



Eesti Teadusagentuur  
Estonian Research Council

# VKE-d Horisont 2020-s

## Tartu Biotehnoloogia Park

**Margit Ilves**

26.01.2016

## Miks just VKE-d?

- Ca 99% Euroopa ettevõtetest on VKE-d/ Eestis 99,8%
- VKE-des töötab 2/3 erasektoris töötavatest inimestest/  
Eestis 78%
- Kõigi ettevõtete poolt loodud lisandväärtusest on VKE-  
de panus 58% / Eestis 74%
- Eesti andmed aastast 2014

## Horisont 2020 sihtgrupp on 1-6% VKE-dest

- Euroopas on kokku ca 21m VKE-d -> 200 tuh – 1,2 milj
- Eestis 87 000 äriühingut -> 900 - 5200

## VKE-d Horisont 2020s

- Innovatsioon on kogu Horisont 2020 programmi üks tähtsamaid märksõnu
- Kaasatud on nii suurtööstused kui ka VKE-d
- VKEd-el on võimalik osaleda peaaegu kõigis Horisont 2020 osades
- Eesmärgiks on, et 20% alaprogrammide „Juhtpositsioon tööstuses“ ja „Ühiskondlikud väljakutsed“ eelarvetest läheks VKE-dele

# HORIZON 2020

| Tiptasemel teadus   | Juhtpositsioon tööstuses   | Ühiskonna-probleemid                   |
|---|--|--|
| Euroopa Teadus-nõukogu (ERC)  | IKT<br>Nanotehnoloogia<br>Materjalitehnoloogia<br>Biotehnoloogia<br>Tootmistehnoloogia<br>Kosmosetehnoloogia | Tervishoid ja heaolu                   |
| Tulevased ja kujunemisjärgus tehnoloogiad                               |  | Jätkusuutlik ja säästev toidu tootmine |
| Marie Skłodowska-Curie nimelised meetmed                                |  | Energia                                |
| Teadustaristu   |  | Transport                              |
|   | Riskikapitali kättesaadavus  | Kliima ja keskkond                     |
|   | Innovatsioon VKE-des   | Ühiskond                               |
|   |  | Turvalisus                             |
| <b>Laienemine. Teadus ja ühiskond. Sotsiaal- ja humanitaarteadused.</b> |  |  |
| Euroopa Innovatsiooni-instituut (EIT)                                   | EURATOM  | Euroopa Ühisuuringute Keskus (JRC)     |

## Ettevõtetele suunatud meetmed

- **VKE instrument**
- **Fast Track to Innovation**
- **Laenu ja omakapitali meetmed**
- PPP-d
- COSME
- Eurostars

# VKE instrument

## VKE instrument

- Meede kõrge kvaliteediga ja kõrge väljavaatega innovatsioonitegevuste toetamiseks (toode, teenus, protsess)
- Ideel peab olema nii kommertsialiseerimise potentsiaal kui ka arvestatav uudsus (*disruptive innovation*)
- Ambitsioon laieneda (vähemalt) Euroopa turule
- Eelarve ca 3 miljardit EUR (2014-2020)

According to Clayton Christensen

**Disruptive innovation** describes a process by which a product or service takes root initially in simple applications at the bottom of a market and then relentlessly moves up market, eventually placing established competitors.



