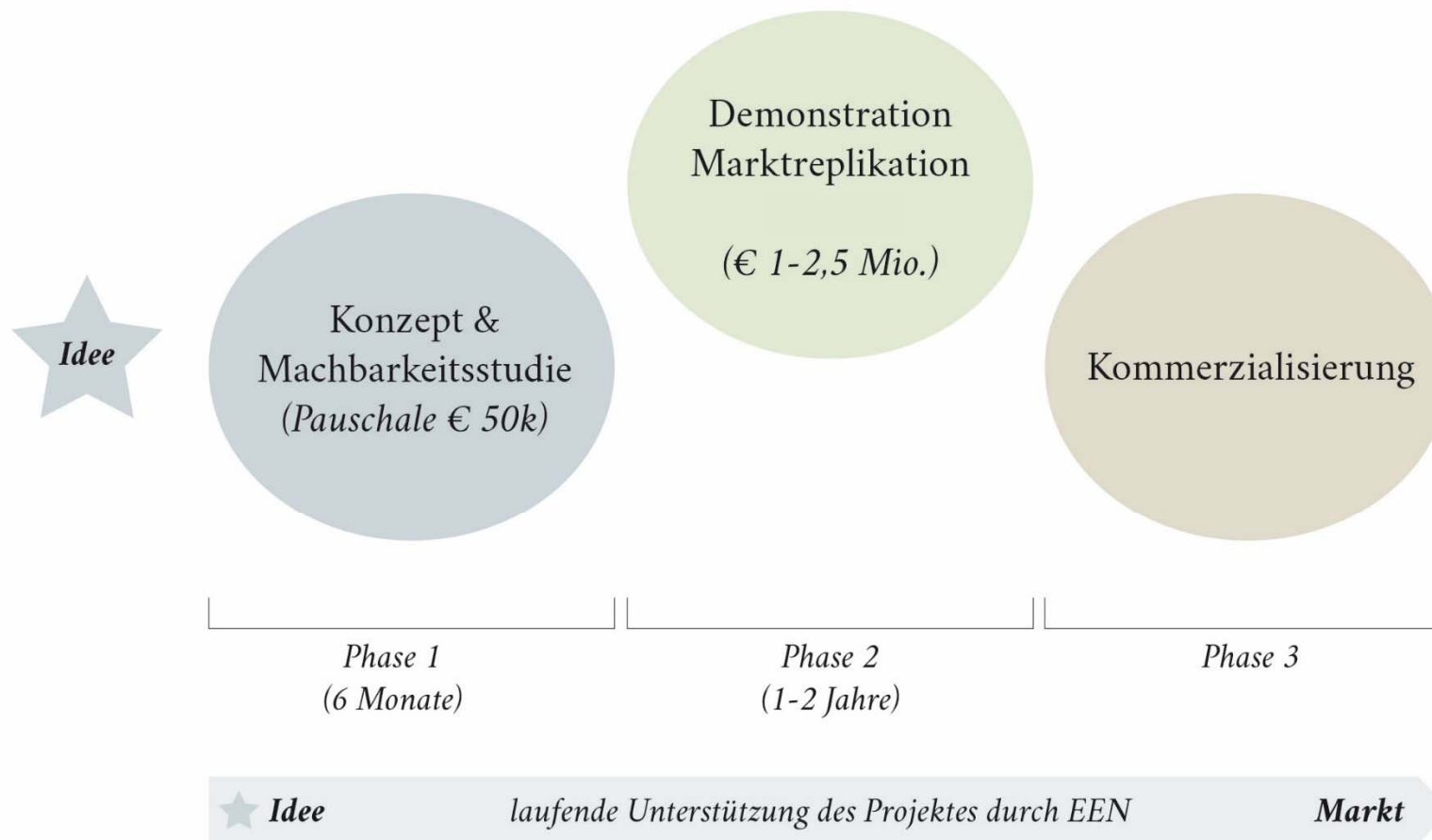
KMU Instrument



„...the aim of transforming **disruptive ideas** into concrete, innovative solutions with a European and global impact“

