

Chancen entdecken



www.euresearch.ch/KMU

► Inhalt



Einleitung

Euresearch KMU-Guide __1

Ihr Nutzen __2

Ihr Engagement __4

Ihr Ansprechpartner __6

Orientierung

Finden Sie die passende Kooperationsmöglichkeit __8

Kurzporträts Programme

14 Chancen kurz und bündig __10

FP7 People IAPP __12

FP7 Cooperation __13

The Innovative Medicines Initiative (IMI) __14

Fuel Cells and Hydrogen - Joint Undertaking __15

COST __16

Eureka __18

Eurostars __19

FP7 Research for the benefit of SMEs __20

Global Monitoring for Environment and Security (GMES) __21

Clean Sky __22

Ambient Assisted Living (AAL) __23

EEN Technology Offer/Request __24

EEN Partnering Events __26

EEN Business Offer __27

Erklärung der Piktogramme

Einordnung auf der Innovationsachse

Forschung: Ausrichtung auf die langfristige Erschliessung neuer Technologien



Entwicklung: Fokus auf die Umsetzung bekannter Technologien in Innovationen



Produktion: Zielt auf die Lösung unmittelbarer Problemstellungen/ Herausforderungen im Herstellungsprozess



Markt: Dient dem Aufbau von Geschäfts- und Vertriebspartnerschaften



Art der Unterstützung

Finanzierung: Unterstützung in Form von Projektbeiträgen, Anteil an den Projektkosten für KMU



Partnering: Dienstleistung zur Partnervermittlung und zum Netzwerkaufbau



Themenwahl

Bottom-up: Freie Bestimmung der Forschungsthemen durch Teilnehmer



Top-down: Forschungsthemen sind vorgegeben



Wie KMU erfolgreich in Europa kooperieren

Europäische Forschungs- und Innovationsprogramme für KMU

Zahlreiche Schweizer KMU nutzen die Chancen europäischer Kooperationen und beteiligen sich an Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie Innovations- und Businessplattformen: Über 500 Unternehmen haben seit 2007 an Forschungsprojekten des europäischen Forschungsrahmenprogramms (FP7) teilgenommen, fast 60 Prozent von ihnen waren KMU. Allein in diesem grössten aller europäischen Programme haben sie Förderbeiträge in der Höhe von insgesamt 141 Millionen Euro erhalten, bei einem gesamten Projektvolumen von 217 Millionen Euro.

Auch die Kooperationsplattform des Enterprise Europe Network (EEN) wird rege genutzt: Seit 2008 haben Schweizer Unternehmen knapp 3000 gezielte Kontakte für Markt-, Innovations- oder Entwicklungspartnerschaften in Europa geknüpft.

Machen auch Sie mit!

Als KMU stehen Ihnen verschiedene europäische Kooperationsmöglichkeiten offen. Der KMU-Guide von Euresearch gibt einen Überblick über 14 verschiedene Programme und unterstützt Sie, das passende Angebot zu finden.

- ▶ Ihr Nutzen

Türöffner zu Markt und Wissen in Europa

Schweizer Unternehmen erwirtschaften jeden zweiten Franken im Ausland. Dabei ist Europa mit Abstand unser wichtigster Partner, nicht nur wirtschaftlich, sondern auch punkto Forschung, Innovation und Know-how-Austausch.

Zahlreiche Gelegenheiten für KMU

Die Schweiz beteiligt sich an verschiedenen Forschungs- und Innovationsprogrammen sowie Kooperationsplattformen der Europäischen Union. Diese stehen auch KMU offen, fast für jedes Bedürfnis existiert ein passendes Programm. Welches zu Ihnen passt, zeigt die Orientierungsgrafik auf Seite 8/9.

Mehrwert generieren

Mit der Beteiligung an einem europäischen Kooperationsprojekt gewinnen Sie Know-how und sichern sich den Zugang zu neuen Technologien. Darüber hinaus können Sie Geschäftspartnerschaften aufbauen und neue Märkte erschliessen – ein echter Mehrwert. Interessant für KMU ist weiter, dass sie für ihre eigene F&E-Aktivitäten direkt finanzielle Unterstützung erhalten.

Nutzen Sie diese Chancen.

- ▶ Knüpfen Sie Kontakte zu Unternehmen und Geschäftspartnern und bauen Sie Ihre Marktposition aus.
- ▶ Arbeiten Sie mit renommierten Forschungsinstituten über die Grenzen hinweg zusammen und verschaffen Sie sich Zugang zum Know-how in Europa.
- ▶ Profitieren Sie von Förderbeiträgen für Ihre F&E- und Innovationsprojekte.



► Ihr Engagement

Vorsprung durch Innovation über Grenzen hinweg

Als KMU müssen Sie sich zunehmend in global ausgerichteten Märkten behaupten. Ein Schlüssel zum Erfolg ist Innovation. Sie entsteht jedoch oft erst, wenn man bereit ist, Raum für neue Ideen zu schaffen und Grenzen hinter sich zu lassen – sei es zu anderen Branchen, Kulturen, Unternehmen oder Forschungsrichtungen. Diese Möglichkeiten bieten europäische Kooperationen.

Die richtige Basis

Voraussetzung für eine gewinnbringende Teilnahme ist, dass das Projekt Ihrer Innovationsstrategie entspricht. Zudem gilt es, die passenden Partner zu identifizieren, Vertrauen aufzubauen und ein Projekt zu formulieren, das die Vorgaben erfüllt und sich im Ausschreibungswettbewerb behaupten kann.

Ihr Engagement

Die Teilnahme ist je nach Programm mit recht grossem Aufwand verbunden. Dieser hält sich jedoch in Grenzen, wenn Sie nicht auf Anhieb ein Projekt koordinieren, sondern vorerst als Partner in einem Konsortium mitmachen.

