EU · EIC ACCELERATOR · ANOTOVANÁ ŠABLONA + PRACOVNÍ SEŠIT

Short Proposal do EIC Accelerator: co hodnotitelé čekají v každé sekci

Krátká přihláška (Short Proposal, krok 1) rozhoduje o tom, jestli vás EIC pustí k plné žádosti. Tento sešit jde sekci po sekci podle oficiální šablony: u každé najdete otázku šablony, doporučení národních kontaktních bodů Access2EIC a pole, do kterého si rovnou napíšete svůj draft. Uložte si PDF a vracejte se k němu.

ŠABLONA EIC VERZE 2 · 22. 10. 2025 | VÝZVY EIC ACCELERATOR 2026 | OD 17. 6. 2026 I DUAL-USE | AKTUALIZOVÁNO 23. 10. 2026

Jak sešit používat

KURZÍVOU
Otázka šablony
Text z oficiální šablony EIC. Na tyto otázky odpovídáte.

FIALOVÝ RÁMEČEK
Doporučení NCP
Co radí národní kontaktní body Access2EIC, včetně zpětné vazby hodnotitelů a firem.

POLE S ČÁRKOVANÝM OKRAJEM
Váš draft
Vyplnitelné pole. Pište heslovitě, finální text pak přenesete do portálu.

EIC Accelerator je program Horizon Europe pro startupy a SME s průlomovou technologií, která může vytvořit nový trh nebo rozbít stávající, ale je příliš riziková na to, aby ji soukromí investoři financovali sami. Od 17. 6. 2026 se mohou hlásit i firmy s dual-use (civilním i obranným) využitím: grant do 2,5 mil. EUR a equity do 30 mil. EUR. Podmínky, termíny a postup podání najdete v průvodci na defencehub.gov.cz/pruvodce-eic/.

Pozor: sešit komentuje šablonu Short Proposal pro výzvy EIC Accelerator 2026 (verze 2 z 22. 10. 2025). Závazná jsou pravidla na EU Funding & Tenders Portal a v EIC Work Programme 2026. Pokud se šablona pro rok 2027 změní, platí nová šablona.

Identifikace

NÁZEV FIRMY — PIC, pokud už máte

NÁZEV PROJEKTU (TITLE OF THE PROPOSAL) — krátký, srozumitelný

KONTAKTNÍ OSOBA A E-MAIL

Struktura technického popisu (Part B)

#	SEKCE	HLAVNÍ KRITÉRIUM
	Informace o žadateli, název projektu, seznam účastníků	
1	Technology	Excellence
2	Market	Impact
3	Team, Financial Needs, Implementation	Riziko, realizace a potřeba podpory EU

Tři kritéria, podle kterých se krátká přihláška hodnotí

Každá část technického popisu (Part B) odpovídá jednomu kritériu. Pište tak, aby hodnotitel u každé otázky našel jasné ano s důkazem.

KRITÉRIUM	DÍLČÍ OTÁZKA	NA CO SE HODNOTITEL PTÁ
Excellence	Inovace: deep tech a průlomovost	Je inovace deep tech, tj. vychází ze špičkového vědeckého nebo technologického pokroku? Přináší zásadní zlepšení ceny nebo výkonu proti stávajícím řešením?
Excellence	Technology Readiness Level (TRL)	Je dostatečně doloženo, že inovace dokončila všechny aspekty TRL 5 (validace v relevantním prostředí)?
Excellence	Duševní vlastnictví	Má inovace odpovídající ochranu IP a promyšlenou IP strategii pro vstup na cílový trh?
Impact	Tržní příležitost	Jaký a jak velký je celkový cílový trh? Jaký podíl na něm je realistický?
Riziko, realizace a potřeba podpory EU	Schopnosti týmu	Má firma tým s dovednostmi pro vývoj inovace a růst firmy? Jsou pojmenované mezery, včetně vyváženého zastoupení žen a mužů, a je věrohodný plán, jak je zaplnit?
Riziko, realizace a potřeba podpory EU	Míra rizika investice a pákový efekt	Prokázala firma zájem investorů? Je potřeba financování pro mezinárodní konkurenceschopnost výrazně vyšší než to, co trh zafinancuje sám?

