

EIC Accelerator

Webinaari 30.3.2021

Business Finland

HORIS_{NTTI} EUROOPPA
— EU:N TUTKIMUS- JA INNOVAATIO-OHJELMA —

EIC info 30.3.2021 - Tervetuloa!

Agendalla tänään:

- Mitä & kenelle, *Elina Holmberg*
- Tulevat haut ja aikataulut, *Hannele Halmetoja*
- Hakumenettely, *Heini Günther*
- Tiimi, bisnesmalli ja muut tärkeät asiat hakemuksessa, *Kaija Pöysti, EIC Accelerator coach, Aldanella Oy*

Q&A



Sulje kamerasi ja hiljennä mikrofonisi



Esitä kysymyksesi keskustelupalstalla



Puhumme tässä tilaisuudessa suomea. Kysymyksiä voi esittää myös englanniksi.



Esityksaineiston ja tallenteen löydät:
www.horisonttieurooppa.fi -> Esityksaineistoja

EIC Accelerator – mitä & kenelle?

Elina Holmberg
Business Finland

30.3.2021

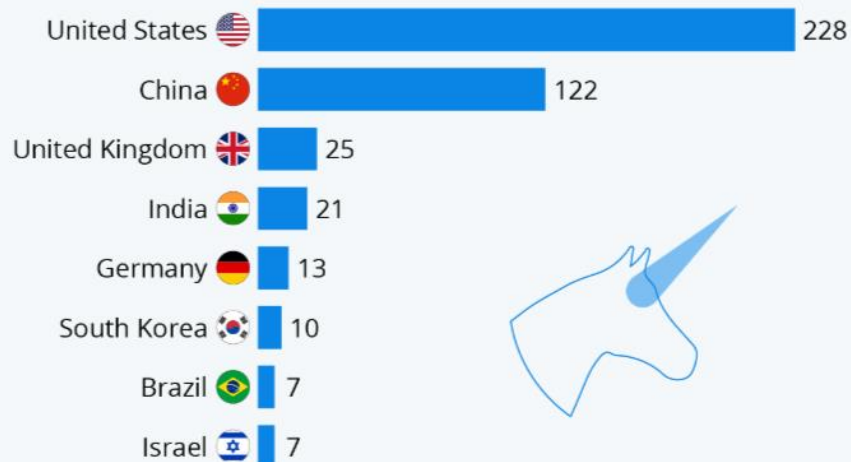
HORISONTTI EUROOPPA

— EU:N TUTKIMUS- JA INNOVAATIO-OHJELMA —

Miksi EIC Accelerator?

The Countries With the Most Unicorns

Countries with the most unicorns as of June 2020*



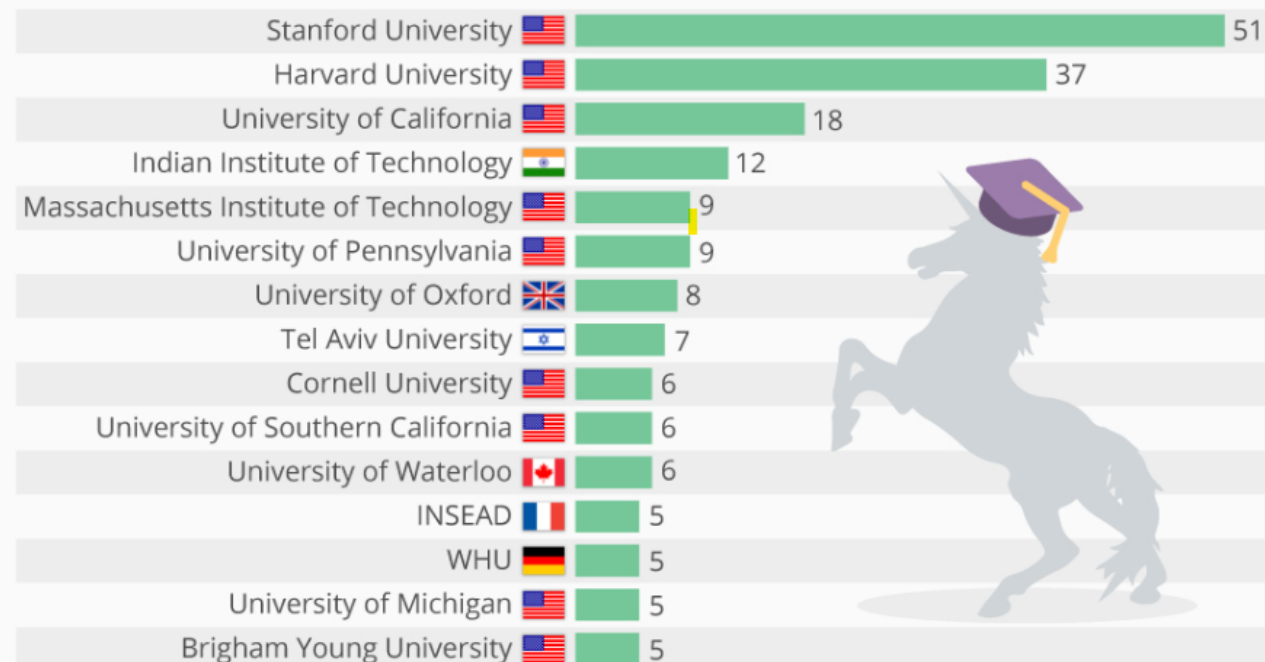
* Private companies valued at \$1 billion or more
Source: CB Insights