Für eine Teilnahme müssen Sie insbesondere bereit sein,

- auf europäischer Ebene aktiv zu sein und zu reisen,
- mit Partnern zusammenzuarbeiten und Know-how auszutauschen,
- mit anderen Kulturen tolerant umzugehen,
- sich auf die europäischen Abläufe einzulassen.



- ▶ Ihr Ansprechpartner

Einstieg mit Unterstützung von Euresearch

Die Möglichkeiten sind vielfältig und reichen von der Vermittlung von Geschäfts- oder Technologiepartnerschaften bis hin zur Teilnahme an mehrjährigen Forschungsprojekten in grösseren Konsortien. Entscheidend ist, dasjenige Programm zu identifizieren, welches Ihre Bedürfnisse am besten abdeckt.

Die richtige Wahl

Grundlegende Unterscheidungsmerkmale sind: Wo auf der Innovationsachse Forschung – Entwicklung – Produktion/Markt ist das Programm angesiedelt? Sind die Projektthemen vorgegeben oder können sie frei bestimmt werden? Wird die F&E-Leistung intern erbracht oder kann eine externe Institution beauftragt werden? Mit dem Entscheidungsbaum in der Orientierungsgrafik auf den folgenden Seiten finden Sie einfach die passende Gelegenheit.

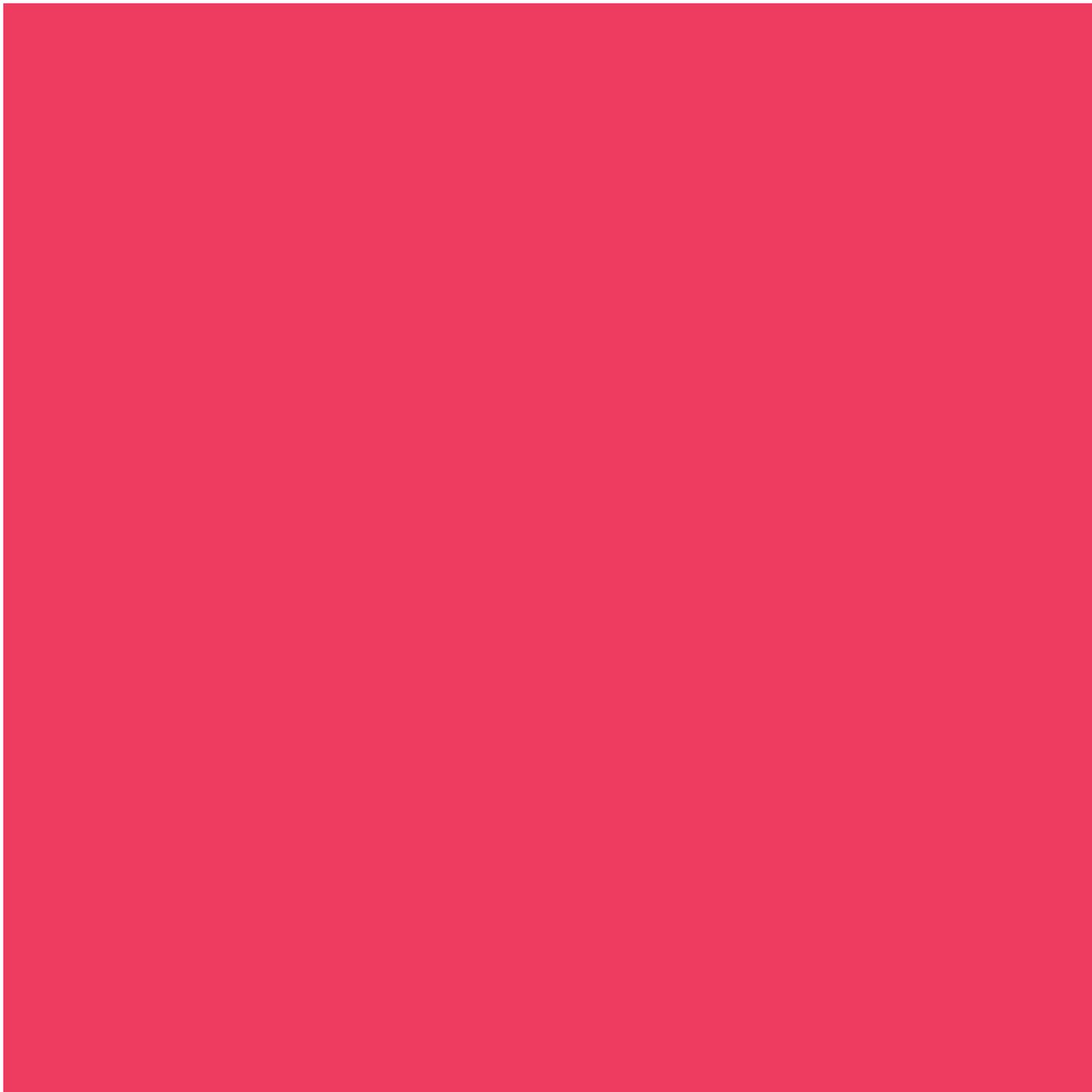
Ihr Schweizer Kontaktpunkt

Euresearch informiert, berät und unterstützt Sie, passende europäische Forschungs- und Innovationsgelegenheiten zu identifizieren oder Partnerschaften in Europa aufzubauen. Als private Non-Profit-Organisation arbeitet Euresearch im Mandat des Staatssekretariats für Bildung und Forschung (SBF) und des Bundesamts für Berufsbildung und Technologie (BBT).

