

Checkliste FMTI Förderungs-Roadmap

Präambel: Die FMTI Förderungen-Roadmap und die Checkliste dienen der Darstellung der wichtigsten Kernpunkte, welche bei Ansuchen um Förderungen bei Fördergesellschaften zu beachten sind. Um die Dokumente stets weiter zu entwickeln freuen wir uns auch über Feedback Ihrerseits zu Roadmap und Checkliste.

Für aktuelle Fördercalls und weiterführende Infos besuchen Sie auch unsere FMTI Plattform unter: <https://fmti-r-d.mn.co>.

#	Roadmap	Antwort	Kommentar/Fragen
1	Idee		Die Forschungsidee ist der Kern und definiert die weiteren Schritte wesentlich.
1.1	Produkt/Prozessverbesserung		
1.1.1			Wird ein neues Produkt etabliert?
1.1.2			Wird ein etabliertes Produkt verbessert?
1.1.3			Werden Prozesse neu entwickelt?
1.1.4			Werden Prozesse adaptiert?
1.1.5			Wie ist der Stand der Technik zu Produkt/ Verfahren?
1.2	Digitalisierung		Es gibt einige Fördercalls, die speziell auf Digitalisierungsthemen abstellen.
1.2.1			Digitalisierung im Zuge von Produkt/Entwicklung?
			Digitalisierung für Vertrieb/ neue Geschäftsmodelle?
1.3	Grundlagenforschung		Ist eher an den universtäten angesiedelt, kann aber auch für Unternehmen interessant sein.
1.3.1			Angewandte Grundlagenforschung?
1.3.2			Fundamentale Grundlagenforschung?
1.3.3			Angestellte PhD/ PostDoc mit universitärem Bezug?
1.4	Kommerzialisierung		Oftmals mit niedrigeren Förderquoten zu rechnen. In gewissen Bereichen ist es hier problematisch, passende Fördercalls zu finden
1.4.1			Werden neue Geschäftsmodelle getestet/etabliert?
1.4.2			Werden Prozesse/Produkte in eine gewerbliche Anwendung gebracht?
1.5	TRL - Technical Readiness Level		In welcher Phase der Anwendung befindet sich die Forschungsidee. TRL 6 beschreibt den Prototyp.
1.5.1			FTI Projekte mit TRL 1-6?
1.5.2			Kommerzialisierung mit TRL 7-9
1.6	KMU Status		
1.6.1			Sind Sie Kleinst-, Klein- oder mittelgroßes Unternehmen?
1.6.2			Fallen Sie unter Mid-Cap (kleiner 3000 Beschäftigte)?

2	Partnersuche		
2.1	Kooperatives Projekt		Je nach Fördercall sind kooperative Projekte verpflichtend.
2.1.1			Benötigen Sie für die Umsetzung einen Partner?
2.1.2			Ist ein Partner in der geplanten Förderung benötigt?
2.2	Liquidität Partner		Das kann massive Auswirkungen während der Einreichphase und dem Projekt selbst haben. Es sollte immer die Liquidität der Partner überprüft werden!
2.2.1			Haben Sie einen Liquiditätscheck Ihres potentiellen Partners machen lassen (Gefahr materieller Insolvenz gemäß §66/67 IO)?
			Ist Ihr Partner in einem Restrukturierungsverfahren gemäß ReO - Restrukturierungsordnung)?
2.3	Keine Veröffentlichung		
2.3.1			Haben Sie an der Idee IP- Rechte, wie Patente, Gebrauchsmusterschutz?
2.3.2			Haben Sie Ihre Forschungsidee schon öffentlich vorgestellt (Gefahr des „Ideendiebstahls“ durch Dritte)?
2.4	NDA		Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA / Non-Disclosure Agreement) zwischen Partnern
2.4.1			Hatten Sie schon nicht-öffentliche Meetings mit Ihrem Partner zum Projekt (konkludente - stillschweigende NDA)?
2.4.2			Haben Sie eine ausdrückliche NDA (am besten schriftlich) abgeschlossen?
2.5	Zwischenstaatlichkeit		Die Zwischenstaatlichkeit ist essentiell bei der Wahl der Förderschiene.
2.5.1			Ist Ihr Projektpartner in Österreich?
2.5.2			Ist Ihr Projektpartner in einem Mitgliedstaat der EU?
2.5.3			Ist Ihr Projektpartner in einem EU-Drittstaat?
2.6	Leitprojekt		Leitprojekte sind hoch dotierte Projekte mit einer Vielzahl an Partnern - obere Fragestellungen sollten hier weitergehend berücksichtigt werden.
2.6.1			Ist ein Leitprojekt mit Ihren Partnern geplant?
2.7	Universität/ außeruniversitäre Einrichtung/ Industriepartner		
2.7.1			Haben Sie einen Partner aus dem universitären Umfeld?
2.7.2			Haben Sie ein zweites Unternehmen als Partner?