statista

The Unicorn Universities

The universities which have the most unicorn founders as alumni



Where most advanced degree was attained. Correct as of January 2017.
A 'unicorn' is a private company valued at more than 1 billion USD.
Source: Sage

statista

Mikä on EIC Accelerator

- Voimakasta kansainvälistä kasvua hakeville **yksittäisille pk-yrityksille ja startupeille, joilla on disruptiivinen ja markkinoita luova *deep-tech* innovaatio**
- Rahoitus tarkoitettu teknologian kehittämiseen markkinavalmiuteen (avustus), kaupallistamiseen ja skaalaamiseen (pääoma /laina)
- Täydentää rahoitusmarkkinan puutteita – tarkoitettu hankkeille jotka eivät korkean riskitasonsa tai aikaisen kehitysvaiheen vuoksi pysty hankkimaan vastaavaa rahoitusta kokonaan yksityisiltä sijoittajilta
- **Rahoituskomponentit: avustus max 2.5M€, pääoma max 15M€**

Mikä muuttuu?

- **Deep-tech ja breakthrough** –fokus korostuu
- Sopii **pääsääntöisesti varhaisemmassa vaiheessa oleville ja kunnianhimoisemmille yrityksille** (ei nykyisen liiketoiminnan kehittämiseen tai kasvattamiseen)
 - *Pre-seed, seed and early-stage SMEs, small mid-caps**
- Systemaattinen ote & järeät aseet **innovaatiosyklin nopeuttamiseen ja tutkimustulosten hyödyntämiseen**
- **Selkeät strategiset valinnat** näkyvät – vuonna 2021 *Green, Digital and Health tech*.

Mikä muuttuu?

- Hakumenettely uudistuu, tavoitteena yhteistyö yksityisten sijoittajien kanssa ja samojen toimintamallien käyttö soveltuvin osin
- EIC Fund sijoittaa yhdessä yksityisen sijoittajan kanssa
 - Investment Guidelines julkaistaan huhtikuussa, mutta sijoituspäätökset & ehdot case by case

...ja mitä tämä tarkoittaa suomalaisyrityksille?

- **Erittäin houkutteleva rahoitusinstrumentti, jossa rahan lisäksi tukea, näkyvyyttä ja kunniaa nuorille yrityksille**

Mutta:

- EIC sopii yrityksen rahoituspolkuun aiempaa aikaisemmin – liian pitkä ”kansallinen polku” tai yksityinen rahoitus saattaa sulkea ovet
- Tarvitaan entistä tiiviimpää ja tehokkaampaa yhteistyötä **akateemisen sektorin ja yritysmaailman kesken**

EIC Accelerator

Tulevat haut ja aikataulut

Hannele Halmetoja

Business Finland

30.3.2021

HORISONTTI EUROOPPA

— EU:N TUTKIMUS- JA INNOVAATIO-OHJELMA —

EIC Accelerator –haut ja hakujat:

- EIC Accelerator Open: temaattisesti avoimet haut eli mikä tahansa aihe ja toimiala käy.
- EIC Accelerator Challenges: hakuaiheet on etukäteen määritelty. Rahoitus kohdistuu strategiaan prioriteetteihin ja täydentää Open-rahoitusta. Hakuaiheet määritellään vuosittain.

EIC Accelerator Challenges 2021:

1. Strategiset digitaaliset teknologiat ja terveysteknologiat
2. Green Deal –innovaatiot talouden elpymiseen

- Sama hakumenettely molemmissa
- Samat arviointikriteerit molemmissa:
 - Erinomaisuus (innovaation laatu)
 - Vaikuttavuus
 - Hankkeen toteutus, riskitaso ja tarve Euroopan Unionin tukeen

Lisäksi:

Strategiset digitaaliset teknologiat ja terveysteknologiat:

Vaikuttavuus-kriteerissä varsinaisessa hakemuksessa arvioidaan innovaation potentiaalia olla strategisesti tärkeä teknologia Euroopalle kansalaisten hyvinvoinnin tai talouden kehityksen kannalta.

Green Deal –innovaatiot talouden elpymiseen:

Vaikuttavuus-kriteerissä varsinaisessa hakemuksessa arvioidaan innovaation potentiaalia vaikuttaa merkittävästi vähintään yhteen Green Dealin tavoitteeseen.

Esihakemus: milloin tahansa (hakemuksen jättäminen mahdollista 8.4.2021 alkaen)

- Varsinainen hakemus: cut-off –päivämäärät vuonna 2021 ovat 9.6. ja 6.10.

1. Strategiset digitaaliset teknologiat ja terveysteknologiat

- suvereniteetti EU:n kannalta strategisesti tärkeissä teknologioissa (Euroopan hyvinvointi ja talouden kehitys)
- eurooppalaiset arvoketjut, kasvupotentiaali, yritysten kilpailukyky ja teollisuuden nykyaikaistaminen

Hakijayritykset voivat olla miltä tahansa toimialalta.