Kostenlose Dienstleistungen

Euresearch bietet Ihnen insbesondere folgende, kostenlose Dienstleistungen:

- ▶ zielgerichtete Informationen über F&E-Gelegenheiten,
- ▶ praxisorientierte Kurse und Beratung durch Experten,
- ▶ persönliche Unterstützung beim Aufbau von europaweiten Kooperationen für Forschung, Technologie und Innovation.



- ▶ Orientierung

Kooperationsmöglichkeiten passend zu Ihrem Bedürfnis

- ▶ Was brauchen Sie? Wollen Sie ...

... spezifisches Know-how für ein F&E-Projekt
in Ihrem Unternehmen beziehen?

FP7 People IAPP (Seite 12)



Forschung

... längerfristig zukünftige Technologien
erschliessen?

- ▶ Können Sie dafür auf eigene
F&E-Kapazitäten zurückgreifen?

- ▶ Passt Ihr Vorhaben in den Themenbereich ...

... Gesundheit, Lebensmittel/Landwirtschaft/Bio-
technologie, Informations- und Kommunika-
tionstechnologie, Nanotechnologie/Materialien/Prozesse,
Energie, Umwelt, Transport, Weltraum, Sicherheit,
Sozioökonomie und Geisteswissenschaften

FP7 Cooperation (Seite 13)

... Medikamentenentwicklung

Innovative Medicines Initiative (Seite 14)

... Brennstoffzellen und Wasserstoff

Fuel Cells and Hydrogen (Seite 15)

... Ihr Netzwerk im europäischen Raum
ausbauen?

- ▶ Möchten Sie sich mit Experten in der
Forschung in Ihrem Bereich austauschen?

COST (Seite 16)

- ▶ Oder suchen Sie Kontakte zu Unternehmen
und Instituten im Bereich Entwicklung?

EEN Partnering Events (Seite 26)

... marktnahe Technologien erschliessen und in innovative Produkte umsetzen?

- ▶ **Können Sie dafür auf eigene F&E-Kapazitäten zurückgreifen?**
 - ▶ Passt Ihr Vorhaben in den Themenbereich ...
 - ... Erdüberwachung via Satellit
Global Monitoring for Environment and Security (Seite 21)
 - ... umweltfreundliche Luftfahrttechnik
Clean Sky (Seite 22)
 - ... Lebensqualität für ältere Menschen durch IKT
Ambient Assisted Living (Seite 23)
 - ▶ Möchten Sie frei ein Thema definieren?
Eureka (Seite 18)
Eurostars (Seite 19)
- ▶ **Haben Sie keine eigenen F&E-Kapazitäten und möchten die Forschungsleistung an Dritte auslagern? Bei freier Themenwahl.**
FP7 SMEs (Seite 20)

... für Ihre Produkte Vertriebspartner in Europa finden oder Marktpartnerschaften aufbauen?

EEN Business Offer (Seite 27)



Produktion

Markt

Entwicklung



... Ihre Technologie oder Ihre Produkte lizenzieren bzw. verkaufen?

EEN Technology Offer (Seite 24)
EEN Partnering Events (Seite 26)

... für ein spezifisches Problem Technologien oder Entwicklungspartner finden?

EEN Technology Request (Seite 24)
EEN Partnering Events (Seite 26)

► Die Programme

14 Chancen kurz und bündig

Die folgenden Kurzporträts informieren Sie über die wichtigsten Eckdaten der verschiedenen europäischen Forschungs- und Innovationsprogramme. Ausführlichere Informationen sowie Kontaktpersonen finden Sie auf der Website von Euresearch.

► www.euresearch.ch/KMU

Sind Sie ein KMU?

Um im Sinne der Europäischen Kommission als KMU zu gelten, müssen Sie die folgenden Bedingungen erfüllen: Sie beschäftigen weniger als 250 Personen, Sie erzielen entweder einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. Euro oder Ihre Jahresbilanzsumme beläuft sich auf höchstens 43 Mio. Euro. Zudem sind Sie unabhängig und üben eine wirtschaftliche Tätigkeit aus.

Weitere Informationen zur Definition von KMU der Europäischen Kommission finden Sie unter: www.euresearch.ch/KMU/Definition



- ▶ FP7 People IAPP (Industry Academia Partnerships and Pathways)

Wissenschaftler für Ihr Unternehmen – auf Zeit

- ▶ Zapfen Sie das Wissen von Hochschulen für Ihre eigene Forschungsarbeit an.
- ▶ Schaffen Sie die Basis für eine langjährige Partnerschaft mit Hochschulen und für die Rekrutierung von F&E-Personal.

Das Programm «FP7 People IAPP» gibt Ihnen die Möglichkeit, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler von einer öffentlichen Forschungsanstalt temporär für ein Projekt zu beschäftigen. Im Gegenzug sind Mitarbeitende aus Ihrem Unternehmen bei einem Forschungspartner tätig. Dieser Austausch dauert zwischen 2 und 24 Monaten. Mit Ihrem akademischen Partner bestimmen Sie das Forschungsgebiet, das Sie gemeinsam bearbeiten wollen. Über den Personalaustausch profitieren Sie von einem effizienten Wissenstransfer und knüpfen Kontakte zu akademischen Partnern.

«Wir konnten für ein anspruchsvolles Forschungsprojekt einen hervorragenden Wissenschaftler verpflichten, den wir nun auch längerfristig einstellen konnten. Für ein kleines KMU ist es umgekehrt jedoch eine Herausforderung, eine Person aus dem Unternehmen an eine Hochschule zu entsenden.»

