



SME Instrument Savjeti evaluadora

Boris Golob

SME Instrument

“To find the small gold nuggets amongst the vast amount of sand...”

20 million sme's:

- SME's with strong growth potential
- SME's with ambition to become world-market leader



Evaluators look for:

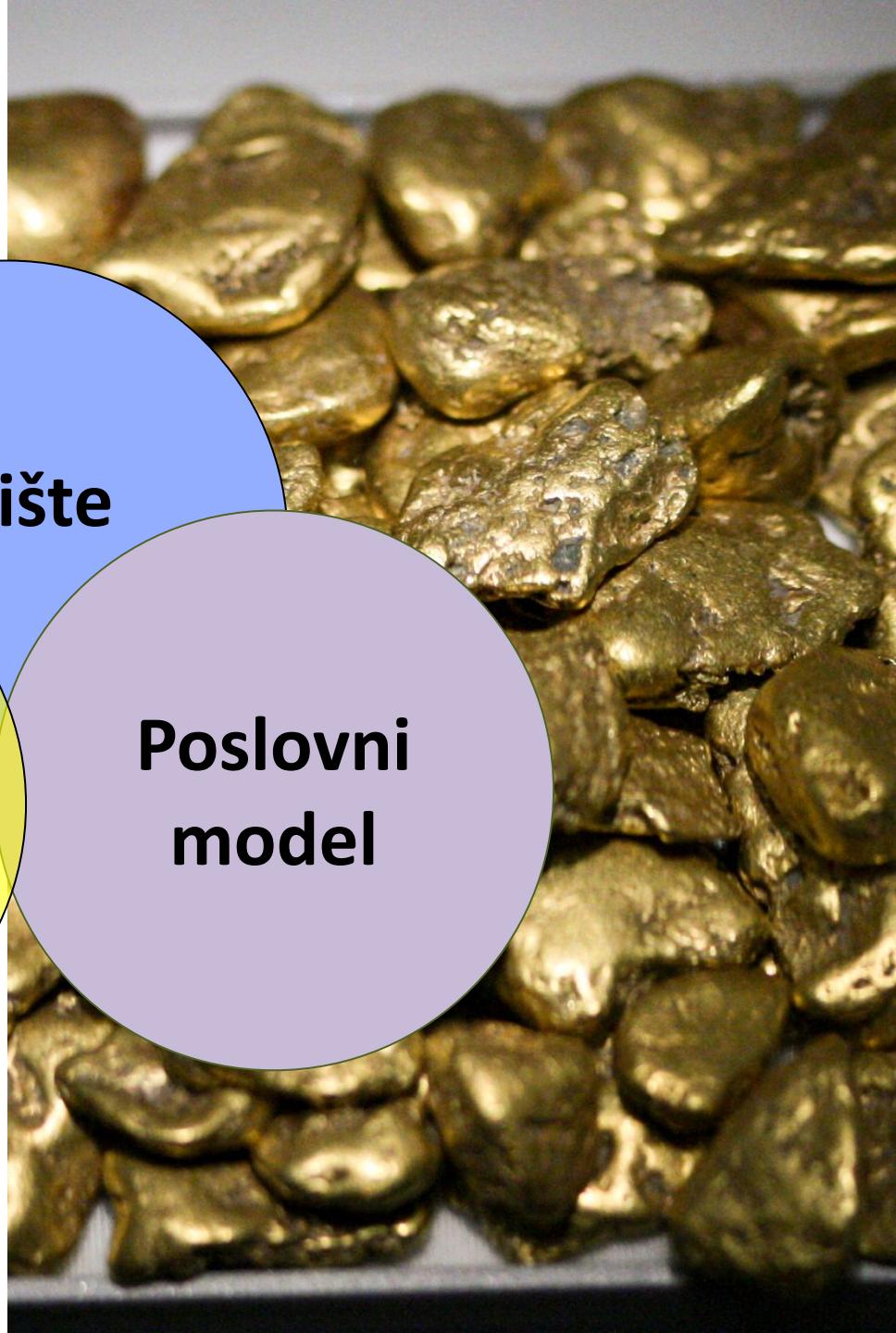
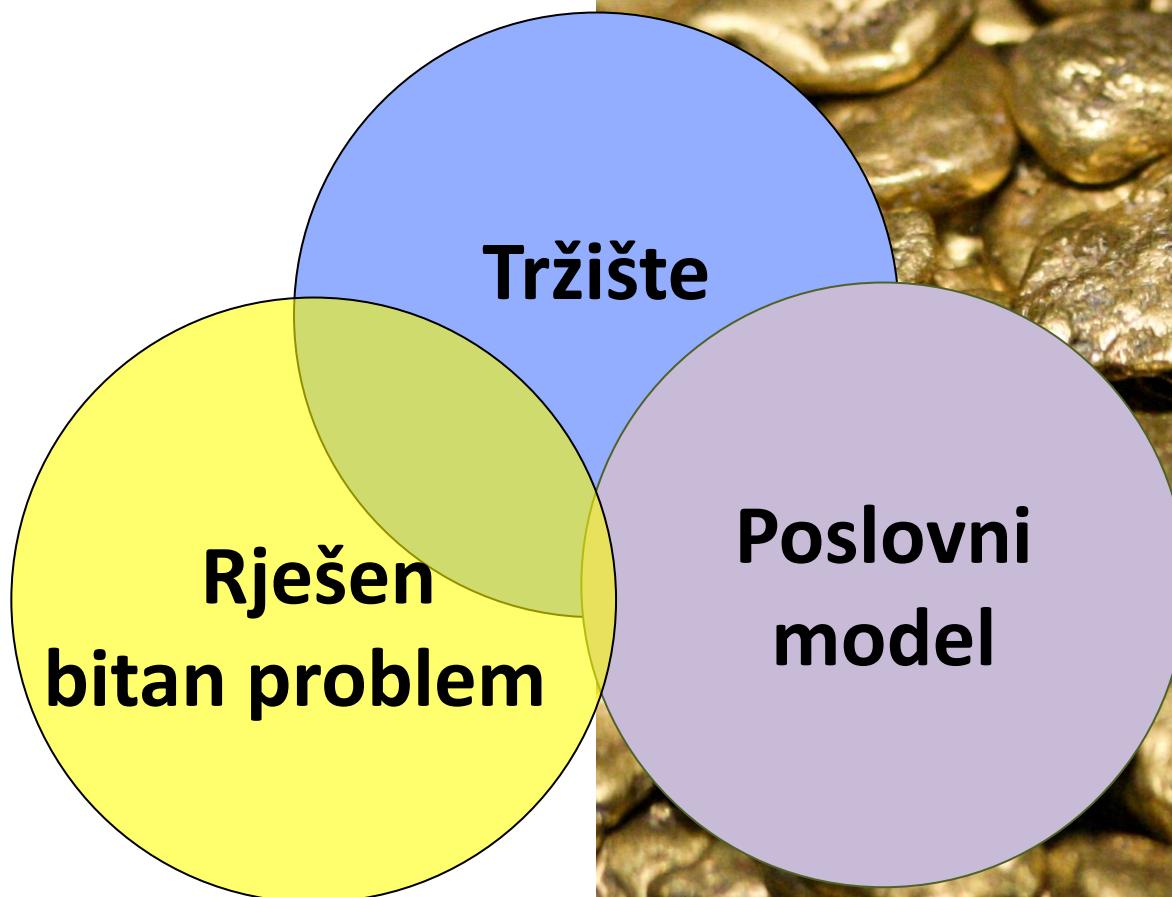
- **Potential future excellent businesses!**
- **Competitive edge compared to alternatives with respect to**
 - Technology and IP
 - Business model
 - Customers / dialog with the market
- **Solutions for important problems – for which there is/will be a market**
- **Potential strong execution power at management level**
- **Strong European dimension**
 - ...understand and compensate for different national and cultural background

**“...problem
vs.
solution/technology...”**

“...technology readiness level (**TRL**).”