- Nur gewinnorientierte KMUs können einreichen (auch einzeln)
- Zielgruppe: innovative „high-growth SMEs“
- Wettbewerb der besten (innovativsten) europäischen KMUs (Erfolgsrate Gesamt 7,9% / AT 13,1%)

KMU Instrument



Phase I

-
- Input: Beschreibung des Konzepts
 - Aktivitäten: Machbarkeitsstudie, Marktstudien, Risikobewertung, IPR, Partnersuche, ...
 - Förderung: Pauschale von 50.000€ (=70%der Gesamtsumme)
 - Time-to-contract: 3 Monate
 - Dauer: max. 6 Monate
 - Projekt soll im Einklang mit Firmenstrategie!
 - Erfolgsrate Gesamt 8,0% / AT 13,6%
 - Output: Machbarkeitsstudie (wirtschaftlich & technisch) sowie ausgearbeiteter Business Innovation Plan II

Phase II

-
- Input: Business Innovation Plan II
 - Aktivitäten: Entwicklung, Prototypenbau, Tests, Marktreplikation, up-, downscaling, Ziel ist marktfähiges Produkt
 - Förderung: 1-2,5 Mio.€
 - Förderrate: 70% DK, 25% IK
 - Time-to-contract: 6 Monate
 - Dauer: ca. 1-2 Jahre
 - Erfolgsrate Gesamt 7,7% / AT 11,4%
 - Output: marktreife Entwicklung sowie Kommerzialisierungsstrategie

Phase III

-
- „Quality Label“ – weil KMU Instrument Projekt
 - Unterstützung durch Netzwerke (z.B.: EEN) bei
 - Zugang zu Finanzmitteln (zB EU risk finance)
 - Networking, Verwertung & Verbreitung
 - SME Instrument Business Club - Plattform für erfolgreiche Firmen
 - Kontakt zu Investoren / Kunden erleichtern
 - Exklusiver Zugang zu Pitching Events, Network Events, etc.
 - Keine direkte finanzielle Förderung

Coaching

EEN needs & gaps analysis:

- Soll Lücken im Innovationsmanagement aufzeigen
- Basis für Coaches bzw. Coaching

Coach soll

...die Innovationskapazität des KMUs verbessern

...das Projekt und die Unternehmensstrategie in Einklang bringen

...das KMU auf nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg vorbereiten.