DOPORUČENÍ NCP

EIC Accelerator je mono-beneficiary action: žadatelem je jedna firma. „Affiliated entities“ (propojené subjekty, např. kapitálově nebo právně provázané) se uvádějí v seznamu účastníků a musí splňovat stejné podmínky způsobilosti jako příjemce.

Plán práce na přihlášce

Kdo za kterou část odpovídá a do kdy. Hodnotitelé poznají přihlášku psanou na poslední chvíli.

ČÁST	ODPOVÍDÁ	TERMÍN	STAV
1 · Technology (novost, TRL, IP)			
2 · Market			
3 · Team, financial needs			
Video (3 min)			
Pitch deck (max. 10 stran)			
Souhlas NCP a kontrola NCP			
Registrace a podání na portálu			

Sekce 1: Technology · Novost a průlomovost

EXCELLENCE

OTÁZKA ŠABLONY

Je vaše inovace deep tech, tj. vychází ze špičkového vědeckého nebo technologického pokroku? Přináší zásadní zlepšení ceny nebo výkonu proti stávajícím nebo alternativním řešením? Popište, v čem je inovace deep tech, její novost a disruptivní potenciál oproti existujícím řešením. Doložte empirickými daty.

DOPORUČENÍ NCP

- **Deep tech průlom:** jasně popište a zdůrazněte disruptivní potenciál technologie. Je to jeden z nejdůležitějších prvků celé přihlášky. Deep tech stojí na špičkovém vědeckém poznání, vyžaduje stálý kontakt s novými výsledky z laboratoře a často kombinuje fyzický, biologický a digitální svět. Není to totéž co „high tech“ (vysoká intenzita výzkumu a vývoje): deep tech přináší zásadně nové schopnosti a potřebuje dlouhý čas na cestu na trh.
- **Srovnání se stávajícími řešeními:** ukažte, v čem vaše řešení překonává dnešní možnosti (cena, rychlost, účinnost). Průlom se u EIC chápe jako překonání konkurence v některém klíčovém rozměru USP řádově, tj. zhruba 10×.
- **Empirická data:** doložte novost a potenciál měřeními, testy, výsledky pilotů. Tvrzení bez dat hodnotitel nepočítá.
- **Novost:** co je nové, původní nebo jedinečné. Buď se to dělá úplně poprvé, nebo lépe než kdy dřív.
- **Disruptivní technologie:** produkt nebo služba, která radikálně mění odvětví a časem nahrazuje tradiční způsob, jak se věci dělají.

V ČEM JE TO DEEP TECH A CO JE NOVÉ

vědecký základ, co se dělá poprvé

SROVNÁNÍ S KONKURENCÍ A EMPIRICKÁ DATA

parametr, hodnota dnes, hodnota u nás, zdroj

Sekce 1: Technology · Technology Readiness Level (TRL)

EXCELLENCE

OTÁZKA ŠABLONY

Je dostatečně doloženo, že vaše inovace dokončila všechny aspekty TRL 5 (validace v relevantním prostředí pro dané použití technologie)? Doložte validaci na TRL 5 nebo vyšší.

DOPORUČENÍ NCP

Uveďte svůj současný TRL. Ujistěte se, že máte dokončený alespoň TRL 5. Popište klíčové kroky, kterými jste se na současný TRL dostali, a krátce vysvětlete, jak byla úroveň validována. Jaké jsou další kroky k uvedení na trh na TRL 9? U zdravotnických technologií platí mapování na klinické fáze: TRL 5 odpovídá testům na zvířatech a protokolům pro fázi 1, TRL 6 průzkumným studiím fáze 1 před fází 2, TRL 7 dokončené fázi 2 a TRL 8 dokončené fázi 3 a regulatornímu schválení.

TRL	POPIS	NÁSTROJ EIC
1	Pozorován základní princip	EIC Pathfinder (Open a Challenges): fáze Explore
2	Formulován technologický koncept	
3	Experimentální proof of concept	
4	Technologie ověřena v laboratoři	
5	Technologie ověřena v relevantním prostředí. **Vstupní práh pro EIC Accelerator.**	EIC Transition (Open): fáze Exploit
6	Technologie demonstrována v relevantním prostředí	
7	Demonstrace prototypu v operačním prostředí	EIC Accelerator (Open a Challenges, grant), EIC Scale Up, EIC Accelerator equity: fáze Scale up
8	Systém kompletní a kvalifikovaný	
9	Systém prověřen v operačním prostředí, uvedení na trh	

SOUČASNÝ TRL — číslo

JAK BYL TRL 5 VALIDOVÁN A KROKY K TRL 9 — testy, prostředí, kdo validoval, milníky

Sekce 1: Technology · Ochrana a strategie duševního vlastnictví

EXCELLENCE

OTÁZKA ŠABLONY

Má vaše inovace odpovídající ochranu IP? Jaká je vaše strategie duševního vlastnictví pro vstup na cílový trh? Popište ji z hlediska patentů (udělených i podaných), obchodního tajemství nebo jiných prvků IP a stavu FTO (freedom to operate).