Katrin Fuhrer, CFO, Tofwerk AG



Eckdaten

Themen: frei wählbar (bottom-up)

Projektförderung: Lohn der rekrutierten und gesandten Mitarbeitenden gedeckt

Ausschreibungen pro Jahr: 1

Projekteingabe bis Entscheid: 4–6 Monate

Projektdauer: 3–4 Jahre

Partner: mind. 2 aus 2 europäischen Ländern

Info

www.euresearch.ch/KMU/IAPP

► FP7 Cooperation

Know-how aufbauen – Risiko teilen

- Gewinnen Sie Know-how und sichern Sie sich den Zugang zu den neusten Technologien.
- Erweitern Sie Ihr Innovationsnetzwerk zu Hochschulen und Industriepartnern aus ganz Europa.

Die kooperativen Forschungsprojekte im Rahmen des FP7 machen es möglich: Sie arbeiten während drei bis fünf Jahren an einem internationalen, zukunftsweisenden Forschungsprojekt mit mehreren Partnern. Als KMU werden Ihre Projektkosten zu 75 Prozent gedeckt, als Grossunternehmen zu 50 Prozent. Einmal jährlich erfolgt für jeden der folgenden Bereiche eine Ausschreibung: Gesundheit, Lebensmittel/Landwirtschaft/Biotechnologie, Informations- und Kommunikationstechnologie, Nanotechnologie/Materialien/Prozesse, Energie, Umwelt, Transport, Weltraum, Sicherheit, Sozioökonomie und Geisteswissenschaften. Dabei werden spezifische F&E-Fragestellungen vorgegeben. Liegt eine davon in ihrer Innovationsstrategie, macht eine Teilnahme Sinn.

«Als Industriepartner können wir unsere Bedürfnisse einbringen und die Ausrichtung des Projekts aktiv mitgestalten. Schliesslich können wir die neusten Technologien als Erste anwenden – das verschafft uns einen Marktvorsprung.»

Anil Sethi, CEO, Flisom AG



75%



Eckdaten

Themen: vorgegeben (top-down)

Projektförderung:

KMU: 75% der Projektkosten

Grossfirmen: 50% der Projektkosten

Durchschnittliches Projektbudget:

kleine und mittlere Projekte: 3–5 Mio. Euro

Grossprojekte: 6–10 Mio. Euro

Ausschreibungen pro Jahr:

1 pro Themengebiet

Projekteingabe bis Entscheid: 6–18 Monate

Projektdauer: 2–5 Jahre

Partner: mind. 3 aus 3 europäischen Ländern, im Durchschnitt 6–10

Info

www.euresearch.ch/KMU/FP7Cooperation

- ▶ The Innovative Medicines Initiative (IMI)

Schneller zu neuen Medikamenten – mit innovativen Verfahren

- ▶ Erforschen Sie künftige Verfahren zur Medikamentenentwicklung und erschliessen Sie sich ein enormes Marktpotenzial.
- ▶ Bauen Sie Kontakte zu den grossen europäischen Pharmaunternehmen auf.

Die von der Europäischen Kommission und dem Verband der europäischen Pharmaindustrie (EFPIA) getragene Innovative Medicines Initiative (IMI) unterstützt Sie. Einmal jährlich schreibt IMI genau definierte Forschungsthemen aus. Als Konsortium von mindestens zwei Partnern geben Sie in einem ersten Schritt eine Interessensbekundung ein. Wird Ihr Projekt ausgewählt, entwickeln Sie zusammen mit Mitgliedern der EFPIA, also mit Vertretern grosser Pharmaunternehmen, einen umfangreichen Projektvorschlag.

«Dank der guten Zusammenarbeit zwischen Hochschulinstituten und Partnern aus der Pharmaindustrie entstehen Synergien, aus denen erfolgreiche Forschungsprojekte hervorgehen. Dies wäre nicht möglich, wenn eine Institution für sich allein arbeiten würde.»

Bernard Thorens, Professor, Center for Integrative Genomics, Universität Lausanne



Eckdaten

Themen: vorgegeben (top-down)

Projektförderung:

F&E-Kosten: 75 %

Management, Schulung: 100 %

Overhead: 20 %

Durchschnittliches Projektbudget:

10 Mio. Euro

Ausschreibungen pro Jahr: 1

Projekteingabe bis Entscheid: ca. 1 Jahr

Projektdauer: 5 Jahre

Partner: mind. 2 aus 2 europäischen Ländern, durchschnittlich 20

Info

www.euresearch.ch/KMU/IMI

- ▶ Fuel Cells and Hydrogen – Joint Undertaking

Brennstoffzellen und Wasserstoff – auf dem Weg zur Kommerzialisierung

- ▶ Öffnen Sie sich die Türen zu den grossen Playern im europäischen Brennstoffzellenmarkt.
- ▶ Schaffen Sie einen Wettbewerbsvorsprung im Zukunftsmarkt Wasserstoff.

Das Programm «Fuel Cells and Hydrogen – Joint Undertaking» (FCH-JU) der Europäischen Kommission, einer Industrie- sowie einer Forschergruppierung hilft Ihnen, diese Ziele zu erreichen. Es fördert F&E- sowie Demonstrationsprojekte zur Transport- und Tankinfrastruktur für Wasserstoff, dessen Herstellung und Distribution, zur stationären Stromproduktion sowie die Anwendung in Pilotmärkten. Mindestens drei Partner müssen sich an einem Projekt beteiligen.

Zudem werden Koordinations- und Support-Aktivitäten unterstützt, welche die Teilnahme von KMU fördern bzw. vereinfachen.

«Die Flexibilität des Programms erlaubt es, das Projekt zusammen mit unseren Partnern laufend neuen Bedürfnissen anzupassen. Dies ist zentral im aufstrebenden Brennstoffzellenmarkt, in dem sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen rasch ändern können.»