Hakemuksessa pitää selkeästi kuvata, miten projekti edistää Euroopan johtoasemaa yhdessä tai useammassa strategisessa teknologiassa:

- **Digital technologies:** devices, methods, systems as well as working principles, processes and standards, which apply to the ICT technology industry such as advanced high performance computing, edge computing, quantum technologies, cybersecurity, artificial intelligence, block-chain, cloud infrastructure technologies and technologies for the Internet of Things.
- **Healthcare technologies:** AI-driven tools for early diagnosis; point-of-care diagnostics; novel approaches in cell and gene therapy, in particular for cancer; development of novel biomarkers for clinical prognosis, patient stratification or monitoring purposes across a wide spectrum of disorders; bioprocessing 4.0 (digitalisation across stages of biodevelopment in biotech/biopharma industry); healthcare intelligence services; and e-health (including mobile health) solutions for healthcare systems, medical practice and Intensive Care Units.

2. Green Deal –innovaatiot talouden elpymiseen

Rahoitus kohdistuu transformatiivisiin vihreisiin innovaatioihin, jotka tukevat Green Deal –ohjelman* ja Euroopan elpymissuunnitelman tavoitteita. (ilmastoneutraalius ja kiertotalous, EU:n kilpailukyvyn ja johtoaseman tukeminen vihreissä teknologioissa ja koronakriisistä elpyminen)

Hakijayritykset voivat olla miltä tahansa toimialalta. Projektiehdotuksessa pitää kuvata (käyttäen määrällisiä vaikutuksia milloin mahdollista) miten projekti tukee Green Dealin toteutusta edistämällä merkittävästi vähintään yhtä seuraavista kestävä kehityksen tavoitteista:

- EU:lle kunnianhimoisemmat ilmastotavoitteet vuosiksi 2030 ja 2050
- Puhdasta, kohtuuhintaista ja toimitusvarmaa energiaa
- Teollisuuden kannustaminen puhtaaseen kiertotalouteen
- Rakentaminen ja kunnostaminen energia- ja resurssitehokkaalla tavalla
- Kestävään ja älykkääseen liikkumiseen siirtymisen nopeuttaminen
- Pellolta pöytään: reilun, terveyttä edistävän ja ympäristöystävällisen elintarvikejärjestelmän kehittäminen
- Ekosysteemien ja biodiversiteetin säilyttäminen ja ennallistaminen
- Myrkyttömään ympäristöön tähtäävä nollapäästötavoite

* Green Deal eli vihreän kehityksen ohjelma on Euroopan komission käynnistämä laaja ja kunnianhimoinen ohjelma, jonka avulla EU tähtää ilmastoneutraaliuteen vuoteen 2050 mennessä. Tavoitteena on vähentää päästöjä, investoida huippututkimukseen ja innovaatioihin sekä säilyttää Euroopan luonnonympäristö.

Green Dealin tavoitteissa erityinen painoarvo on projekteilla, jotka liittyvät Euroopan elpymissuunnitelmassa määriteltyihin keskeisiin vihreän siirtymän innovaatioihin. Sen vuoksi vähintään 50%:lla haastatteluun valituista yrityksistä on projektiehdotus liittyen yhteen seuraavista aiheista:

- **Renewable energy, including renewable Hydrogen and energy storage:** breakthrough innovations to further develop renewable energy sources, green hydrogen or decarbonised fuels production and/or storage at different scales, from centralised to on demand, as well as for different applications ranging from stationary to transport, including solutions that address the whole supply chain to limit the use of critical raw materials, to contribute to the goal of a carbonneutral economy.
- **Deep Renovation of buildings:** breakthrough innovations that accelerate the growth of the deep renovation market to increase the energetic and environmental performance of residential, commercial and public buildings, also bundling energy supply and/or demand through innovative technologies and operating strategies, proposing building embedded energy generation and storage solutions and financial schemes or business models.
- **Low carbon industries:** breakthrough innovations contributing to the decarbonisation of energy-intensive industries, including solutions on electrification, circularity and industrial symbiosis industrial processes, the use of carbon capture storage and utilisation technologies or the digitisation of industrial processes.
- **Batteries and other energy storage systems:** breakthrough innovations related to the various segments of the strategic battery value chain, from critical raw materials to recycling, and comprising other energy storage systems such as chemical as well as physical storage technologies (including ultracapacitors), for use on stationary as well as transport applications.

EIC Accelerator Hakumenettely

Heini Günther
Business Finland

30.3.2021

HORISONTTI EUROOPPA
— EU:N TUTKIMUS- JA INNOVAATIO-OHJELMA —

EIC Accelerator pähkinäkuoressa

Yksittäiset pk-yritykset: deep tech/tutkimuslähtöisyys, läpimurtoteknologiat, uudet markkinat tai markkinadisruptio, vaikuttavuus/lisäarvo, riski, skaalautuvuus kv-markkinoille

Tietyin edellytyksin jopa yksittäiset henkilöt (yritys perustettuna viimeistään sopimusvaiheessa)