DOPORUČENÍ NCP

- **IP strategie:** popište, jak chrání jádro inovace a podporuje vstup na trh. Stručně shrňte existující a podané patenty: které technické prvky kryjí a proč jsou pro vaši konkurenční pozici zásadní. Uveďte, které části technologie záměrně držíte jako obchodní tajemství a jak zajišťujete důvěrnost.
- **FTO:** krátce shrňte předběžné rešerše a zda ukazují na blokující práva na klíčových trzích. Pokud plná FTO analýza běží nebo se plánuje, uveďte očekávaný termín. Cílem je ukázat proaktivní a věrohodný přístup k IP, sladěný s komercializačním plánem.

Pozor: plná FTO analýza se přikládá až k Full Proposal (krok 2). V krátké přihlášce stačí stav a plán, ale „nemáme, neřešili jsme“ hodnotitele nepřesvědčí. U obranných a dual-use technologií počítejte s tím, že část know-how nelze patentovat bez zveřejnění; strategie obchodního tajemství je pak legitimní odpověď, musí být ale popsaná.

PATENTY, OBCHODNÍ TAJEMSTVÍ, JINÉ PRVKY IP — číslo přihlášky, co kryje, stav

STAV FTO A PLÁN — rešerše, blokující práva, termín plné analýzy

Sekce 2: Market

IMPACT

OTÁZKA ŠABLONY

Jaký a jak velký je celkový trh, na který vaše inovace cílí? Jaký podíl na něm chcete realisticky dosáhnout? Popište go-to-market a komercializační strategii pro škálování inovace, hodnotovou nabídku pro zákazníka, partnerství, kdo jsou vaši zákazníci a proč vaše řešení přijmou.

DOPORUČENÍ NCP

Velikost trhu a příležitost

- Vysvětlete, jak vaše řešení reaguje na podstatnou a globální potřebu trhu: buď vytváří nový trh, nebo mění stávající.
- Definujte TAM, SAM a SOM (Total Addressable, Serviceable Available, Serviceable Obtainable Market; celkový, obsloužitelný a dosažitelný trh) a vysvětlete předpoklady, logiku segmentace a referenční geografie.
- Odhadněte realistický podíl, který časem získáte, s ohledem na konkurenci, bariéry přijetí a kapacitu škálovat. Kde to pomůže, přidejte jednoduchou vizualizaci.

Go-to-market a komercializace

- Jak vstoupíte na trh: první cíloví zákazníci, early adopters, pilotní nasazení, fáze škálování.
- Distribuce a prodej (přímý prodej, partneři, licencování, platforma) a jak se mění s objemem.
- Role strategických partnerství při zrychlení přijetí, snížení rizik nebo přístupu na zahraniční trhy.

Obchodní model a příjmy

- Model (předplatné, licence, prodej kusů, hybrid) a proč je finančně udržitelný.
- Konkrétně: očekávané objemy, cenové hladiny, zdroje příjmů. Rámcová projekce tržeb konzistentní s modelem a SOM.

Hodnota pro zákazníka a ochota platit

- Cíloví zákazníci (segmenty, profily, stakeholdeři) a jejich hlavní bolesti.
- Proč platí: kvantifikovatelné přínosy jako snížení nákladů, vyšší výkon, efektivita, snížení rizika.
- Pilotní zákazníci, validace, letters of intent (LOI, prohlášení o záměru) nebo první trakce.

Konkurenční prostředí

- Přímí i nepřímí konkurenti včetně alternativních řešení stejné potřeby, jejich silné a slabé stránky z pohledu tržní pozice.
- Kde zavedení hráči nebo substituty nechávají potřeby nenaplněné.