Olivier Bucheli, Managing Director,
HTceramix-SOFCpower



75 %



Eckdaten

Themen: vorgegeben (top-down)

Projektförderung:

KMU: 75% der Projektkosten

Grossfirmen: 50% der Projektkosten

Projektbudget: 1–30 Mio. Euro

Ausschreibungen pro Jahr: 1

Projekteingabe bis Entscheid: 1 Jahr

Projektdauer: 2–4 Jahre

Partner: mind. 3 aus 3 europäischen Ländern

Info

www.euresearch.ch/KMU/FCH

► COST

Mit Forschenden vernetzt – über die Grenzen hinweg

- Tauschen Sie sich mit Wissenschaftlern aus ganz Europa in zukunftssträchtigen Forschungsgebieten aus.
- Halten Sie sich auf dem Laufenden über die neusten wissenschaftlichen Ergebnisse in Ihrem Gebiet.

Das Programm COST unterstützt Forscherinnen und Forscher, in erster Linie von Hochschulen, internationale Netzwerke in einem selbst gewählten Forschungsgebiet aufzubauen und zu pflegen. Auch als Unternehmen können Sie sich einer dieser Gruppierung, einer sogenannten «COST-Aktion», anschliessen. Voraussetzung ist, dass Sie an einem Forschungsprojekt arbeiten, welches der thematischen Ausrichtung einer COST-Aktion entspricht. Sie erhalten Unterstützung für Aktivitäten, die der Vernetzung und dem Austausch dienen wie Arbeitsgruppentreffen, Konferenzen oder spezifische Trainings. Die eigentlichen Forschungsprojekte werden durch nationale Förderquellen unterstützt.

Zweimal jährlich können sich Gruppierungen von Partnern aus mindestens fünf europäischen Ländern bewerben, um eine neue COST-Aktion zu lancieren. Die Teilnahme an einer bestehenden Aktion ist jederzeit möglich.

«Dank des internationalen Austauschs mit hochrangigen Wissenschaftlern bleiben wir am Puls der Forschung und erkennen Technologietrends frühzeitig. Nur so können wir unser Simulationsprodukt weiterentwickeln oder komplexe Problemstellungen für Industriekunden lösen.»

Djamel Lakehal, CEO, Ascomp GmbH



 cost

Eckdaten

Themen: neue «Aktion»: frei wählbar (bottom-up)

Projektförderung:

Beitrag an Vernetzung-Aktivitäten

Ausschreibungen pro Jahr:

neue «Aktion»: 1

bestehende «Aktion»: laufend

Projekteingabe bis Entscheid: 6–9 Monate

Dauer: 4 Jahre

Partner: mind. 5 aus 5 europäischen Ländern

Info

www.euresearch.ch/KMU/COST



► Eureka

Innovativ sein – im Verbund mit ausländischen Unternehmen

- Arbeiten Sie mit Unternehmen aus ganz Europa an einem Innovationsprojekt Ihrer Wahl.
- Gleisen Sie internationale F&E-Projekte auf – über das nationale Förderprozedere der KTI oder einzelner Bundesämter.

Eureka verknüpft alle Förderagenturen seiner 39 europäischen Mitgliedsländer und sichert KMU einen schnellen Zugang zu nationalen Fördergeldern. Haben Sie eine Projektidee und ein ausländisches Partnerunternehmen, gehen Sie zur Schweizer Eureka-Kontaktstelle und beantragen nationale Unterstützung. Erhält Ihr Vorhaben das Eureka-Label, können Sie loslegen.

Sie definieren Projekte nach Ihren Bedürfnissen, ohne thematische und zeitliche Einschränkungen. Für die eigentliche Forschung & Entwicklung arbeiten Sie mit einem ausländischen Unternehmen zusammen. Das passende Schweizer Förderinstrument wird durch die Schweizer Eureka-Kontaktstelle vermittelt.

«Die Ziele des Projekts waren hoch gesteckt. Wir waren gefordert, neuartige Aspekte bei den Herstellprozessen zu berücksichtigen, die wir sonst kaum angegangen wären. Mit dem erarbeiteten Know-how konnten wir unsere Prozessfähigkeit signifikant erweitern. Dies bringt uns auch bei anderen Anwendungen weiter.»

Othmar Züger, Head of Development,
Optics Balzers AG



Eckdaten

Themen: frei wählbar (bottom-up)

Projektförderung:

je nach Schweizer Förderinstrument

Durchschnittliches Projektbudget:

1,8 Mio. Fr.

Ausschreibungen pro Jahr: laufend

Projekteingabe bis Entscheid: 3 Monate

Projektdauer: max. 3 Jahre

Partner: mind. 2 aus 2 europäischen Ländern

Info

www.euresearch.ch/KMU/EUREKA

F&E nah am Markt – pragmatisch und unbürokratisch

- Teilen Sie das Risiko bei der Entwicklung von Produkten, Prozessen und Dienstleistungen mit ausländischen Partnern und bauen Sie auf deren Know-how.
- Profitieren Sie von finanzieller Unterstützung für eigene F&E-Aufwendungen – schnell und mit minimalem administrativem Aufwand.

Wenn Sie mehr als zehn Prozent Ihres Umsatzes oder Ihrer Arbeitszeit in die Forschung und Entwicklung investieren, können Sie bei Eurostars angewandte, marktnahe F&E-Projekte einreichen – mit mindestens einem Partner aus einem anderen Vertragsland. In der Wahl des Themas sind Sie völlig frei. Wird Ihr Projekt bewilligt, erhalten Sie 50 Prozent Ihrer eigenen F&E-Aufwendungen vergütet.

Der administrative Aufwand ist gering, die Gesuchsabwicklung schnell: Sechs Monate nach Eingabeschluss der Ausschreibung liegt der Entscheid vor, nach neun Monaten ist der Vertrag unterzeichnet.