1. **Esihakemus:** 5 sivun hakemus (idea + impact + tiimi) uudessa tekoälypohjaisessa järjestelmässä, pitchdeck (10 sivua) + video (3 min) - (vastaus n. 4 vkoa hakemuksen jättämisestä - lopputulos *go* tai *no-go*) – **haku aukeaa 8.4.2021**
 2. **Varsinainen hakemus:** Valmistellaan uudessa järjestelmässä, apuna komission maksama business coach (vastaus n. 5 vkoa cut offista - lopputulos *go* tai *no-go*) – **haku aukeamassa huhtikuun puolivälissä (tbc)**
 3. **Haastattelu:** Sijoittajataustaisen juryn haastattelu 8-9 vkoa cut offista (lopputulos *go* tai *no go* – parhaat ei-vastauksen saaneet voidaan kutsua suoraan uusintahaastatteluun parannetulla hakemuksella
- Rajattu uudelleenhakumahdollisuus (2 x haku -> no go -> 12 kk karenssi ja merkittävästi uusittu tai kokonaan uusi hakemus)
 - Aiempaa yksityiskohtaisempi palaute hakijoille kussakin hakuvaiheessa
 - Tiivis yhteistyö muiden rahoittajien ja ohjelmien kanssa: Plug-in (hyväksytyistä kansallisista ohjelmista) ja Fast-track (Pathfinder, ERC PoC) mahdollistavat pääsyn suoraan 2-vaiheeseen (= varsinainen hakemus)
 - Päätös rahoituksesta, sen määrästä ja komponenteista, määritellään haastattelun ja EIC Fundin kanssa käytävän due diligence –prosessin kautta

EIC Accelerator

- rahoitus ja toteutettavat toimet

Grant and investment

If you need support for development (TRL 5/6 → 8), deployment and scale-up (TRL 9).

Grant first

If your innovation still requires significant work to validate and demonstrate in relevant environments to assess its commercial potential.

Grant only

If you can prove that you have sufficient financial means for deployment and scale-up (TRL 9).

Investment only

If you are looking to fill the funding gap for rapid scale-up of your high-risk innovation and you don't need a grant.

				24 kk tukiprojekti (grant)				PO (equity)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Basic principles observed	Concept Formulated	Proof of Concept	Validation in lab	Technical validation in relevant environment	Demonstration in relevant environment	Demo in operational environment	System complete and operational	Commercial

AI-pohjainen uusi hakujärjestelmä, hakemisen aloitus....

"STEP 0"

- **Discovery** – tietoa erilaisista rahoitusmahdollisuuksista (kansalliset/EU –tuet, po-rahoitus, lainat ja takaukset jne...)
- **Diagnostic** – pakollinen vaihe, joka auttaa arvioimaan hakijan idean/konseptin uutuusarvoa -> antaa palautteen hakijalle

Lähde: EIC Accelerator Guide for Applicants

Discovery and Diagnostic

The Discovery module will allow you to search for the best available funding opportunities at regional, national and EU level, not only for grants but also for investment funding and loans.

The Diagnostic module (mandatory before starting the submission) will provide you with an assessment of your concept/idea against a large number of scientific publications, patents and successful European projects.

At this step, you will have to answer a series of questions regarding the problem you want to solve, the solution you have, its features and the targeted market.

Diagnostiikkavaihe: kysymykset ja tulos

- Hakijalle yksityiskohtainen AI-järjestelmän tuottama palaute idean valmiusasteesta sekä teknologian että markkinan suhteen + arvion tiimin jäsenistä suhteessa heille esitettyihin tehtäviin.
- Myös ehdotus muista sopivista rahoitusmuodoista

*blocks of 1000 characters limit

**multiple choice questions



The questions of the Diagnostic module appear in the table below:

What?	What type of solution do you have in mind ?**
	What is the purpose of your project ?**
	Acronym of your proposal
	Describe your solution*
Why?	Describe the problem to be solved or the need(s) to be satisfied *
How?	Idea or technology based?**
	Functions/Use cases
	Add features
	Please describe between 1 to 3 main deliverables. A deliverable is a distinct output of the project, meaningful in terms of the project's overall objectives.*
	Indicate your current TRL (Technology Readiness Level)**
	Indicate the TRL you intend to achieve at the end of your project**
Who?	Who?**
	What is your sector of activity ?**
	Your winning team (optional)
For whom?	Describe your targeted market*
For what impact?	Indicate your current MRL (Market Readiness Level)**
	Indicate your Time-to-Market in years ?**
	Describe the potential societal or industrial application*

Step1: Esihakemusvaihe

1. Rekisteröityminen Funding & Tenders -portaaliin -> hakijan PIC-numero
2. Tämän jälkeen pääsee täyttämään hakemusta AI-pohjaisessa järjestelmässä

Esihakemus koostuu seuraavista:

- Hakijayrityksen perustiedot
- **10 sivun pitch deck** (pdf)
- **3 min pitchausvideo** (("innovation, main motivation behind the proposal, team"))
- **Vastaukset AI-järjestelmän esittämiin kysymyksiin** (5 sivua)
- Esitetään alustava hankebudjetti -> tarkennetaan varsinaisessa hakemuksessa



STEP

01

IDEATION

What type of solution do you have in mind ? **

Describe your solution (pre-filled from previous step)*

What are the existing solutions and what are their limits?*

What is the problem you're trying to solve? (pre-filled from previous step)*

Is it an idea or a technology based innovation? **

Why it is new compared to the existing solutions? *

Why do you think it will be successful?*

Why now ?*

Your team (pre-filled from previous step)

Do you have the team you need to implement the action?

Will you need cooperation with other stakeholders of your value chain (research and innovation, industrial, financial, suppliers, distributors, ...) to implement the action?*

What are the risks of failure?

Why can't you do it without the EIC? Why not other funding sources including National/Regional public programmes?*

How much will it cost to develop your idea? How much grant do you need from the EIC? How much investment do you need from the EIC ?
These are tentative amounts and will be used only for statistical purposes.