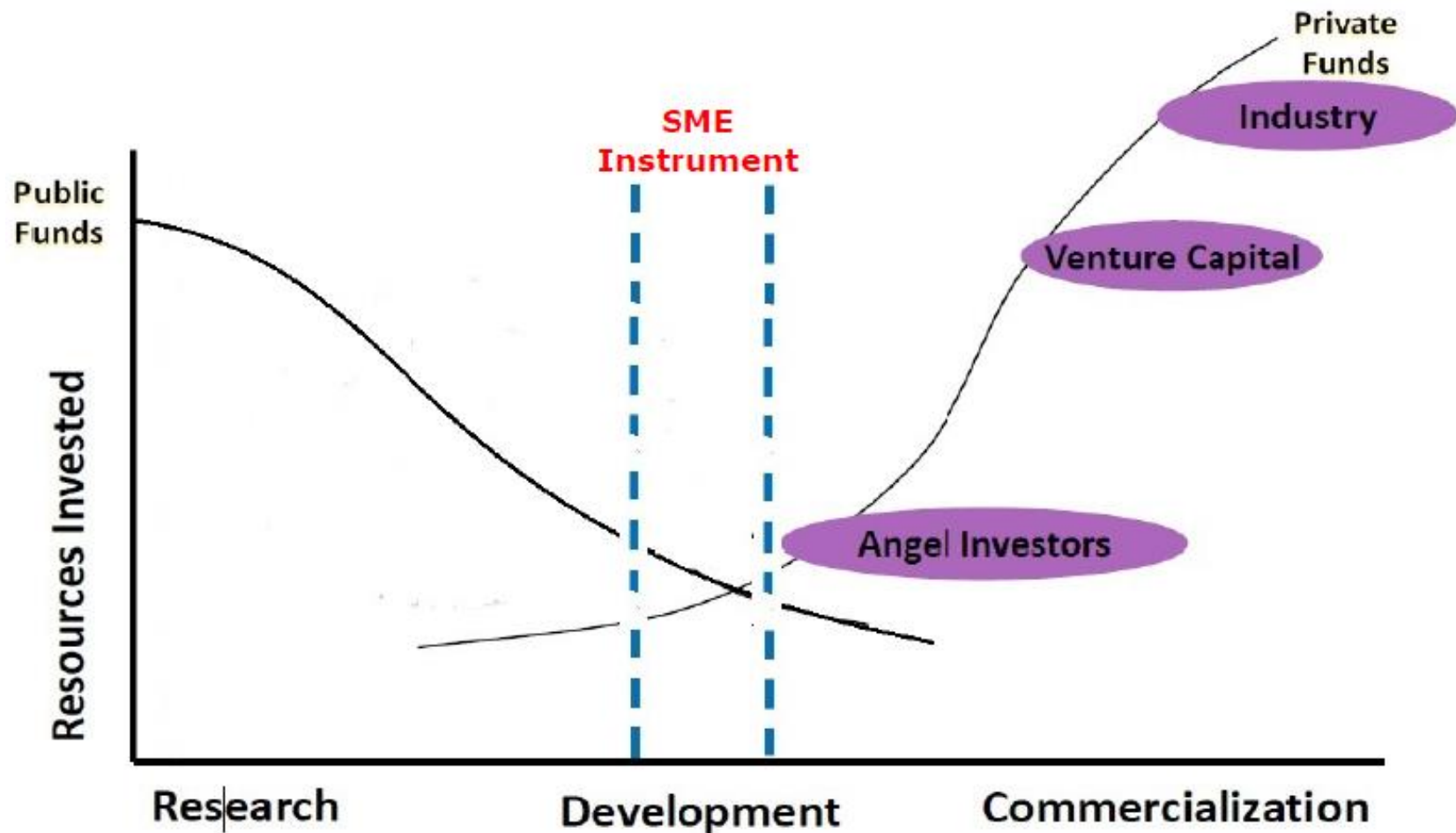
- Helps Create New Markets
- Disrupts an Existing Market and Value Network
  - Can Take a Few Years or Even Decades
- Displaces an Earlier Technology
- Unpredictable
- Designed for a Different Set of Consumers in a New Market
- Lowers Prices in Existing Market



# SME Instrument

University

Small  
Business



## 3-faasiline instrument

1. Tasuvusanalüüs
2. Arendustegevused
3. Kommertsialiseerimine



# VKE instrument

## FAAS 1

10 leheküljeline  
taotlus

### **Tegevused projektis:**

Äriplaan,  
tasuvusanalüüs, IPR  
uuring, partnerite  
otsing,  
konkurentsianalüüs  
jne.

