

Dobrih 5 milijonov evrov za raziskave in inovacije

Na razpisu EUREKA je podjetjem na voljo skoraj 5,3 milijona evrov nepovratnih sredstev za raziskave in inovacije. Cilj razpisa je finančno podpreti vsaj 10 upravičencev za izvedbo njihovih projektov EUREKA.

Andreja Šalamun

Še do 9. oktobra 2017 je čas za oddajo vloge na razpis EUREKA, ki ga je nedavno objavilo ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT).

Razpis je namenjen podjetjem, ki svojo dejavnost izvajajo na območju Slovenije, pravijo na MGRT in dodajajo, da je njegov namen tem podjetjem omogočiti polnopravno vključevanje v projekte mednarodnega programa EUREKA. Z nepovratnimi sredstvi sofinancirajo raziskovalno razvojne aktivnosti podjetij, ki izvajajo mednarodne projekte (EUREKA), katerih končni cilj je nov postopek, proces ali storitev, ki je v dveh letih po zaključku projekta dostopen na trgu.

Podjetja morajo prijavo oddati na nacionalni javni razpis, hkrati pa morajo poskrbeti tudi, da svojo prijavo po nacionalnih pogojih oddajo tudi vsi njihovi partnerji v projektu, opozarjajo na ministrstvu. Običajno na ta razpis prejmejo od 40 do 100 ali celo več vlog.

»Javni razpis omogoča tudi sofinanciranje projektov iz drugih iniciativ (grozdi in dežniki).«

MGRT

Kot so pojasnili na MGRT, nacionalna vloga vključuje tako nacionalni kot mednarodni del. »Javni razpis omogoča tudi sofinanciranje projektov iz drugih iniciativ (grozdi in dežniki), za katere se prijava izvede na ustreznem odboru grozda ali dežnika, ministrstvo pa projekt sofinancira na podlagi uspešnosti projekta v okviru le-tega,« pravijo.

Vsi prijavljeni projekti (razen projektov iz grozdov in dežnikov) se ocenjujejo po merilih, ki so navedena v razpisu, in se izbirajo glede na prejeta število točk.

Kako do čim večjega števila točk?

»Posebno pozornost je treba nameniti oblikovanju mednarodnega konzorcija, ki mora vsebovati vsaj dve podjetji iz držav EUREKA. Vsak od partnerjev v konzorciju mora poskrbeti za to, da se pravilno in pravočasno prijavi v svoji državi skladno z nacionalnimi pogoji in roki,« pravijo na MGRT.

»Projekt je lahko potrjen le, če ga podprejo vse države, iz katerih prihajajo partnerji v projektu. Podjetja naj bodo previdna tudi pri oblikovanju proračuna projekta, saj je sofinanciranje mogoče dobiti le za raziskovalno razvojne aktivnosti, kot jih opredeljuje evropska pravila,« opozarjajo na MGRT. Dodajajo, da naj bodo podjetja pri pisanju vsebine projekta ves čas osredotočena na pravila sofinanciranja, pa tudi na merila za ocenjevanje vlog.

Konkretni podatki v prijavi

»Bistveno je, da podjetja najprej pogledajo, če izpolnjujejo vse administrativne pogoje za prijavo na razpis. Sledi umestitev projekta v razpis in pregled točkovnika, iz katerega lahko vsak prijavitelj oceni, koliko točk lahko okvirno doseže projekt, ki ga namerava prijaviti. Če lahko doseže konkurenčno število točk, potem je smiselno, da se spusti v izdelavo prijave,« svetuje mag. Dario Berginc, vodja R&R in projektnega oddelka v podjetju Data, poslovne storitve.

»Pazljivo je potrebno opisati predvsem tiste elemente prijave, ki prinašajo največje število točk,«



Foto: Depositphotos

svetuje in dodaja, naj se podjetniki pri prijavi izogibajo prezapletenim opisom, a po drugi strani tudi pretiranemu posploševanju. »Podatki v prijavi naj bodo čim bolj konkretni in kar se da realni.«

Bodite realni, a pokažite ambicioznost

Berginc pravi, da mora podjetje ocenjevalno komisijo prepričati, da ima realen projekt, zanesljivega partnerja in dovolj kapacitet (tehnoloških, kadrovskih, finančnih, trženjskih, pravnih), da lahko projekt po odobritvi nepovratnih sredstev tudi izpelje. »Pri pisanju projekta morate biti realni, vseeno pa morate pokazati ambicioznost, da si podjetje želi in tudi zasluži pridobiti podporo za projekt,« dodaja.