DEVELOPMENT

What is your targeted market? (pre-filled from previous step)*

Who cares about your innovation?*

Will your innovation have broader societal, economic, environmental or climate impacts? Please list and describe them (pre-filled from previous step)*

What are the payoffs for your company in case of success? How do you see your company in 5 years*

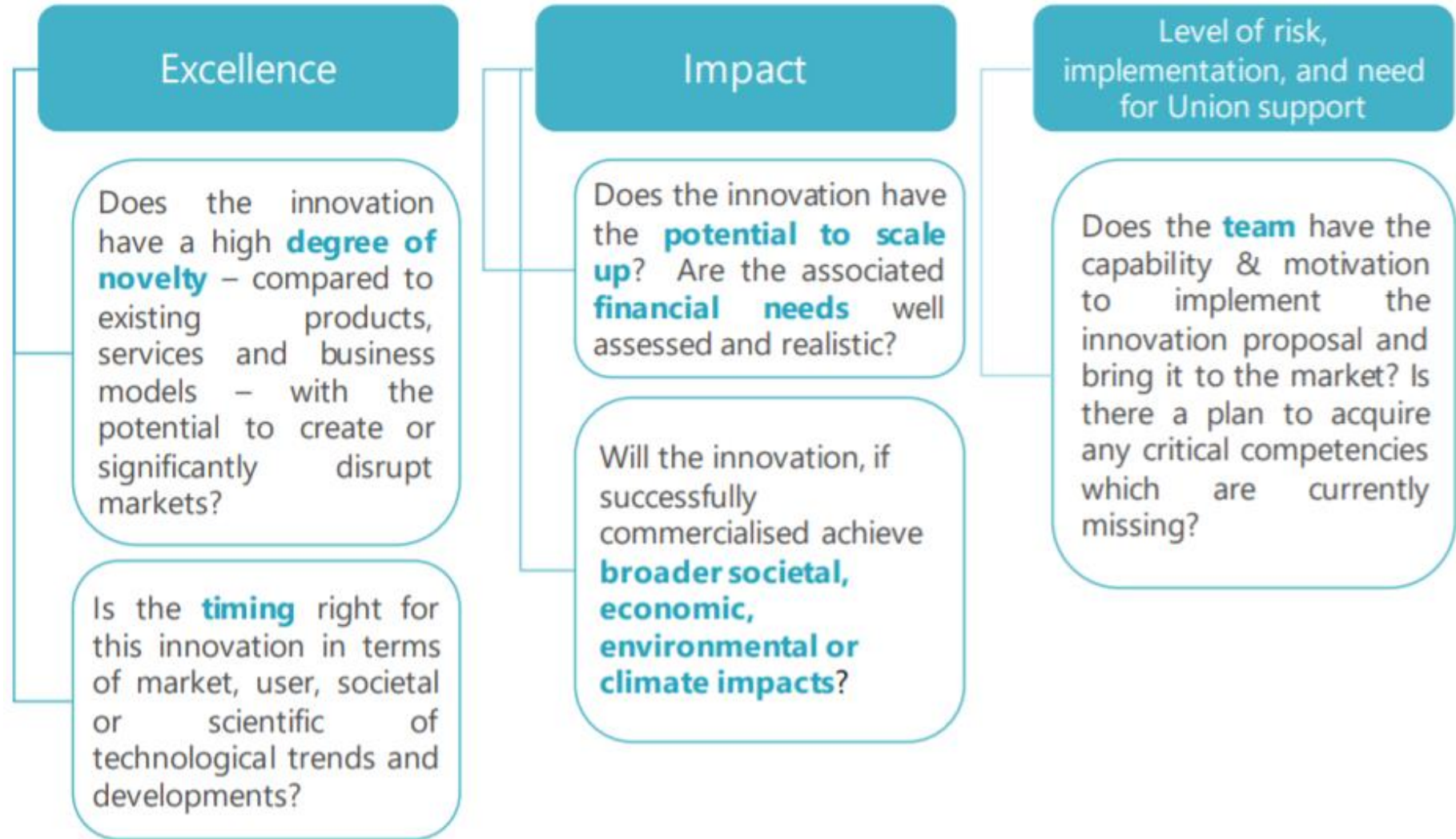
GO2MARKET

*blocks of 1000 characters limit
**multiple choice questions

Esihakemuksen arviointi

- Neljä arvioijaa: (teknologinen + kaupallinen arviointi)
- Kriteereinä idean innovatiivisuus/ disruptiivisuus, vaikuttavuus, tiimi...
- Yksityiskohtainen arviointitulos hakijalle n. 4 vkon kuluessa hakemuksesta
- 2 arvioijan "Go" -> jatkoon
- Hylätyt-> uusintahaku mahdollinen - toinen "No go" johtaa 12 kk karenssiin

For SHORT APPLICATION



Step 2: Varsinainen hakemus

- Rakenteilla AI-järjestelmässä-> haku aukeamassa tältä osin huhtikuussa
- Step 2:ssa valitaan, haetaanko **Accelerator Open vai Accelerator Challenge** –haussa
- Hakemuksen teon tueksi tarjolla 3 pv komission maksamaa **business coachausta**
- **Hakemus: vastaukset AI-järjestelmän esittämiin kysymyksiin + pitch deck**
- Valitaan haetun **rahoituksen muoto**
- Asetetaan **askelmerkit ja tavoitteet**, joita projektin aikana seurataan -> rahoitus sidotaan seurattaviin tuloksiin



Information to be included in the full application

NOT YET AVAILABLE

- Questions
- Financial information



Concepts/issues to stress/tackle when preparing your proposal

- **TRL**

Activities above TRL 8 cannot be covered by the grant component.