Konkurenční výhoda

- Výkon, nižší cena, škálovatelnost, inovační potenciál; čím se lišíte, ideálně srovnávací tabulka.
- Proč máte pozici uspět: tržní trendy, poptávka, regulatorní tlaky, mezery v řešeních.

TRH: TAM / SAM / SOM A REALISTICKÝ PODÍL

čísla, předpoklady, geografie

Sekce 2: Market · Váš draft

IMPACT

GO-TO-MARKET, PARTNERSTVÍ A OBCHODNÍ MODEL

první zákazníci, kanály, ceny, objemy

ZÁKAZNÍK, OCHOTA PLATIT A TRAKCE

segmenty, bolesti, LOI, piloty

KONKURENCE A NAŠE VÝHODA

kdo, jejich mezery, náš rozdíl

Sekce 3: Team, financial needs and implementation · Tým

RIZIKO A REALIZACE

OTÁZKA ŠABLONY

Má vaše firma tým s dovednostmi a kompetencemi potřebnými pro vývoj inovace a růst firmy? Jaké jsou současné mezery v dovednostech, včetně vyváženého zastoupení žen a mužů, a jaký je plán, jak je zaplnit? Popište klíčové členy týmu a jejich kompetence, jak je firma řízena a jak se rozhoduje.

DOPORUČENÍ NCP

Popište tým, role, úvazky a výsledky (strategické, technické i obchodní) ve vztahu k inovaci. Vysvětlete roli vlastníků firmy, pokud nejsou součástí týmu. U každého člena týmu včetně managementu a zakladatelů uveďte podíl ve firmě a opce. Jaké jsou hlavní silné a slabé stránky týmu a jak získáte chybějící kompetence? Jak jsou lidé motivováni (zaměstnanecké opce, bonusy za milníky)? U vyváženého zastoupení žen a mužů popište, jak ho dosáhnete, ne jen že ho chcete.

KLÍČOVÍ LIDÉ, ROLE, PODÍLY, ŘÍZENÍ FIRMY

MEZERY V TÝMU A PLÁN, JAK JE ZAPLNIT

včetně vyváženého zastoupení

Sekce 3 · Míra rizika investice a pákový efekt

POTŘEBA PODPORY EU

OTÁZKA ŠABLONY

Prokázala vaše firma zájem investorů? Je potřeba financování pro mezinárodní konkurenceschopnost výrazně vyšší než to, co jsou tržní hráči schopni zafinancovat sami? Popište trakci u investorů, načasování a velikost příštího kola, proč potřebujete financování od EIC a proč trh nezafinancuje celou potřebnou částku.

DOPORUČENÍ NCP

Odkažte na stávající investory (je to forma validace), zvlášť pokud mají zkušenost z oboru. Je to tenká hranice: musíte ukázat zájem investorů, a zároveň vysvětlit, že soukromí investoři čekají na další snížení rizika, než se zaváží k plné částce.

Pozor: tato sekce je pro obranné a dual-use firmy často nejslabší. Mnoho evropských VC fondů obranu dosud vylučuje nebo omezuje, což je legitimní argument pro „trh to sám nezafinancuje“. Argument ale musí být doložený: jmenujte fondy, se kterými jste jednali, a co řekli.

TRAKCE U INVESTORŮ, PŘÍŠTÍ KOLO (VELIKOST, TERMÍN)

PROČ EIC A PROČ TRH NEDÁ CELOU ČÁSTKU

jmenovitě, co investoři řekli

Důležité: souhlas se sdílením dat s NCP. Použijte šablonu souhlasu, kterou EIC poskytuje. Souhlasem umožníte svému národnímu kontaktnímu bodu (National Contact Point, NCP), aby byl informován o průběhu žádosti a mohl vám nabídnout pomoc. **Je to jediný způsob, jak vás NCP může kontaktovat a nabídnout bezplatné služby, jako je kontrola návrhu nebo trénink na pohovor.** Českým NCP pro EIC je Technologické centrum Praha, partner sítě Access2EIC.

Povinné přílohy krátké přihlášky

Dva dokumenty, které se nahrávají spolu s Part B. Hodnotitelé je čtou, nejsou to formality.

VIDEO

3 minuty, max. 3 lidé z týmu

- Představte firmu a projekt. Ukažte motivaci a to, že máte správný a odhodlaný tým, který řešení dovede na trh.
- Srozumitelné i pro neexperty. Pokud není anglicky, přidejte titulky.
- Ukažte inovaci v akci a TRL v praxi: prototyp při práci, prostředí, dosažený pokrok.
- Lidský prvek: vize, osobnosti, schopnost formulovat misi a zaujmout stakeholdery.
- Klíčová hodnota: osobní spojení a důvěra v tým a projekt.