Koliko časa je potrebnega za pripravo kakovostne prijave, je odvisno od projekta do projekta. »Če je podjetje že prijavljalo podoben projekt, če že ima ekipo, ki se je s tem ukvarjala, in če že ima izbranega partnerja, potem bo za prijavo porabilo manj časa. Če se podjetje s prijavo na tak razpis srečuje prvič, če mora šele preveriti, ali se sploh lahko prijavi na razpis, ali ima pravi projekt in primerne kapacitete in ali lahko pridobi primerne partnerja, potem vzame prijava precej več časa,« pojasni Berginc.

V TPV že večkrat uspešni

V družbi TPV je prijavljanje na razpise in doseganje uspehov že utečena praksa. Tako so na primer iz programa EUREKA že dobili denar za projekt TRENIN in VISINEV, ki sta že končana. Namen prvega projekta TRENIN, ki je potekal v letih od 2009 do 2011 in v katerem je poleg TPV sodeloval še Končar Institut za elektrotehniko (KIEE) iz Zagreba, je bil oblikovati okolje za sledenje inženirskim informacijam v celotnem življenjskem ciklu izdelka. Tako so na podlagi teoretičnih spoznanj razumevanja sledljivosti inženirskih informacij razvili metode in orodja, raziskali dinamiko informacij v življenjskem ciklu izdelka z namenom, da se te metode in orodja postavijo v industrijski kontekst ter postanejo operativne in učinkovite.

Drugi projekt VISINEV je bil logično nadaljevanje prvega projekta. V njem so se osredotočili na problem vizualizacije informacij ter raziskovali delovanje inženirjev v projektih timih. »Razvili smo inovativen sistem za vzorčenje na delovnem mestu prek mobilne aplikacije,« pravijo v TPV in dodajajo, da je bil koordinator projekta KIEE, v projektu pa sta poleg TPV sodelovala še Fakulteta za strojništvo in ladjedelništvo iz Zagreba in zagrebško podjetje CALYX.

»Sredstva, pridobljena iz programa EUREKA, so bila namenjena sofinanciranju razvojnih aktivnosti raziskovalcev, ki so sodelovali na projektih,« pravijo v TPV.

Prijavljen projekt naj izvira iz potreb

Denar so dobili tudi za projekt SmartMForming, ki se trenutno izvaja. »Projekt je prijavilo podjetje Gorenje Orodjarna, sodelujeta pa še TPV in CAD/CAM Design Centar iz Zagreba. Namen projekta je razviti

metodologijo za izdelavo pametnega servo orodja za preoblikovanje pločevine, razviti CATIA AddOn, vzpostaviti povezave med pametnim orodjem in sistemi MES ter razviti demonstrator - pametno orodje s senzorji in servo sistemom za avtomobilsko industrijo, testirano v realni industrijski proizvodnji,« pojasnijo na TPV.

Morebitnim prijaviteljem svetujejo, naj bodo pri prijavi pozorni predvsem na vsebino, ki mora biti skladna z dejavnostjo podjetja in procesi, ter na kompetentno in konsistentno sestavo konzorcija, dodatne točke pa po njihovem mnenju lahko prinese primeren prikaz sinergijskih učinkov za vse partnerje in deležnike.

»Projekti naj izvirajo iz vas samih, iz potreb podjetja, nikar ne pišite projekte zaradi njih samih,« še svetujejo v TPV.

V povprečju za projekt dobili 180.000 evrov

V družbi Polycom so se na program EUREKA prijavili s petimi projekti. »Štirikrat smo sodelovali kot vodilni partner v konzorciji, enkrat smo bili član konzorcija in hkrati partner iz industrije. Štirje projekti so se nanašali na razvoj novih proizvodov za avtomobilsko industrijo, en projekt se je nanašal na razvoj procesa za izdelavo orodij za plastične dele za avtomobilsko industrijo,« pojasni Mateja Senk.