When preparing the different work packages, the activities should be grouped based on TRL. Activities on TRL 9 should be kept on a separate work package to the extent possible.

Tasks belonging to project management should be kept in one separate work package.

- **Milestones**

You should ensure there a clear implementation plan with defined milestones, work packages and deliverables. Milestones will be used to periodically review progress. Reviews will assess whether the activities foreseen to reach the milestone have been completed and decisions on further support will be based on these reviews.

- **Need for EU support**

You will be asked to demonstrate the need for EU support. This means that you will have to provide evidence that your company is not investment ready according to current market risk appetite. The risk relate to the current stage of development of the innovation and the company. It is a combination of the risk related to the early stage of your company as such (team/financing structure/governance/partners), your product development and market entry and the type of product (deep tech, breakthrough).

To already have or not have investors is not a decisive element for the EU support.

- **Security**

You will need to answer security questions in your proposal. Projects involving classified and/or security sensitive information will have to go through the Security Appraisal process to authorise funding and may be made subject to specific security rules.

Step 3: Arviointi

Step 4: Haastattelu



Full applications will be assessed after the set cut-off dates.

- Your application will be assessed remotely by **three remote experts**, matched against the area of technology and application of your innovation.
- Each evaluator will assess whether your full application meets each of the criteria and will give a GO or NO GO per criterion.

- 3 arvioijaa; yksityiskohtainen palaute 5 vkon kuluessa cut offista
- 3 x "Go" -> kutsu haastatteluun (Step 4)
- rahoittamatta jääneillä mahdollisuus jättää paranneltu hakemus (Step 2) jompaankumpaan kahdesta seuraavasta cut offista
- Hylkäys toisen kerran -> 12 kk karenssi, jonka jälkeen kokonaan uusi yritys (Step 1)

- **Haastattelu;** n. 8-9 vkon kuluessa cut offista – max 40 min ja max 3 hlöä/yr. (kutsu 1-2 vkoa ennen)
- Juryssä max 6 hlöä - yhteinen päätös "Go" tai "no go"
- mukana haastatteluusa voi olla EIC Fundin henkilöitä (ei päätösvaltaa)
- Jury voi suositella rahoitukseen joitain perusteltuja muutoksia
- Haastattelutulos n. 2-3 vkon sisällä (sis. yksityiskohtaisen palautteen)
- "Go" -> projekti käynnistyy n. 2 kk haastattelusta + DD EIC Fundin kanssa alkaa
- Parhaat "No go:t" voivat saada juryn päätöksellä kertaalleen kutsun suoraan uusintahaastatteluun hiotulla hakemuksella
- Kahden "No go:n" jälkeen 12 kk karenssi, jonka jälkeen kokonaan uusi yritys (Step 1)



How

Duration of the interview: The interview will last no longer than 40 minutes, and includes:

- 10 minutes (maximum) of presentation supported by the pitch pdf document submitted with your full proposal (step 3);
- 30 minutes of questions and answers to clarify aspects of the proposal. There will be no pre-set questions.

EIC Accelerator – Equity-prosessi EIC Fundin kanssa

- prosessin kesto n. 2-6 kk (?), sisältää Due Diligencen sekä arvioinnin ja ehdotuksen lopullisesta tarvittavasta pääoman määrästä ja laadusta (todennäköisimmin kombinaatio erilaisia eriä)
- Lisäksi muiden sijoittajien kartoitus (hakijan suostumuksella) – hakijan odotetaan mieluusti auttavan lisäsijoittajien hankinnassa
- Yritykselle laaditaan myös suunnitelma projektitoimenpiteiden perusteella maksettavista po-eristä ja askelmerkit tulosten seurannalle
 - > vaiheen päätteeksi sopimus hakijan ja EIC Fundin välillä
- Mikäli DD:n aikana tulisi esiin, että hakija on hakuvaiheessa antanut virheellisiä tietoja, voi EIC Fund keskeyttää neuvotteluprosessin, jolloin on mahdollista, että myös komission myöntämä avustusosuus perutaan.
- Mikäli taas DD-vaiheessa hanke arvioidaan relevantiksi, mutta yrityksen kypsyysaste vielä liian varhaiseksi, voi EIC Fund suositella projektin aloittamista tukirahoituksella ja sovittujen tulosten savuttamisen jälkeen voidaan myöhemmin aloittaa neuvottelu pääomaosuudesta uudelleen.



Search Funding & Tenders



https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-search

Cookies

This site uses cookies to offer you a better browsing experience. Find out more on [how we use cookies and how you can change your settings](#).

I accept cookies

I refuse cookies



Funding & tender opportunities

Single Electronic Data Interchange Area (SEDIA)

- SEARCH FUNDING & TENDERS
- HOW TO PARTICIPATE
- PROJECTS & RESULTS
- WORK AS AN EXPERT
- SUPPORT

Horizon Europe (HORIZON)

- Legal Entity and Bank Account validations tasks will experience issues in the Grant Management Services on Monday 29.03.2021 between 20:00 and 21:30 CET.
- The Identity, Bank Account, Contracts & Payments functionalities in the Experts Area of the F&T Portal Monday 29.03.2021 between 20:00 and 21:30 CET.