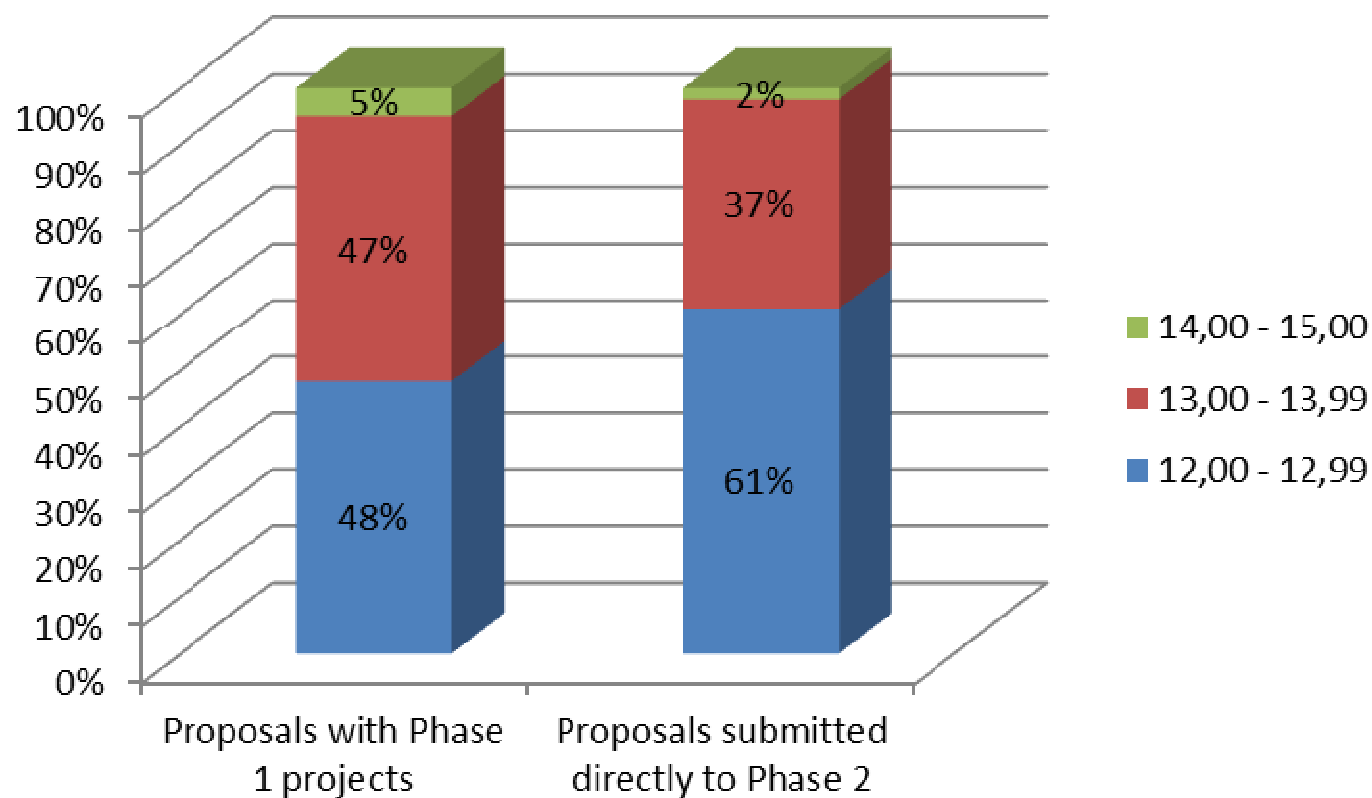
align the project to the SMEs strategic business needs“

3 Tage in Phase 1 – 12 Tage in Phase 2

Deadlines 2016



Does a Phase 1 help for Phase 2? Analysis of June cut-off



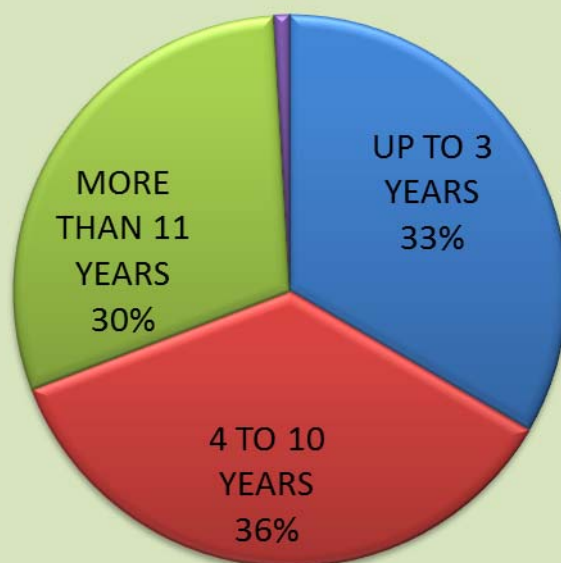
Wiedereinreichungen

- 3478 (25%) Einzeleinreicher haben mindestens ein 2x eingereicht
- 584 Wiedereinreicher wurden gefördert (16%)
- Erfolgsrate KMU Instrument liegt bei 8%

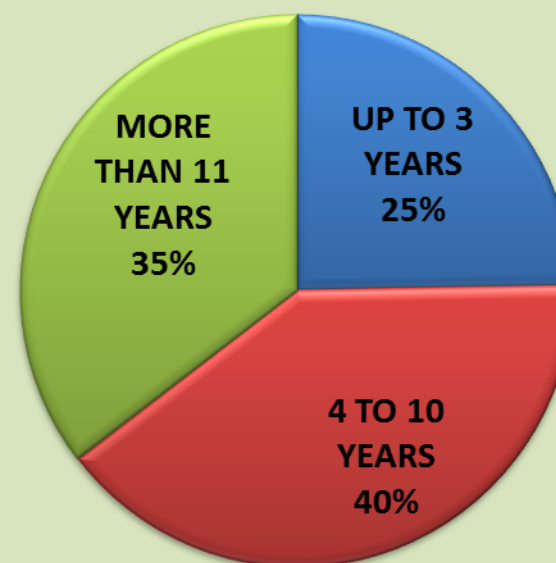
→ Es gibt einen Lerneffekt! Wiedereinreicher haben demnach eine doppelt so hohe Chance gefördert zu werden!