V povprečju so za vsak projekt dobili 180.000 evrov, z njimi pa so financirali delo zaposlenih raziskovalcev ter svetovalne aktivnosti zunanjim organizacijam, ki so izvajale aktivnosti, za katere v podjetju nimajo znanja in resursov. Nekaj sredstev so namenili testiranju in merjenju prototipov.

»Trenutno imamo en tekoči projekt, ki se sofinancira iz programa EUREKA in se preveša v zadnjo izvedbeno fazo. Ostali projekti so končani in so že na trgu, nekateri že četrto, nekateri drugo leto,« pravi Senkova. »Letos načrtujemo prijavo s projektom za razvoj zračnega filtra, skupaj z nemškim partnerjem,« še doda.

Sogovornica je prepričana, da je pri prijavih izredno pomembna »uravnoteženost konzorcija glede izvajanja aktivnosti in s tem povezane razdelitve finančnih sredstev, pravilne definicije ciljev projekta, aktivnosti, kako te cilje projekta doseči, pravilna ocena trenutnega stanja razvoja na področju, ki ga prijavljamo in novo stanje oz. doprinos ter dodana vrednost k razvoju«.

Pomembna je inovativnost rešitve

V družbi Intra lighting so iz programa EUREKA dobili že okoli milijon evrov. Za projekt Opti led (razvoj optik z visokim svetlobnim izkoristkom), ki je bil vreden 650.000 evrov, so v letih od 2014 do 2017 dobili 245.137 evrov. Za projekt Led DWL (inovativno

Projekt, ki ga prijavljate, naj bo konkreten, realen, ambiciozen.

Preden se odločite za prijavo, okvirno izračunajte, če lahko dobite konkurenčno število točk.

Osnovni podatki o razpisu

Sredstva, ki so na voljo: 5.282.528,69 evrov
Rok za prijavo: 09. 10. 2017

V podjetju TPV svetujejo, naj prijavljen projekt izvira iz potreb podjetja. Ne delajte projekta zaradi razpisa.

EUREKA 2017



vgradno svetilo za primarne prostore, kot so hodniki, avle ipd.), ki je bil vreden 807.000 evrov, so v letih 2013 do 2016 dobili iz programa EUREKA 300.000 evrov, za 600.000 evrov vreden projekt Medis so v letih od 2011 do 2014 dobili 181.250 evrov in za projekt Tracker (arhitekturna svetlobna linija, ki lahko sledi poljubnim prostorskim oblikam), ki je vreden 620.000 evrov, bodo do leta 2020 dobili 300.000 evrov.

Na projektu Tracker trenutno poteka prva faza, torej analiza tržnega potenciala, konkurence, tveganj, pravi vodja trženja v omenjeni družbi Dimitrij Živec.

Pri projektu sodeluje še hrvaško podjetje Lika svetlo.

»Pri dosedanjih prijavah smo bili pozorni predvsem na inovativnost rešitve, doprinos nove vrednosti uporabniku, da je rešitev primerna za svetovni trg, na ROI, ustvarjanje novih delovnih mest, tehnološke rasti podjetij v partnerstvu ter na večanje konkurenčne prednosti EU v tekmici proti ZDA,« našteje Živec.

EU je samo podpora

»Prijavitelj se mora zavedati, da prijavlja na razpis projekt, za katerega ima za izvedbo močan lasten interes, tudi če sredstev za sofinanciranje ne bi prejel. Kljub sofinanciranju bo moral vložiti še znaten delež lastnih sredstev. Unija tu samo pomaga,« opozarja Dimitrij Živec in dodaja, da gre tudi za povezovanje, dopolnjevanje znanj, tehnologij, tržnega nastopa in prodajnih kanalov. »Rezultat projekta mora biti ta, da si morajo izdelek kupci enostavno želeli,« pravi Živec. Seveda pa se mora naložba tudi dovolj hitro povrniti, še pripomni. gg



PALICE

CEVI

PROFILI

FOLIJE

RONDELE

impol
Aluminium Industry