EIC AAccelerator

☒ Match whole words only

☒ GRANTS ☒ TENDERS

Submission status		
Forthcoming (1)	Open for submission	Closed

Funding and tenders (1)

Need help?

Grant EIC Accelerator Open 2021

Forthcoming			
Programme	Horizon Europe (HORIZON)	Deadline model	multiple cut-off
ID	HORIZON-EIC-2021-ACCELERATOROPEN-01	Opening date	08 April 2021
Types of action	HORIZON EIC Grants	Next deadline	09 June 2021

EIC Accelerator – lisätietoa komission sivuilla:

- Funding&Tenders –portaali: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-search>
 - EIC Acceleratorin kohdalta löytyy kaikki tarvittava tieto hakemiseen + hyviä vinkkejä sisältäviä dokumentteja, kuten esim. hakijan opas (Guide for Applicants) ja EIC Acceleratoria koskeva Frequently asked questions –lista
- Komission 19.3.2021 EIC Applicants' Day tallenne EIC Acceleratorin hakijoille: <https://www.youtube.com/watch?v=mtmxYEdobSs>
- Komission uudet EIC Accelerator – sivut: https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en

Team, Business Model
and Other Key Topics
In a Horizon Europe Application

30.3.2021

Kaija Pöysti, M.Sc. (Tech.), EIC Business Coach

Goals and Evaluation Criteria of EIC Accelerator Applications

You can apply if you:

- Develop **high risk/high impact** innovations
- Have the potential to **create new markets** or **disrupt existing ones**
- Build on scientific discovery or technological breakthroughs ('**deep tech**')
- Require significant **funding** over a long timeframe before returns can be created (**patient capital**)

Check that you meet **all** these criteria.

"Europe has succeeded in making great science with money. Now we want to succeed in making money from great science."

Evaluation criteria:

- Excellence - Impact - Execution

Tier 1 evaluation done by 4 evaluators, 2 needed for GO

What the evaluators feel after reading your application:



<https://d1png.com/png/6050760>

... plus being totally convinced that your TEAM can deliver.



http://www.vetconsultancy.com/wp-content/uploads/2018/05/Fotolia_34318431_M-e1525421156173.jpg

Market size



Your total market size should be huge.

But if you are a 7-person team, you will not conquer it directly.

Explain your addressable market and your target market (market opportunity).

Business model

We take a 10% commission on each transaction.



This is a scalable business model.

It is also a model that is immediately clear.

Rounded numbers and average fee: do not go into every detail.

It is better to be roughly right than exactly wrong

Financials	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Revenue	127 403 €	254 806 €	764 418 €	3 822 090 €	19 110 450 €	76 441 800 €
Costs	-474 315 €	-1 422 945 €	-2 845 890 €	-8 537 670 €	-17 075 340 €	-34 150 680 €
EBITDA	-346 912 €	-1 168 139 €	-2 081 472 €	-4 715 580 €	2 035 110 €	42 291 120 €
Team	5	12	26	43	78	123

Excel handily calculates your future sales from 2019 numbers.

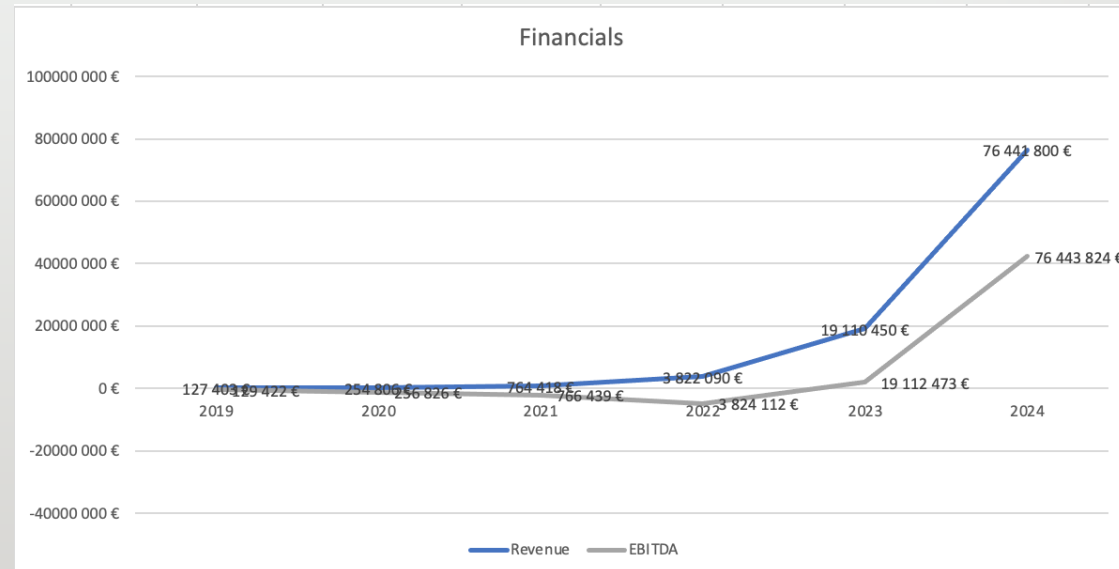
Evaluators are more interested in real money than Excel money.