2.7.3			Besteht ein Wettbewerbsverhältnis bzw. ein Lieferkettenverpflichtung?
2.8	Drittleistungen		Kein Projektpartner, aber essentiell für einen Teil des Projekts, z.B. Auftragsfertigung.
2.8.1			Sind Produkte/ Dienstleistungen Dritter (außerhalb der Projektpartner) nötig?
2.8.2			Sind die Kosten für Leistungen Dritter größer als 20% des Projektvolumens?
2.9	IP-Rechte		Immaterialgüterrechte
2.9.1			Sind die Verwertungsrechte der Immaterialgüter zwischen den Partnern geklärt?
2.9.2			Universitäre Partner sehen oft IP Rechte der Universität bei kooperativen Projekten vor - sind Lizenzen oder Kaufverträge für IP Rechte vereinbart?
2.9.3			Wie nötig sind die IP Rechte für meine weitere Unternehmensstrategie?
2.9.4			Sind Geschäftsgeheimnisse ausreichend vertraglich geschützt?
3	Förderschiene		
3.1	Botton Up/ Top Down		
3.1.1			Bottom Up Programme zeichnen sich durch ihre Themenoffenheit aus, sind aber oftmals überzeichnet
3.1.2			Top Down Programme sind thematisch eng fixiert. Passt die Idee bei Wahl eines top down Programmes wirklich hinein?
3.2	Thematik der Förderung - Fördercall		Die Themen und Subthemen finden sich in den Förderrichtlinien des Calls.
3.2.1			Haben Sie sich die Förderrichtlinien durchgelesen?
3.2.2			Passt meine Forschungsidee in eine der Subthemen der Förderrichtlinien?
3.2.3			Ist mein Unternehmen überhaupt förderberechtigt (z.B. KMU Status)?
3.2.4			Welche und wieviel Partner benötigt man für diese Förderung?
3.3.	Zwischenstaatlichkeit		Für mache Projekte müssen die Partner aus zumindest zwei unterschiedlichen (Mitglieds)Staaten sein.
3.3.1			Ist ein solcher Fördercall angedacht?
3.3.2			Ist mein Partner zwingend aus einem anderen Staat?
3.4	Auswahl Fördergeber		Es gibt eine Vielzahl an unterschiedlichen Fördergebern mit unterschiedlichsten Calls.
3.4.1			Forschungsförderungsgesellschaft -FFG - Wickelt die meisten kooperativen

			nationalen und europäischen Förderprogramme ab - großes Portfolio
3.4.2			Christian-Doppler-Gesellschaft - CD-Labors (Uni) und Ressel Zentren (FH) - für angewandte Grundlagenforschung in längerem Zeitraum, mind. 7 Jahre
3.4.3			Horizon Europe - unterschiedliche Programme auf EU Ebene für Exzellenzforschung (Pillar 1), industrielle Forschung (Pillar 2) und integrale Forschung und Kommerzialisierung (Pillar 3)
3.4.4			Fonds-Wissenschaftliche-Förderung (FWF) - oftmals keine kooperativen Projekte - Förderung von einzelnen Wissenschaftlern / Gruppen
3.4.5			European Digital Innovation Hubs (EDIHs) - Förderungen passend zur thematischen Ausrichtung des EDIH für KMUs und Midcaps
3.4.6			Austria Wirtschaftsservice (AWS), und Kommunalkredit Public Consulting (KPC) oftmals für Kommerzialisierungsprogramme und keine Forschung
3.4.7			Regionale Fördergeber
3.5	Abgleich Fördergeber		
3.5.1			Sind verpflichtende Vorgespräche mit dem Fördergeber vorgesehen?
3.5.2			Manche Fördergeber, wie die FFG, bieten Beratungsgespräche an - dabei muss im Regelfall eine Projektskizze / Partner und eine ungefähre Kostenkalkulation aufgestellt werden
3.5.3			Es gibt auch Regelmäßig Informationsveranstaltungen zu einzelnen Förderungen - Abonnieren Sie die entsprechenden Newsletter
3.6	Öffnung des Calls		Calls können entweder zum laufenden Einreichen gedacht sein oder haben Termine und Fristen.
3.6.1			Wann öffnet der Call, wie lange habe ich Vorbereitungszeit für den Antrag?
3.6.2			Wie oft gibt einen Call mit entsprechenden Themengebieten? (oftmals ändern sich beim gleichen Programm die Themengebiete).
3.7	Fördervolumen und -quote		Wichtig für die Erfolgsaussicht einer Einreichung.
3.7.1			Wie hoch ist die maximale Projektsumme (anhängig von Förderquote)?