### **Tehnilised andmed:**

eelarve 50 000€  
kestus ~6 kuud

## FAAS 2

30 leheküljeline  
taotlus

### **Tegevused projektis:**

Arendused,  
prototüübi loomine,  
testimine, toote  
turukõlblikuks  
muutmine jne.

### **Tehnilised andmed:**

eelarve 0,5-2,5 M€  
kestus 12-24 kuud

## FAAS 3

„kvaliteedimärk“,  
pakutakse osalemist  
võrgustikes ja  
koolitustel, antakse  
infot edasiste  
rahastamise  
võimaluste kohta

### **Tehnilised andmed:**

Otsest rahastamist ei  
ole

Võimalus kasutada ärinõustaja teenust

# Teemad

- Open disruptive innovation scheme
- Nanotechnologies advanced materials or advanced manufacturing and processing technologies
- Space research and development
- SMEs in the healthcare biotech sector
- Sustainable agriculture, forestry, agri-food and bio-based sectors
- Blue growth
- Low carbon energy systems
- Transport and smart cities mobility
- Climate action, environment, resource efficiency and raw materials
- Biotechnology SMEs closing the gap from lab to market
- ICT solutions for health, well-being and ageing well
- New business models for Inclusive, innovative and reflective societies
- Security research and development

# Tehnoloogia valmidusastmed

Tasemed 1 – 4 iseloomustavad varast uurimis- ja arendustegevust

- 1: baasuuringud
- 2: tehnoloogia formuleerimine
- 3: rakendusuuringud
- 4: väikesemahuline prototüüpimine

Tasemed 5 – 8 tähendavad prototüüpimist ja reaalse süsteemi valideerimist töökeskkonnas

- 5: suuremahuline prototüüpimine
- **6: valmis prototüüp**
- 7: Demo
- 8: Kommertsialiseerimisvalmidus

9. Tehnoloogia on valmis ning turule viidud

## Tingimused taotlejale

- Suunatud ainult väikese ja keskmise suurusega ettevõtjatele
  - <250 töötajat
  - Aastane käive < 50 M/EUR
  - Bilansimaht < 43 M/EUR
- Taotleda saab ka üksiktaotlejana
- Rahastamise määr 70%
- 1 taotlus/ projekt korraga

# Taotluste hindamine

Kolm olulisemat kriteeriumi:

- **Kõrge kvaliteet** – murranguline, parem olemasolevast, lisaväärtusega, riskid Hinne 0-5
- **Mõju** – kasum, töökohad, turg, klient, haare, IP Hinne 0-5
- **Teostamine** – meeskond, kompetentsid, partnerid, ajaraam Hinne 0-5

Taotlused, mis jäävad allapoole lävendit (13 Faas I ja 12 Faas II) ei saa järjestustabelisse, mille põhjal tehakse rahastamise otsus

Lävendi ületanud taotlustes korrutatakse MÕJU osa hinne koefitsiendiga 1,5 enne järjestustabelisse kandmist



## 2015 osalemise statistika VKE instrumendis

| Konkurss         | Taotlusi kokku (hindamisele) | Edukaid taotlusi | Edukuse määr | Eesti taotlusi | Edukaid taotlusi | Edukuse määr |
|------------------|------------------------------|------------------|--------------|----------------|------------------|--------------|
| 1.faa; 1.cut-off | 1539                         | 149              | 9,7%         | 18             | 5                | 27,8%        |
| 1.faa; 2.cut-off | 2017                         | 128              | 6,3%         | 13             | 2                | 15,4%        |
| 1.faa; 3.cut-off | 1861                         | 122              | 6,5%         | 14             | 1                | 7,1%         |
| 2.faa; 1.cut-off | 597                          | 37               | 6,2%         | 8              | 1                | 12,5%        |
| 2.faa; 2.cut-off | 946                          | 44               | 4,6%         | 13             | 0                | 0%           |
| 2.faa; 3.cut-off | 945                          | 33               | 3,5%         | 15             | 0                | 0%           |
| <b>KOKKU</b>     | <b>7905</b>                  | <b>513</b>       | <b>6,5%</b>  | <b>81</b>      | <b>9</b>         | <b>11,1%</b> |