“...disruptive.”

“...superior business model.”



“Reality checks!”

...i kupci znaju za proizvod – koji je i jednostavan za isporuku!

Mora postojati tržiste!

Rješava **bitan problem**, uz jednostavno korištenje za kupce; jednostavnu proizvodnju za tvrtku

Ostvaruje samo vrlo sposobni management!

...i kupci su spremni **platiti** za rješavanje problema!

Poslovni model – tehničko rješenje mogući i bolji od alternativa!

...pri čemu je razumijevanje konkurenциje / supstituta ključno!



Evaluatori?

	Share
Innovation advice/management	28,0%
Business development	22,6%
Entrepreneurship / Start-up	17,7%
Business general	9,4%
Risk finance	6,0%
Finance	4,8%
Business incubation	3,8%
Commercial / Marketing	2,9%
Legal advice / IPR	2,9%

Evaluacija

4 evaluatora

3 kriterija

Prag: 13 od 15 bodova

Faza 1: “80 minuta”

Faza 2: “120 minuta”





Impact
8 sub-kriterija

Excellence
6 sub-kriterija

**Quality and efficiency of
implementation**
4 sub-kriterija



Impact

**Postoji potražnja/tržište
“volja za plaćanjem”**

Ciljani korisnici

- 1) potrebe su dobro opisane**
- 2) interes za kupnju ili korištenje inovacije i u odnosu na postojeća rješenja**

Demonstrirano je razumijevanje potrebe za **analizom tržišta**, veličinom, rastom, konkurencijom, rješenjima... ili uključuje **plan za prikupljanje** tih informacija.

Realan i relevantan prikaz potencijala
inovacije za **“boost the growth”**
poduzeća.

**Usklađenost sa strategijom firme,
iskustvo, razumijevanje finansijskih i
organizacijskih izazova komercijalizacije.
Naznačen je početni plan
komercijalizacije.**

Jasna europska dimenzija (globalna) –
i komercijalizacije i analize tržišta i
konkurenције

Status i strategija zaštite IPR.

“Freedom to operate”

Regulatorni zahtjevi

“Gut Feeling” 25%



Excellence

**Inovacija cilja nova tržišta
odgovarajući na EU/globalne izazove.**

Realan opis postojećeg stupnja razvoja inovacije i konkurenčkih rješenja.

Zadaci studije izvodljivosti, pristup i aktivnosti su dosljedni s očekivanim efektom projekta.

Osobine inovacije imaju komercijalni potencijal - “**Value for money**”.
Potencijalno bolji od alternativa.

**Razumijevanje rizika i mogućnosti
vezanih uz uvođenje inovacije na
tržište (tehnoloških i komercijalnih)**

“Gut Feeling” 25%



**Quality and efficiency
of implementation**

Postoje potrebni **resursi** za provedbu aktivnosti.

Uključivanje partnera... (po potrebi)

Realni rokovi i opis aktivnosti u skladu
s ambicijama i ciljevima projekta.

Raspoloživo iskustvo (tehnološko, znanstveno, managersko) uključujući razumijevanje tržišta (ili plan za pribavljanje)

“Gut Feeling” 25%

“Reality checks”

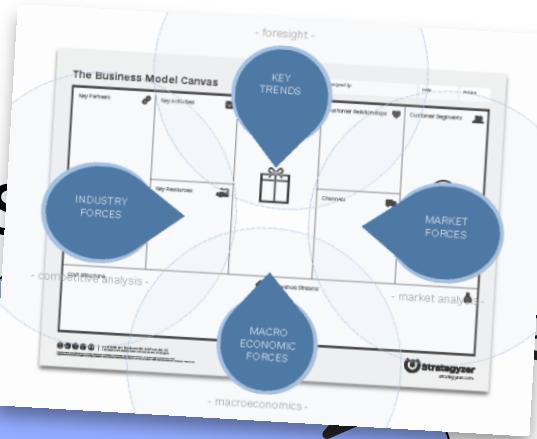
...i kupci znaju za proizvod – koji je i jednostavan za isporuku!