«Die nationale Koordinationsstelle hat uns sehr gut unterstützt. Wir konnten mit einem höchst professionellen Partner in Frankreich zusammenarbeiten und von seinem Know-how profitieren. Ohne Eurostars hätten wir uns diese Kooperation nicht leisten können.»

Ulrich Kessler, CEO, Pike Pharma



50%



Eckdaten

Themen: frei wählbar (bottom-up)

Projektförderung:

KMU: 50% der Projektkosten

Grossfirmen: 25% der Projektkosten

Durchschnittliches Projektbudget:

1,8 Mio. Fr.

Ausschreibungen pro Jahr: 2

Projekteingabe bis Entscheid: 6 Monate

Projektdauer: max. 3 Jahre

Partner: mind. 2 aus 2 europäischen Ländern

Info

www.euresearch.ch/KMU/EUROSTARS

- ▶ FP7 Research for the benefit of SMEs

Forschung auslagern – Resultate nutzen

- ▶ Beauftragen Sie externe Forschungs- und Entwicklungspartner, um Lösungen für spezifische Fragestellungen Ihres Unternehmens zu entwickeln.
- ▶ Arbeiten Sie mit KMU im europäischen Raum zusammen, die Know-how aus anderen Gebieten und Märkten einbringen.

Das Programm «Research for the benefit of SMEs» ist besonders interessant, wenn Sie keine oder beschränkte F&E-Kapazitäten haben, denn damit können Sie externe F&E-Partner finanzieren.

Im Verbund mit anderen KMU reichen Sie ein Projekt Ihrer Wahl ein – ohne thematische Einschränkung. Sie wählen Partner an Hochschulen oder in der Industrie, welche die F&E-Arbeiten in Ihrem Auftrag ausführen. Die Kosten der F&E-Partner werden zu 100 Prozent übernommen. Als Unternehmen verpflichten Sie sich, die erarbeiteten Lösungen zu testen und zu evaluieren.

«Wir standen vor einer schwierigen Fragestellung, die mit eigenen Ressourcen nur schwer zu beantworten war. Zudem war das Projekt für uns als kleines KMU allein zu risikoreich. Die Hochschulpartner brachten – nebst der Fachkompetenz – auch neue Ideen und eine weitreichende Infrastruktur ins Projekt ein.»

Urs Hubler, CEO, Concentris GmbH



Eckdaten

Themen: frei wählbar (bottom-up)

Projektförderung:

100% der Kosten für beauftragtes F&E-Institut

Durchschnittliches Projektbudget:

0,5–3 Mio. Euro

Ausschreibungen pro Jahr: 1

Projekteingabe bis Entscheid: 6–18 Monate

Projektdauer: 1–3 Jahre

Partner: 5–15 aus mind. 3 europäischen Ländern

Info

www.euresearch.ch/KMU/FP7SMES

- ▶ Global Monitoring for Environment and Security (GMES)

Erde überwachen – Technologien für nächste Satellitengeneration

- ▶ Entwickeln Sie Ihre Technologie weiter für spezielle Anforderungen in Satelliten und erschliessen Sie sich neue Märkte – auch über die Raumfahrt hinaus.
- ▶ Knüpfen Sie Kontakte zu den Playern der europäischen Raumfahrt – in Industrie und Regierungsorganisationen.

Das von der Europäischen Raumfahrtagentur (ESA, European Space Agency) initiierte Programm «Global Monitoring for Environment and Security» (GMES) gibt Ihnen die Möglichkeit, Anwendungen zur Überwachung der Erde zu entwickeln. Diese sollen ab 2014 bis 2020 in ESA-Satelliten zum Einsatz kommen. In den marktorientierten Projekten arbeiten Sie mit mehreren internationalen Partnern zusammen in der angewandten Forschung, der Produktentwicklung oder bei Kommerzialisierungsvorhaben. In den jährlich stattfindenden Ausschreibungen im Rahmen von FP7 werden die möglichen Forschungsthemen spezifiziert. Zusätzlich gibt es periodische Ausschreibungen durch die ESA.

«Wir gelangen an Unternehmen, die am Einsatz unserer Technologie interessiert sind – auch über das eigentliche Projekt hinaus. Zudem wird unser Entwicklungsaufwand zu einem bedeutenden Teil gedeckt. Die Unterstützung aus europäischen Projekten ist für uns eine wichtige und längerfristige Einnahmequelle.»

Andreas Wiesmann, Senior Project Scientist, Gamma Remote Sensing AG



75 %



Eckdaten

Themen: vorgegeben (top-down)

Projektförderung (FP7):

KMU: 75 % der Projektkosten

Grossfirmen: 50 % der Projektkosten

Projektförderung (ESA): bis zu 100 %

Durchschnittliches Projektbudget:

1–6 Mio. Euro

Ausschreibungen pro Jahr: 1

Projekteingabe bis Entscheid: 6 Monate

Projektdauer: 2–4 Jahre

Partner: 3–7

Info

www.euresearch.ch/KMU/GMES

Grüne Flugtechnologien – am Puls der Luftfahrtindustrie

- Entwickeln Sie Ihre Lösung für eine saubere Luftfahrt bis zum Prototyp – allein oder im Konsortium.
- Gewinnen Sie Zugang zu den grossen Lieferanten und Systemintegratoren der Aviatikindustrie.

Das von der Europäischen Kommission zusammen mit der Industrie lancierte Programm Clean Sky bietet Ihnen diese Chancen: Es fördert Forschungsprojekte im Bereich umweltschonender Flugtechnologien mit bis zu 75 Prozent der Kosten. In den mehrmals jährlich stattfindenden Ausschreibungen werden die möglichen Themengebiete definiert. Passt Ihr Vorhaben, können Sie sich als einzelnes KMU mit einem Projekt bewerben oder Teil eines Konsortiums werden.