# Taotluse koostamine I – Pealkiri ja kokkuvõte

- Leidke **meeldejääv pealkiri**
- Pühendage aega **atraktiivse kokkuvõtte** koostamiseks

Need loovad hindaja esimese mulje taotlusest

- Lähenege kokkuvõttele *elevator pitch*-vaimus
- Tutvuge rahastatud projektide kokkuvõtetega (<https://ec.europa.eu/easme/en/sme-instrument-projects>)
- Ära unustage, et kokkuvõte ja pealkiri on hiljem kõigile lugemiseks

# Taotluse koostamine II – kirjeldage probleemi

- Milles probleem seisneb?
- Kellel see probleem on?
- Miks kasutajad soovivad lahendust?
- Kirjeldage ärivõimalust, sh sihtturge ja turusegmente
- Esitage kirjeldused lähtudes kasutajate vajadustest, mitte lähtudes arendusidee eelistest
- Võimalusel viidake seostele EL poliitikadokumentidega – veenduge ja näidake, et tegu on EL seisukohalt olulise teemapüstitusega
  - ➔ Presenteerige teie lahendust – kuidas see probleemi lahendab

## Taotluse koostamine III – analüüsi turgu

- Analüüsi turgu ja **tooge esile oma lahenduse eelised** võrreldes olemasolevate lahendustega
- Turgu kirjeldades olge **konkreetsed**
- Kasutage numbreid, kirjeldage trende ja identifitseerige teie kasutajad ja sihtgrupid
- Tooge välja **viited allikatele**, mis toetavad teie väiteid
- Ärge alahinnake konkurente
- Identifitseerige oma **konkurentide tugevused ja nõrkused**
- Kirjeldage oma **turundusstrateegiaid** et konkurentidest jagu saamiseks

Kasutage graafikuid!

# Taotluse koostamine IV – arendusplaan

- Kirjeldage toodet või teenust
- Mõelge välja tugev komertsialiseerimise strateegia
- Tooge välja kuupäevad, tähtajad, müügiprognoosid
- Määratlege olulisemad eesmärgid/eeldused – mitte lihtsalt “5% turust 2 aasta pärast” ...
- Rõhutage eeliseid potentsiaalsetele klientidele
- IPR – mitte ainult patendid, aga intellektuaalse omandi kaitse laiemalt

**Kasutage graafikuid!**

## Taotluse koostamine V – struktuur

- Pange paika projekti eesmärgid
- Koostage tööplaani koos vastavate tegevustega, et saavutada püstitatud eesmärk
- WPs – kirjeldused, ülesanded, deliverables, milestones

Veenduge, et need on omavahel kooskõlas!

## Taotluse koostamine VI – ettevõtte

- Selgitage hindajatele, et teie ettevõtte on valdkonnas kompetentne ja omab vajalikke ressursse projekti elluviimiseks
- **Hindajad ei eelda** – nad hindavad seda, mida nad on lugenud. Seega kirjeldage oma meeskonda, varasemaid projekte, publikatsioone, seadmeid/rajatise (võite lisada fotosid jmt)
- Olge veenvad, miks just TEIE olete head seda projekti ellu viima, viidake **seoste** üleüldise äristrateegiaga
- Ettevõtte väline ekspertiis, mida saate kasutada ja mis loob aluse teie ettevõtte kasvule
- Kasutage **stakeholderite ja mentorite** abi
- Märkige ära oma muud oskused, mis on edu saavutamisel kasuks, nt võõrkeelte valdamine