Mora postojati tržiste!

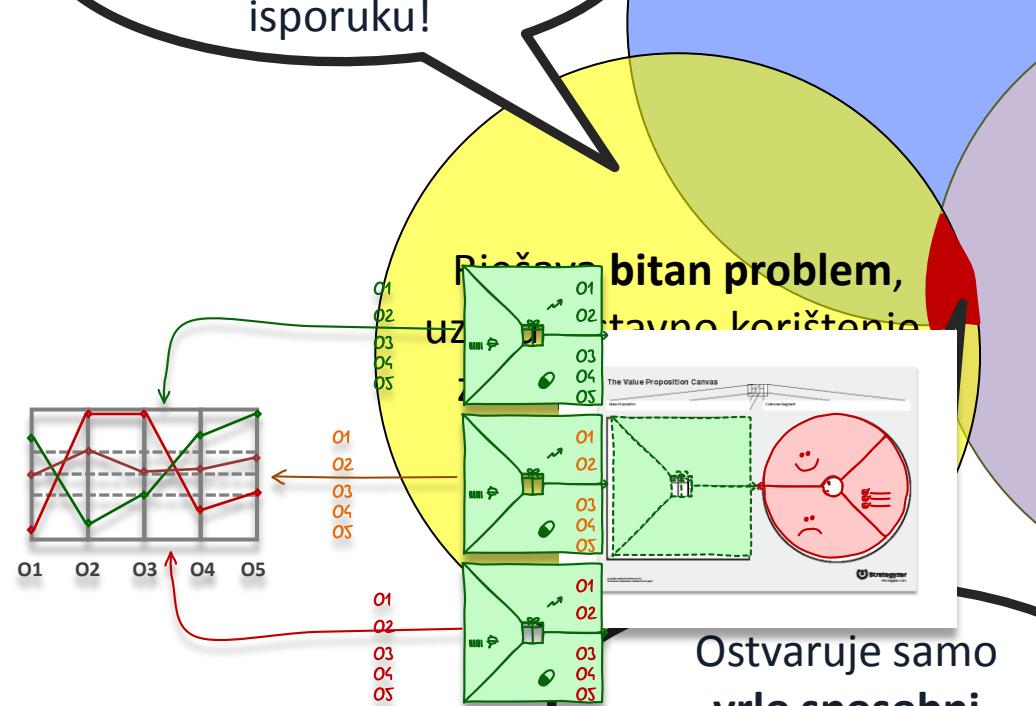
Poslovni model – tehnički model od strane

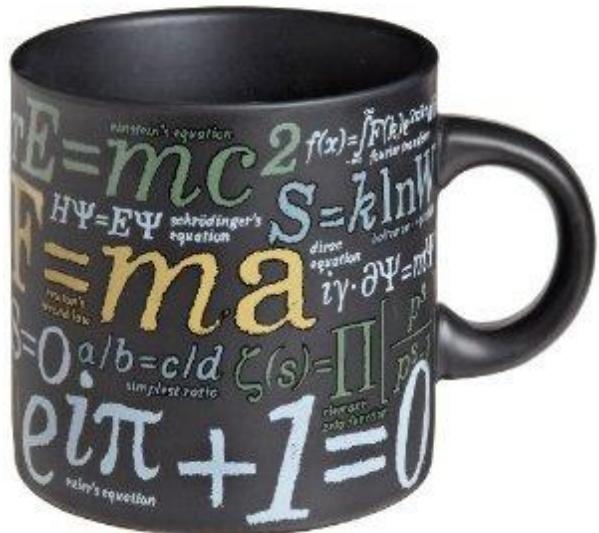
Ostvaruje samo vrlo sposobni management!

...nije / supstituta ključno!



...i kupci su nemni platiti za rešavanje problema!





Hvala.

Boris Golob
bgolob@uniri.hr