3.7.2			Wie hoch ist das Fördervolumen der Ausschreibung und damit dessen Überzeichnung?
3.7.3			Wie hoch ist die Erfolgsaussicht der Förderung bei dem Call (auch auf Basis des Fördervolumens)?
3.7.4			Gibt es mehrere alternative Calls?
3.8	Konsortialführung		Oftmals haben akademische Partner hohes Know-How in der Förderabwicklung und im Verfassen eines Antrags.
3.8.1			Welcher Partner übernimmt die Konsortialführung (und damit auch die administrative Projektabwicklung)?
3.8.2			Wurde schon einmal ein Förderprojekt abgewickelt (Rechnungslegungen, Zwischenberichte, etc.)?
4	Antrag		
4.1	Anzahl der Anträge		Manche Förderschienen verlangen entweder konsekutive Anträge, z.B. Kurzantrag und danach eine Langversion, oder überhaupt zwei separate Anträge.
4.1.1			Welche und wie viele Anträge müssen eingereicht werden?
4.1.2			Habe ich alle Formvorlagen für die unterschiedlichen Anträge?
4.2	Literaturrecherche		Patente, Publikationen
4.2.1			Habe ich die relevanten wissenschaftlichen Publikationen zu meiner Forschungsidee gefunden und durchgelesen?
4.2.2			Haben Sie eine Patentrecherche zu den relevanten Punkten Ihrer Forschungsidee durchgeführt?
4.2.3			Haben Sie die wichtigsten Erkenntnisse aus der Literatur im Antrag dargestellt?
4.3	Risikobasierter Ansatz		Forschung muss bei den Fördergebern immer ein gewisses Risiko des scheitern haben. Somit muss ein Antrag eine Risikoabschätzung beinhalten.
4.3.1			Welche Arbeitspakete bergen welche Risiken? Wie kann man Deliverables definieren?
4.3.2			Welche Alternativen oder Exit-Strategien habe ich, falls sich ein Risiko verwirklicht?
4.3.3			Wie hoch ist das Risiko? Zum Beispiel über Risikobewertung mit Schwere mal Eintrittswahrscheinlichkeit.
4.3.4			Trotz Risikos, welche Chancen hat die Forschung/Entwicklung für das

			Unternehmen/ für den Wirtschaftsstandort?
4.3.5			Welche Milestones der Forschung lassen sich durch die Chancen in den einzelnen Workpackages definieren?
4.4	SWOT Analyse		
4.4.1			In der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken Tabelle bereitet man die Punkte von 4.3 grafisch auf.
4.5	SDGs		Die Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen (UN)
4.5.1			Referenziert der Antrag auf 2-3 SDGs, und die Auswirkungen der Forschungsidee auf die referenzierten SDGs?
4.6	Nachhaltigkeit		Speziell die Förderprogramme der FFG verlangen eine Erörterung zur Thematik der Nachhaltigkeit. Anträge die diesen Punkt nicht beinhalten werden rückgereiht.
4.6.1			Welche Auswirkungen hat meine Forschungsidee auf den Klimawandel?
4.6.2			Werden primäre oder sekundäre Ressourcen eingespart?
4.6.3			Werden einige der 7 „R“ der Kreislaufwirtschaft mit der Forschungsidee umgesetzt?
4.6.4			Hat die Forschungsidee Einfluss auf den Carbon Footprint des Unternehmens / des Wirtschaftsstandorts?
4.6.5			Kann ich mit meiner Forschungsidee andere natürliche Ressourcen schonen, wie Wasser oder Biodiversität?
4.7	Workpackages - Arbeitspakete (WP) der Teilnehmer		Das Projekt muss in separate Workpackages (WP) unterteilt werden. Es ist ratsam die WPs auf die verschiedenen Partner aufzuteilen.
4.7.1			Haben Sie Wein WP für die Projektorganisation und Durchführung (oftmals gleich das WP1)?
4.7.2			Haben Sie realistische Zeithorizonte für die Arbeiten in den WP (besser etwas mehr Zeit einrechnen)?
4.7.3			Sind Deliverables und Milestones (aus der Risikoanalyse) in den WPs abgebildet?
4.7.4			Sind Exit-Strategien bei Verwirklichung eines Risikos in den WP abgebildet (auch alternative Arbeiten bei Exit angeben)?
4.8	GANTT Diagramm zu WP		Gantt Diagramme sind Balkendiagramme die die Zeiträume,