Phase 1 vs. Phase 2: Unternehmensalter

Years Trading of Funded SMEs

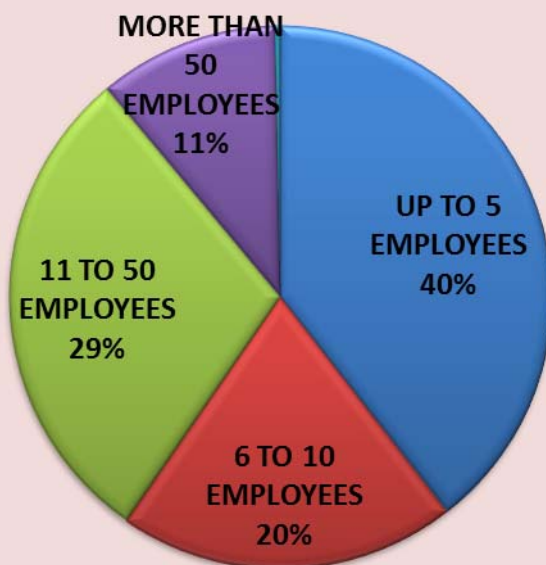


Years Trading of Funded SMEs

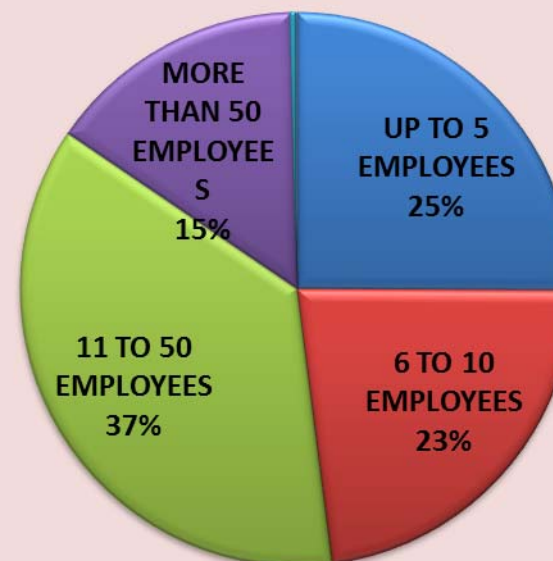


Phase 1 vs. Phase 2: Mitarbeiter

Staff in Funded SMEs



Staff in Funded SMEs



Lessons learnt

Erfolglose Proposals...

- Zu sehr aufs Projekt und nicht auf die Marktchancen fokussiert
- Keine überzeugende Firmenbeschreibung gg. Mitbewerbern
- Keine Information über konkurrierende Lösungen
- Innovationsgehalt zu nieder (lediglich inkrementelle Innovation)
- TRL zu nieder

Lessons learnt

-
- Ist das KMU Instrument das richtige Instrument für Ihr Projekt?
 - Impact: Ihr Projekt sorgt für „growth & jobs“
 - Thema/Projekt muss zu Ihrer Firmenstrategie passen!
 - Sie müssen die EvaluatorInnen von Ihrer Projektidee überzeugen
 - Richtiges Topic!
 - Excellence: radikale Innovation, die besser als Konkurrenz ist

Standortagentur Tirol

MMag. Klaus Kleewein
Enterprise Europe Network

Ing.-Etzel-Straße 17
6020 Innsbruck · Österreich

+43.512.576262-262 *t*

+43.512.576262-210 *f*

klaus.kleewein@standort-tirol.at *e*

www.standort-tirol.at *w*

Danke!