You do NOT know your 2024 revenues on the level of 100 euros. If you think you do, you do not understand business.

A graph is much better than a table of too accurate numbers.

As long as you do not add the data point labels.

You do need the numbers, but to show the scalability of your business model.



Team

The Team



Jon Doh (Founder/CEO)
Co-founder/CEO @ ArtFinder (sold to Ebay). **Linked in**



Trish Taylor (Founder/VP Engineering)
Co-founder/VP Eng. @ ArtFinder (sold to Ebay) **facebook**



Ricky Roma (VP Sales/Marketing)
HubSpot



TBH (Director, Customer Service)



Will Wachon (Advisor)
Founder/CEO @ Speedy K (Mobile auto detailing franchise)



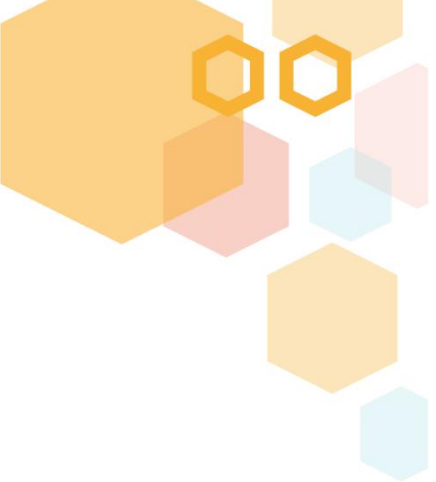
Sue Smead (Advisor)
SVP Corp Dev @ Ebay



Meg Mitchum (Advisor)
CMO @ HubSpot

Prizes we have won





- CREDIBILITY is key. Every serial entrepreneur is good, especially with successful companies grown and/or exits.
- Prizes & Advisors & Investors show that others have looked at you and believed in you.

Ask

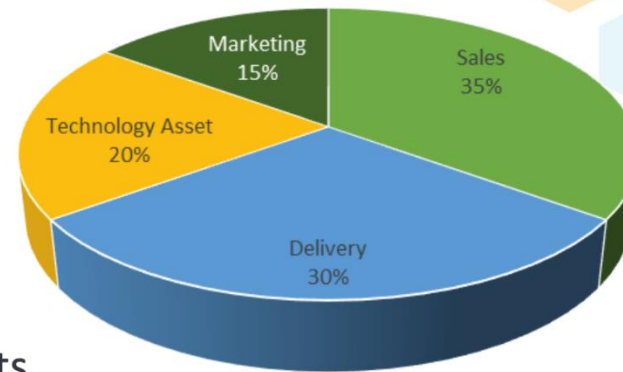
STATUS & USE OF FUNDS. What do we ask?

1,5M€ on 2 Capital Calls

- 850K€ in 2019
- 650K€ in 2020

To support the Business Case

- 35% on Sales (Direct & Partners)
- 30% on Delivery
- 20% on Technology Asset
- 15% on Marketing (Brand awareness, Events, Sponsoring, Social Media) & Promotion



- Give a clear idea of the main amounts and its uses.
- Note that you need to show the total funding need: how much from the EIC, how much from other investors during and after the project.
- EIC goal is to have 5x leverage from private funding.

A few examples of comments

- **“Our solution is so complex, you have to be an expert to understand it.”**
 - If you cannot describe the key novelties of your innovation and the advantages it brings to customers and users in an understandable way, why would anyone buy it? And why would investors fund it?
 - You know everything about your innovation – the evaluators (and investors and customers) do not. So NO jargon, NO unexplained abbreviations.
- **“We have no competition.”**
 - “Either there is no need for your solution or you do not know how to Google.”
 - It is also a good idea to check the Horizon2020 beneficiaries in your business.
- **“We have a highly scalable business model.”**
 - So you should. But have you also done the basic math on your sales funnel, length of sales cycle, number of people you need in sales and customer support, marketing effort, customer churn etc. Business is a lot more than product development.

A few examples of comments

- **“We have a winning team.”**
 - So you should. But does your team already have all the skills required to make your innovation into a unicorn business? Five physics Ph.D’s are great, if some of them are serial entrepreneurs – especially if they have already done a 300 M€ exit (true story). If not, have you identified the additional talent you need to become a unicorn?
 - Experienced and well-known names as advisors, board members and/or investors **are** important, because:
 - They have checked you out and believed in you
 - They can spar you on growth
 - They have great contact networks

Coaching

- Will be available for all companies which pass Tier 1.
- Organized by EIC, free for companies.
- Not obligatory, but highly recommended.
- Coaches do not write your Tier 2 application. They do advise you in the topics I discussed.
- Consider using coaches from other countries – gives you perspective and understanding of e.g. target markets.
- Most of the companies benefit from coaching on growth management (including sales funnel building, internal and customer-facing processes), business model, go-to-market and team building. Market and industry expertise is also valuable.

Thank you and good luck!

**Kaija Pöysti, M.Sc.
(Tech.)**

EIC Business Coach

kaija.poysti@aldanella.com

Kiitos!

Lisätietoa EIC Acceleratorin kansallisilta yhteyshenkilöiltä (NCP):

hannele.halmetoja@businessfinland.fi

heini.gunther@businessfinland.fi

www.horisonttieurooppa.fi

HORISONTTI EUROOPPA

— EU:N TUTKIMUS- JA INNOVAATIO-OHJELMA —