		Deliverables und Milestones in grafischer Form darstellen.
4.8.1		Ist das Gantt Diagramm im Antrag enthalten?
4.9	Kostenkalkulation	Die Kosten gehören oftmals in einem eigenen Formular eingetragen.
4.9.1		Sind die Projektkosten unter den Kostenlimits des jeweiligen Fördercalls?
4.9.2		Welche Kosten kann ich im Fördercall angeben? Personalkosten, Abschreibungen, Maschinenzeiten, Dienstreisen, Materialkosten, Drittkosten, etc.?
4.9.3		Sind die Personalkosten an die geltenden Kostensätze angepasst?
4.9.4		Sind Abschreibungskosten linear berechnet (5 Jahre/ 10 Jahre?)
4.9.5		Passt die Summe der einzelnen Kostenpunkte mit dem Gesamtbetrag zusammen?
4.9.6		Sind die Förderquoten korrekt angegeben? Sind die In-Kind Leistungen korrekt berechnet?
5	Einreichung	Die Einreichung sollte vollständig nach den Angaben im Projektleitfaden ausgefüllt sein
5.1	Mängel	Es gibt behebbare und nicht-behebbare Mängel im Einreichungsverfahren
5.1.1		Materielle Fehler im Antrag sind im Regelfall nicht behebbar und führen zur Zurückweisung, bspw. das Fehlen essentieller Teile des Antrags.
5.1.2		Ein Ausfall des Partners bei oder nach Einreichung (z.B. Insolvenz) führt auch bei Förderwürdigkeit im Regelfall zum Verlust der Förderung.
5.1.3		Formalmängel wie falsche Daten zu Unternehmen, z.B. Adresse können normalerweise nachgebessert werden.
5.2	Daten der Partner	Die Unternehmensdaten der Partner müssen im Regelfall von diesen selbst in E-Call Funktionen eingegeben werden.
5.2.1		Haben alle Partner ihre Daten und Kosten im E-Call angegeben?
5.2.2		Wurden die Daten und Kosten vom Konsortialführer auf Korrektheit überprüft?
5.3	WP der Partner	Auch die WPs werden von den Partnern im E-Call selbst eingegeben.
5.3.1		Haben alle Partner ihre WPs im E-Call angegeben?

5.3.2			Wurden die WPs vom Konsortialführer auf Korrektheit überprüft?
5.4	Mehrstufigkeit		Je nach Förderschiene kann die Einreichung mehrstufig erfolgen.
5.4.1			Gibt es ein verpflichtendes Vorgespräch mit Termin und Frist?
5.4.2			Gibt es ein zweistufiges Antragsverfahren mit unterschiedlichen Anträgen zu unterschiedlichen Terminen und Fristen?
5.4.3			Müssen die Anträge bei unterschiedlichen Stellen eingereicht werden?
5.5	E-Call / analog		Bei den Fördercalls gibt es teilweise unterschiedliche Modalitäten auch beim gleichen Fördergeber.
5.5.1			In welcher Form ist der Antrag einzureichen?
5.5.2			Wie muss der Antrag zugestellt werden? Ist E-Mail ausreichend bei analogen Anträgen?
5.5.3			Nicht bis zum Ende der Frist mit dem Einreichen warten. Manchmal auch „First come, first serve“-Prinzip.
5.6	Schriftlich / mündlich		Vor allem bei Leitprojekten kann neben einer schriftlichen Phase auch ein mündliches Vorsprechen vor einem Konsortium nötig sein.
5.6.1			Habe ich nur ein schriftliches Verfahren, oder auch weitere Verfahrensschritte?
5.6.2			Wo und wann sind mündliche Vorsprechen?
5.6.3			Gibt es Zeit und Vortragvorgaben bei diesem Vorsprechen (oftmals nur Fragen des Konsortiums)?
5.7	Eckpunkte des Konsortialvertrags		Zeitliche Nähe von Fördervertrag zu Konsortialvertrag
5.7.1			Form der Mitarbeit der Partner im Konsortium
5.7.2			Regelung der IP Rechte abhängig von Auftragsforschung oder Konsortialforschung
5.7.3			Durchsicht der Musterverträge, bspw. von FFG, Christian Doppler Gesellschaft

Ende der Checkliste