**Miks just teie olete tõenäoliselt edukam kui mõni teine ettevõtte?**

## Tähelepanekud seniste voorude põhjal I:

- Taotluse sisuline osa peaks olema üles ehitatud **äriplaani** põhimõttel, mis sobib ka investoritele rahastamiseks esitamiseks.
- Oluline on näidata teadlikkust võimalikest **barjääridest ja takistustest** ning kirjeldada, kuidas on plaan neid ületada, et eesmärk saavutada.
- Leia nõ kõrvalised inimesed, kes valmis taotluse läbi loeksid ja omapoolse tagasiside annaksid.



# Tähelepanekud seniste voorude põhjal II

## Hindajate märksõnad:

- Tehnoloogia
- Teadmised turust
- Turundusplaan
- Finantsilised aspektid

# Järgmised tähtajad:

**2016:**

Faas 1

24.02.2016

03.05.2016

07.09.2016

09.11.2016

Faas 2

03.02.2016

14.04.2016

15.06.2016

13.10.2016

# Fast track to innovation

# FTI on sarnane VKE instrument faas 2-ga

## Fast Track to Innovation Pilot

THE ULTIMATE BOOST FOR OUTSTANDING BUSINESS INNOVATORS WITH A NEED FOR SPEED...

### PREPARE YOUR PROPOSAL

Build your industry-intensive consortium\*  
minimum 3 partners - maximum 5 partners  
(all based in the EU and / or in Horizon 2020  
associated countries)

Proposal



Outstanding Business Innovation Concept  
(high-readiness level / TRL 6, meaning  
demonstrated in a relevant environment)

Continuous open call  
until end 2016

6 months time-to-grant

### DEVELOP YOUR INNOVATION

Receive an EU grant of EUR 1 million to 3 million  
(70% of funding, 100% of funding for non-profit entities)

From Mature R&D  
Demonstration  
Market-Oriented  
R&D  
to Market-Mature Innovation

12-24 months for implementation

### HIT THE MARKET!

Start your commercial activities



The Market  
Market-Maturity to Market  
Launch



Market-ready result  
(finished product, service,  
process/ TRL 9)

At most 36 months from grant to market

# VKE instrument vs FTI

| VKE Instrument              | FTI   |
|-----------------------------|---|
| Ainult VKE-dele             | Kõik ettevõtted ja teadus-arendusorganisatsioonid   |
| Miimum 1 VKE                | Koostööprojekt – 3 – 5 partnerit                    |
| Teemadepõhine lähenemine    | Nn alt üles meede                                   |
| Puuduvad otsesed kohustused | Kohustus jõuda arendusega turule<br>3 aasta jooksul |
| 3 faasi ja toetus           | Toetus  |

## Eesmärk:

- Ideest turule kiiremini
- Suurem hulk osalejaid ettevõtlussektorist
- Stimuleerida erasektori investeringuid teadus- ja innovatsioonitegevustesse

## Toetatavad tegevused

- Toetatakse nn turulähedasi innovatsiooni-tegevusi
- Spetsiifilised teadus- ja arendustegevused
- Standardite väljatöötamine, testimine, piloteerimine, demonstratsioon
- Arenduste valideerimine reaalses tingimustes
- Ärimudeli valideerimine

## Kes saavad osaleda?

### 3-5 osapoollest koosnev konsortsium

- EL või assotsieerunud riikidest
- Vähemalt kolmest erinevast riigist
- Igat tüüpi organisatsioonid ja üksikisikud
- Partneritest 2 (3/4) või 3 (5) peavad olema kasumit taotlevad ettevõtted või 60% taotletavast eelarvest peab olema neile