PITCH DECK

PDF, max. 10 stran

- Shrnuje přihlášku, ale hlavně má zaujmout příběhem a přesvědčit, proč podpořit právě vás. Aktualizovanou verzi nahrajete k Full Proposal.
- Grafika a vizuály, jedno sdělení na slide, žádné zbytečné detaily. Musí sedět s textem přihlášky. Uveďte základní finanční projekce.
- Deck ke kroku 1 hodnotitelé jen čtou; deck ke kroku 2 se používá při pohovoru. Musí fungovat bez vašeho komentáře.
- Stručný přehled: problém, unikátní řešení, tržní příležitost, konkurenční výhoda. Pomáhá i netechnickým hodnotitelům.

SCÉNÁŘ VIDEA (3 MIN): KDO MLUVÍ, CO UKÁŽEME, KDE NATÁČÍME

OSNOVA PITCH DECKU (MAX. 10 SLIDŮ)

Kontrola před odesláním

Shrnutí doporučení do jednoho seznamu. Pokud u některé položky nemáte důkaz, hodnotitel ji nezapočítá.

- [ ] Deep tech: je jasné, na jakém vědeckém nebo technologickém průlomu stojíme, a čím se lišíme od „jen“ high tech?
- [ ] Srovnání: ukazujeme řádové (cca 10×) zlepšení v alespoň jednom klíčovém rozměru oproti konkurenci, s daty?
- [ ] TRL: máme uvedený současný TRL, důkaz dokončeného TRL 5 a kroky k TRL 9?
- [ ] IP: patenty (udělené i podané), obchodní tajemství, stav FTO a termín plné FTO analýzy?
- [ ] Trh: TAM, SAM, SOM s vysvětlenými předpoklady a realistický podíl v čase?
- [ ] Go-to-market: první zákazníci, kanály, partnerství, obchodní model s čísly?
- [ ] Zákazník: pojmenované bolesti, kvantifikovaná ochota platit, LOI nebo piloty?
- [ ] Konkurence: přímí i nepřímí hráči, jejich mezery, naše výhoda (ideálně tabulka)?
- [ ] Tým: role, podíly, opce, motivace, pojmenované mezery včetně vyváženého zastoupení a plán, jak je zaplnit?
- [ ] Investoři: kdo už investoval nebo jednal, velikost a termín příštího kola, proč trh nedá celou částku?
- [ ] Video do 3 minut, max. 3 lidé, titulky, prototyp v akci?
- [ ] Pitch deck PDF do 10 stran, konzistentní s textem, s finančními projekcemi?
- [ ] Souhlas se sdílením dat s NCP vyplněný podle šablony EIC?

Chcete krátkou přihlášku projít s námi?

Defence Hub nehodnotí ani nepodává žádosti, ale pomůže vám zorientovat se v programech EIC, rozhodnout mezi Acceleratorem a STEP Scale Up a najít správný kontakt včetně NCP. Konzultace je zdarma.

defencehub.gov.cz/konzultace/

ZDROJE

1. EIC Accelerator Annotated Template (Short proposal) 2026, Access2EIC, 1. vydání, únor 2026: access2eic.eu/download/eic-accelerator-short-proposal-annotated-template_2026/ (původní dokument, anglicky; tento sešit z něj vychází se souhlasem k dalšímu užití s uvedením zdroje)
2. EIC Accelerator, European Innovation Council: eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en (oficiální šablony, Guide for Applicants, FAQ)
3. European Innovation Council opens to defence and dual-use technologies, EIC, 17. 6. 2026
4. Průvodce EIC Accelerator a EIC STEP Defence Scale Up, Defence Hub: defencehub.gov.cz/pruvodce-eic/, defencehub.gov.cz/pruvodce-step/

Tento sešit je orientační shrnutí veřejných dokumentů Access2EIC a EIC k datu aktualizace. Není právním výkladem ani stanoviskem ke způsobilosti konkrétního projektu. Závazný výklad dává pouze Evropská komise a EISMEA. Vyplněné pole zůstávají pouze ve vašem souboru, Defence Hub k nim nemá přístup.