

Søknadsveileder

a) Hva skal man sikre seg først?

Forberedelsesfasen er ikke tidsbestemt. Denne avhenger gjerne av erfaringsnivå, prosjektets størrelse og hvor mange som deltar i forberedelsesfasen. Det generelle inntrykket er at jo flere kontakter man har, jo raskere klarer man å samle en kompetent gruppe som kan begynne på søknaden.

Det første man må sikre seg er at prosjektideen ligger innefor programmets rammer. Fem generelle tommelfingerregler bør tas i betraktning:

1. Prosjektet må passe med det EU ser på som viktig for Europa.
2. Prosjektet bør være nyskapende og gi merverdi.
3. Prosjektet skal være et europeisk samarbeid.
4. Prosjektet koster tid og penger.
5. Prosjektet må ha en viss størrelse.

Prosjektet må være i samsvar med det EU ser på som viktig

Beskrivelser av de enkelte prosjektene finnes i de årlige arbeidsprogrammene under MAP. Disse gir indikasjoner på hva EU ser på som viktig. I mange tilfeller følger de opp tidligere prosjekter, og det vil derfor være produktivt å lese gjennom det som finnes av rapporter og annen dokumentasjon om resultatene som er oppnådd.

Kontakt EIC dersom du er usikker på om din prosjektidé oppfyller kravene til deltakelse i et prosjekt.

Prosjektet skal være et europeisk samarbeid.

De fleste prosjekttyper krever at man minst er tre partnere fra ulike europeiske land. Normen for antall partnere varierer imidlertid fra program til program. Hver enkelt partner skal kunne tilføre ny kompetanse til prosjektet, og de må derfor ikke ligne for mye på hverandre.

EU har ulike søketjenester for å lettere kunne finne partnere, men en kan ikke forvente å finne alle på denne måten. I det hele tatt er det risikabelt å kaste seg ut i et prosjekt uten at man kjenner til noen av partnerne på forhånd.

Faller derimot kravet om utenlandske partnere sammen med en bedrifts strategi om internasjonalisering, adgang til nye utenlandske markeder, ønske om tilgang på ny viten innenfor deres område eller særlige spisskompetanser, kan programmene være nyttige virkemidler.

Prosjekter koster tid og penger.

Alle EU-prosjekter krever en viss egenfinansiering. De fleste finansieres med høyst 50 prosent av omkostningene. Kommisjonen er i tillegg svært oppmerksom på overbudsjettering og urealistiske lønnsomkostninger. Dette blir slått ned på i kontraktsforhandlingene. Etter at prosjektet er iverksatt blir det også ført grundig kontroll med at innsatsen og resultatene svarer til de forutsatte resultatene.

Profittmulighetene ved deltakelse i et EU-prosjekt er store, men dette kommer da av resultatene som oppnås og ikke tilskuddet i seg selv. EU-midlene skal ikke utgjøre en ren inntektskilde.

Prosjektet skal ha en viss størrelse.

Det settes sjelden minimumsgrenser for prosjektenes størrelse. Innenfor de fleste programmer og ulike prosjekttyper kan det likevel være en viss forventning om økonomisk omfang. Forsknings- og teknologiutviklingsprosjekter har for eksempel sjelden et samlet budsjett på under ti millioner kroner, og i de aller fleste tilfeller vil det være betydelig større.

I vurderingen av om ens egen prosjektidé passer med de økonomiske rammene programmene setter opp, må en skille mellom egen innsats i prosjektet og det totale budsjettet. I et samarbeid vil noen oppgaver kreve større ressurser enn andre.

b) Hvem kan man drøfte sin prosjektidé med?

Hvis prosjektideen er i overensstemmelse med de fem tommelfingerreglene nevnt innledningsvis, er det neste steget nettverksbygging.

Kommisjonen arrangerer informasjonsmøter kalt *Proposer Days* eller *Information Days*, der potensielle søkere kan møtes og orienteres om muligheter, krav m.v. Arrangementene har ofte over hundre deltakere. Uerfarne søkere kan her få et inntrykk av forretningsgangen i Kommisjonen, og erfarne søkere får muligheten til å utvide sine nettverk. Kommisjonens representanter er svært åpne for personlige kontakter og diskuterer gjerne prosjekter på møtene.

Innenfor noen områder er det også mulig å sende prosjektforslag til *screening* hos Kommisjonen. Dette kalles *pre-proposal check*. Prosjektbeskrivelsen skal være kort – høyst to A4-sider – og legges frem for Kommisjonens fagansvarlige saksbehandlere. Tilbakemeldingene vil indikere om det er verdt å gå videre med prosjektet, og ofte hvordan søknaden bør vinkles. Et positivt svar gjør det mulig å få til et personlig møte med Kommisjonens representanter. Dette kan blant annet skje på Proposer Days/Information days.

c) Hvilke analyser og søknader kan være nyttige?

Enkle rammeprogram stiller strenge krav til prosjektets nyhetsverdi. Derfor bør søkere på forhånd undersøke:

1. Om det er gjennomført liknende prosjekter med EU-støtte.

Kommisjonen har bygd opp en database der man kan søke på alle iverksatte og avsluttede prosjekter. Her kan man søke på prosjektkategorier, fagområder osv.

2. Om patenter har blitt gitt på liknende teknologi, der dette er relevant.

Markedsanalyser

Markedsanalyser er et svært viktig punkt i EUs vurdering av et prosjekts potensial. I rammeprogrammet for forskning prioriteres kommersiell utnyttelse av resultatene høyt. Derfor blir det anbefalt å gjennomføre en markedsanalyse som estimerer markedsstørrelsen fordelt på kundegrupper og geografi. Analysen inngår på lik linje med teknologibeskrivelsen i søknaden.

d) Hvordan kan en prosjektgruppe samles?

Alle juridiske enheter, universiteter, institutter og virksomheter kan delta i EU-prosjekter. Partnere fra de nye medlemslandene er likestilt med aktører fra de gamle EU-landene.

Prosjektsammensetning

Det kan være lurt å gå sammen med aktører man kjenner og eventuelt har samarbeidet med tidligere. Databaser og partnersøktjenester, som bl.a. Euro Info Centre administrerer, utgjør gode supplement til personlige kontakter og nettverk. Men også Google eller liknende søkemotorer er et godt alternativ.

Det viktigste i valg av partnere er at de er de beste og mest relevante. Det er likevel også viktig å etterstrebe bred europeisk deltakelse for å fremme prosjektets europeiske dimensjon.

e) Hva skal fastlegges i prosjektgruppen?

Prosjektgrupper er som oftest sammensatt av personer med forskjellig bakgrunn, interesse og arbeidsmetode. Derfor er det nødvendig å fastlegge en felles plan på forhånd, og ikke minst sette opp spilleregler for arbeidet.

Råd fra Euro Info Centre

- Husk å ta stilling til spørsmål om deling av rettigheter og hemmeligholdelse.
- Trekk inn Kommissjonens nasjonale kontaktpunkter i forberedelsene.