Von der Industrie mitgetragen und geführt, ist das Programm anwendungsorientiert und zielt auf die Entwicklung von Technologien bis zum marktnahen Demonstrator.

«Durch unsere Teilnahme an Clean Sky konnten wir die OEM-Unternehmen überzeugen, dass sich grüne Technologien trotz der zusätzlichen Initialkosten lohnen.»

Nicolas Eguemann, Institut für Kunststofftechnik, FHNW



75%



CLEANSKY



Eckdaten

Themen: vorgegeben (top-down)

Projektförderung:

KMU: 75% der F&E-Kosten

Grossfirmen: 50% der F&E-Kosten

Projektbudget:

160 000 Euro bis 6 Millionen Euro

Ausschreibungen pro Jahr: mehrmals

Projekteingabe bis Entscheid: 6 Monate

Projektdauer: 2–3 Jahre

Partner: alleinige Projekteingabe möglich

Info

www.euresearch.ch/KMU/CleanSky

- ▶ Ambient Assisted Living (AAL)

Zügig in den Markt – mit IKT-Lösungen für das Alter

- ▶ Erschliessen Sie sich den wachsenden Markt der Dienstleistungen für die ältere Generation – mit rasch umsetzbaren IKT-Lösungen.
- ▶ Schaffen Sie die Basis für eine erfolgreiche Innovation durch ein marktnahes F&E-Projekt mit integriertem Businessplan.

Verfolgen Sie diese Ziele, dann prüfen Sie die Möglichkeiten von «Ambient Assisted Living» (AAL). Das Programm unterstützt F&E-Projekte, die Informations- und Kommunikationstechnologien nutzen, um die Lebensqualität älterer Menschen zu verbessern. In der Regel sind fünf bis zehn Partner beteiligt, davon mindestens eine Endverbraucher-Organisation. Integraler Bestandteil dabei ist ein Businessplan. Das neue Angebot sollten Sie spätestens drei Jahre nach Projektabschluss im Markt einführen. In der jährlichen Ausschreibung wird ein spezifisches F&E-Thema vorgegeben.

«Wir haben nicht nur neue Technologien kennengelernt, sondern auch die Märkte, in denen die Konsortiumspartner tätig sind. KMU denken und arbeiten viel praxisorientierter als Hochschulen. Um hier Brücken zu schlagen, ist es wichtig, dass man sich auch auf der persönlichen Ebene versteht.»

Serge Grisard, CEO, Vigisense SA



50%



Eckdaten

Themen: vorgegeben (top-down)

Projektförderung:

KMU: 50% der F&E-Kosten

Grossfirmen: 25% der F&E-Kosten

Durchschnittliches Projektbudget:

3 Mio. Euro

Ausschreibungen pro Jahr: 1

Projekteingabe bis Entscheid: 6 Monate

Projektdauer: 2–3 Jahre

Partner: 5–10 aus 3 europäischen Ländern

Info

www.euresearch.ch/KMU/AAL

- ▶ EEN Technology Offer/Request

Technologien anbieten – Lösungen finden

- ▶ Verkaufen oder lizenzieren Sie Ihre Technologie anderen Unternehmen – europaweit.
- ▶ Finden Sie Lösungen für technische Herausforderungen – in der Produktentwicklung, bei der Prozessinnovation oder im Qualitätsmanagement.

Das Enterprise Europe Network (EEN) unterstützt Sie dabei. Über die europäische Plattform können Sie Ihre Technologien ausschreiben oder Technologienachfragen publizieren – anonym und kostenlos. So erreichen Sie Unternehmen und Institute in 50 Ländern und bauen innerhalb weniger Monate bilaterale Innovations- und Technologiepartnerschaften auf. Die Dienstleistungen des EEN reichen von der individuellen Beratung zur Redaktion und Verbreitung ihres Technologieangebotes bzw. ihrer Technologienachfrage über die aktive Vermittlung von Technologieprofilen anderer, die Ihrem Interessensgebiet entsprechen, bis hin zur Unterstützung beim Aufbau einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

«Das EEN bietet einen schnellen Zugriff auf den europäischen Markt. Aus unserem Technology Offer haben sich konkrete Kooperationen mit zwei Unternehmen ergeben. Der Aufwand ist gering und die Qualität der Kontakte sehr gut.»

Christian Fischer, CEO, Bcomp



Eckdaten

Themen: frei wählbar (bottom-up)