## Kui suur on toetus?

- Toetuse maht - kuni 3 milj/EUR
- Toetuse määr – 70%

## Muud nõuded:

- 36 kuuga turule (al. projekti algusest)
- TRL 6 projekti alguses – kiire areng tasemele 9
- Märkimisväärne lisaväärtus EL tasandil

## Põhilised vead ja ebaedu põhjused

- Projektipõhine vs ärivõimaluse põhine lähenemine
- Ettevõtte kirjeldus pole piisavalt veenev (eelis konkurentide ees)
- Vähene või puuduv info konkureerivate toodete/teenuste kohta
- Innovatsioonitase on liiga madal; selline toode on turul juba olemas
- Esitletakse ainult ideed, puudub kommertsialiseerimise kontseptsioon (TRL tase on kaugelt liiga madal)
- Lihtsalt proovitakse õnne

## Tähtajad 2016. aastal:

15. märts

1. juuni

25. oktoober

# Raha laekumine projekti jooksul

Pre-financing – saabub pärast GA allkirjatamist (30 p)

- **Ettemaks** katab üldjuhul ära esimese aruandlusperioodi kulud (kaheaastase projekti puhul 60-80% projekti kogukuludest).
- Ettemaksust peab EK kinni **5%** projekti kogutoetusest, mis läheb **garantiifondi**
- Ülejäänud maksed toimuvad vastavalt kulutustele ja eelarvele
- **Viimane laekumine** peab olema vähemalt **10 %** kogu toetusest ning toimub pärast projekti edukat lõpetamist

# Horisont 2020

# Riskikapital

## InnovFin garantii ettevõtetele

- Eestis vahendab **LHV pank**
- 2 aasta jooksul laenatakse 40 miljonit eurot
- Garantii tagab laene vahemikus **25 000 – 7 500 000 eurot**
- Garantii suurus **50% laenumahust.**
- Garantiikulu **0,5% VKE-I** ja 0,8% muudel ettevõtetel
- Laenu pikkus 1 – 10 aastat

## H2020 Riskikapital

Laenu saavad **VKE-d** (kuni 250 töötajat) uuringuteks, teadus- ja innovatsiooni-tegevusteks, kes:

- investeerivad **innovaatiliste toodete, teenuste või protseduuride tootmisse või arendamisse;**
- kasvavad kiiresti, st kelle **töötajate arv või käive** on kasvanud viimase kolme aasta jooksul vähemalt **20% aastas;**
- omavad **suurt innovatsioonipotentsiaali** või on uuringu- ja innovatsioonimahukad ettevõtted.

# Toetused Eesti Teadusagentuurilt

## Ettevalmistustoetus:

- Konsortsiumi koordinaatorid – 3600 €
- Üksiktaotlused – 2400 €
- Projektipartnerid – 1200 € (tuleb olla vähemalt tööpaketi või ülesande juht)

## Lisaks:

Balti boonus – 1000 € (juhul kui teie projektis on partnereid ka Lätist või Leedust)

## Tingimused:

- 1) Projekt peab ületama hindamiskünnise
- 2) Hindamisraport ei tohi olla üle 180 päeva vana
- 3) Ettevõtete puhul ei tohi nad olla viimase kolme aasta jooksul saanud üle lubatud piirmäära vähese tähtsusega abi



# Taotlemine ja täiendav info

- Participant Portal, sh H2020 Online Manual  
<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/home.html>
- Eesti Teadusagentuuri konsultandid  
[www.etag.ee](http://www.etag.ee); [www.horisont2020.ee](http://www.horisont2020.ee)
- EASME koduleht <https://ec.europa.eu/easme/en/news/precious-tips-4-sme-instrument-evaluators>
- Enterprise Europe Network (EEN)
- IT Helpdesk
- European IPR Helpdesk
- Partner Search Services



Eesti Teadusagentuur  
Estonian Research Council

Täna!

Margit Ilves

[Margit.Ilves@etag.ee](mailto:Margit.Ilves@etag.ee)

Tel: 731 7352