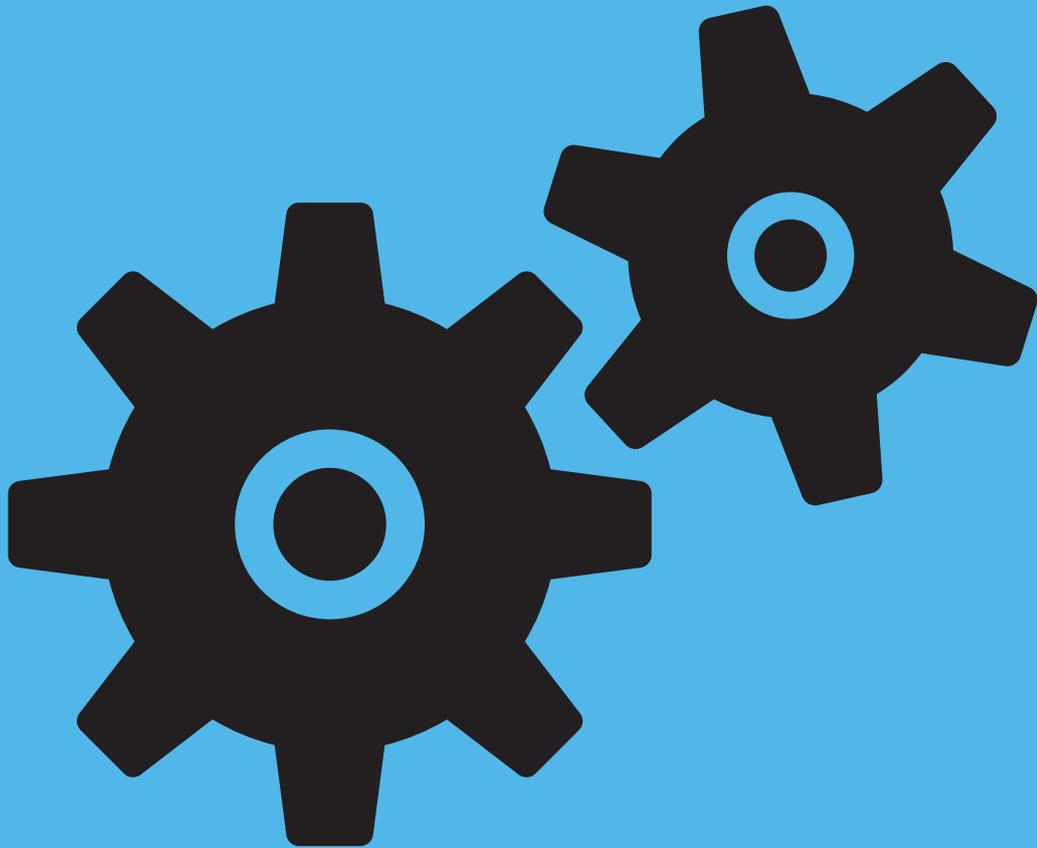
Unterstützung: Dienstleistungen zur Partnervermittlung

Dauer: von der Interessensbekundung bis Direktkontakt 3 Tage bis 1 Monat

Partner: bilateral

Info

www.euresearch.ch/KMU/EENInnovation



► EEN Partnering Events

Netzwerk ausbauen – persönlich und gezielt

- Verbessern Sie Ihre Effizienz beim Networking:
Treffen Sie sich an Messen oder Konferenzen persönlich mit den Partnern, die Sie weiterbringen.
- Diskutieren Sie in bilateralen Meetings mögliche Kooperationen, Technologien oder Trends und entwickeln Sie Ihr Business weiter.

Die Partnering Events des Enterprise Europe Network (EEN) bieten dazu die geeignete Plattform: An Veranstaltungen und Messen in den unterschiedlichsten Bereichen organisiert das EEN Face-to-Face-Meetings. Sie veröffentlichen auf einer Online-Plattform Ihr Kooperationsprofil. Anschliessend wählen Sie anhand der Profile Ihre Gesprächspartner aus, oder Sie werden von anderen Teilnehmern für ein Gespräch angefragt.. Das EEN organisiert für Sie einen individuellen Gesprächsplan mit den von Ihnen gewählten Teilnehmern.

«Als Start-up ohne direkten Hochschulbezug haben wir weniger Sichtbarkeit als Spin-offs bekannter Institute und können nicht auf Opinion Leaders oder bestehende Netzwerke in Forschung und Industrie zählen. Die Partnering Events haben uns diese Türen geöffnet.»

Jean-Louis Roix Dit Buisson,
CEO, Neocarbons



Eckdaten

Themen: je nach Event, frei wählbar
(bottom-up)

Unterstützung: Dienstleistung zur
Partnervermittlung

Partner: bilateral

Info

www.euresearch.ch/KMU/EENEvents

- ▶ EEN Business Offer

Produkte und Dienstleistungen erfolgreich absetzen

- ▶ Finden Sie die richtigen Geschäfts- und Kooperationspartner für Ihre Produkte und Dienstleistungen.
- ▶ Bauen Sie ein professionelles Distributions- oder Lieferantennetz auf und sichern Sie sich Ihren Erfolg in den Zielmärkten Europas.

Das Enterprise Europe Network (EEN) unterstützt Sie dabei: Über die europäische Plattform des EEN können Sie Ihr Angebot für Produkte und Dienstleistungen anonym und kostenlos publizieren und in über 50 Ländern via regionale EEN Partner gezielt nach möglichen Geschäftspartnern suchen. Über die Osec und die Swiss Business Hubs können Sie ergänzend eine vertiefte und individuelle Recherche in Auftrag geben.

«Über das Enterprise Europe Network konnte ich unkompliziert in England und Norwegen Vertriebspartner für unsere Produkte im Bereich ergonomische Transportsysteme und mobile Abwasserbehandlung finden. Mit dem Vertrieb eines Produktes des englischen Partners erweitern wir zudem unser Portfolio.»

Joachim Esser, CEO, Ecolistec



☆☆☆
* enterprise
* europe
* network
☆☆☆

Eckdaten

Themen: frei wählbar (bottom-up)

Unterstützung: Dienstleistung zur Partnervermittlung

Dauer: von Anfrage bis Direktkontakt zwischen einigen Tagen und einem Monat

Partner: bilateral

Info

www.euresearch.ch/KMU/EENBusiness

Impressum

Bern, 2012

Herausgeber: Euresearch, Effingerstrasse 19, 3008 Bern

Konzept, Text: Sprachwerk GmbH, Zürich

Grafik: www.null-oder-eins.ch

Druck: www.fotorotar.ch

Diese Broschüre kann bestellt werden bei:

Euresearch Head Office

Effingerstrasse 19

3008 Bern

info@euresearch.ch

Tel. +41 31 380 60 00

Diese Broschüre wurde gedruckt auf

Refutura, 100% Recycling, 100% FSC



www.euresearch.ch/KMU