

PHILIPS

sense and simplicity

Bericht eines EU-Projekt Antragstellers

Joerg Habetha

Philips Research Europe

October 16, 2008

Übersicht

- Beispiele zweier erfolgreicher Projekte
- Ausschreibung, Themenfindung und Antragsphase
- Verfassen des Projektvorschlags
- Vertragsverhandlungen
- Durchführung des Projektes
- Abschließende Bemerkungen

MyHeart



Aim: Fighting cardiovascular diseases by prevention and early diagnosis

Technologies: Smart clothes, sensors, on-body electronics, software, user devices, professional platform

EU IST E-health (6th framework)

- Start: 31.12.2003
- Duration: 60 months
- Partners: 30 (10 countries)
- Total manpower: 75
- Total budget: ~33 M€
- EC-funding: ~16 M€



MyHeart Partners

Companies

Universities

Clinics



Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
Swiss Federal Institute of Technology Zurich



Zimmermann



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA
Vicerrectorado de Deportes



Universidade de Coimbra



UNIVERSITÀ DI PISA



Fondazione Centro San Raffaele

Dr.Hein GmbH

Smartex

Lineapiù



MyHeart Phases

Phase 1: Concept

Jan/04-June/05 (18 months)

- Filling the application segmentation matrix
- building early demonstrators and mock-ups
- assessing customer/stakeholder reaction
- selecting the most attractive concepts + business prop.

Phase 2: Implementation

July/05-Feb/07 (20 months)

- realising the most attractive concepts
- defining reference architecture for prevention
- clinical/medical panel testing

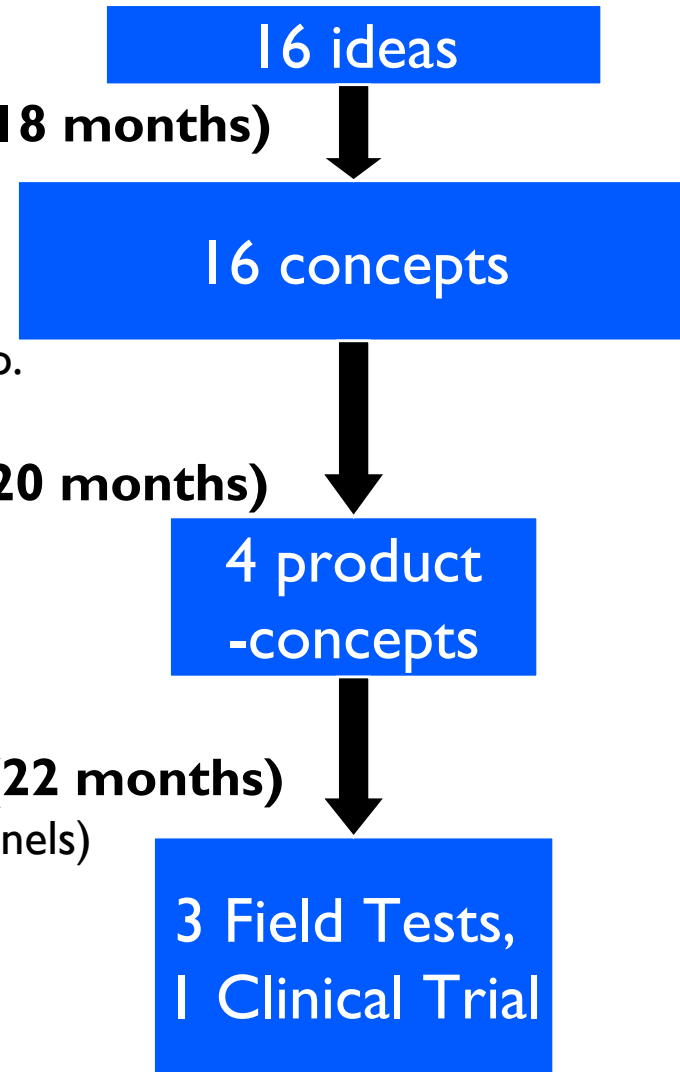
Phase 3: Validation

Mar/07-Dec/08 (22 months)

- Demonstrating technical/medical feasibility (trials & panels)
- Building partnerships for business exploitation
- Dissemination

Sum:

60 months



Innovations Strategy:

Portfolio Approach of individual concepts

What?

What is the application / value proposition?

Who?

Who is the customer and how to address him?

How?

How to do it technically?

Why?

Why to believe? Proof of evidence

How much?

How much economic value can be realised?

16
Concept
Teams
from
Industry
&
hospitals

16 Concept Champions:

- define & proof the concept (business case)
- define functional requirements
- develop application specific algorithms

MyHeart Heart Failure Management Clinical Trial

- **Objectives:**

- Detect trends in measurements prior to medical events
- Compare non-invasive sensors against an implant



Implant



Non-invasive Philips device

- **Observational Study**

- First 2 medical products from Research
- 200 patients
- 6 clinical sites in Europe
- Start: October 1, 2008
- 12 months patient follow-up



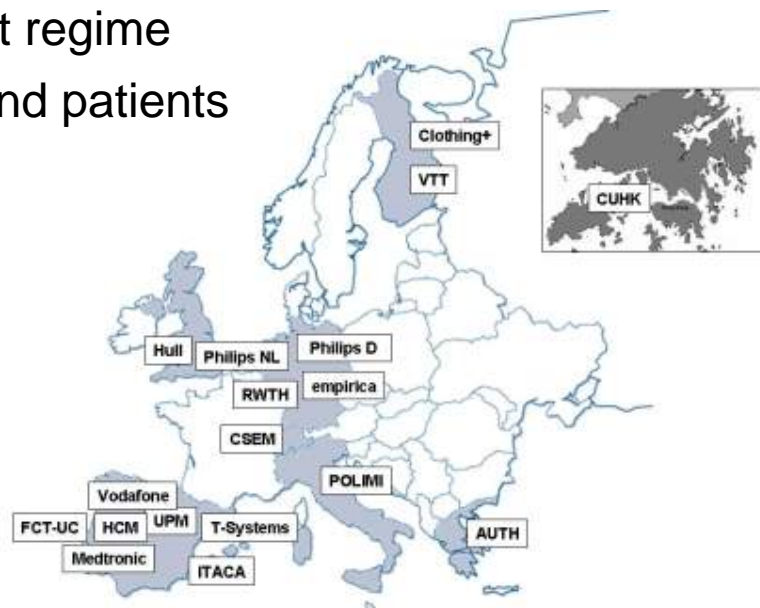
New public project



Patient Compliance is a major problem in healthcare today.

- **Aim:** Closed-loop management of medication and lifestyle compliance
- **Applications:** Heart Failure & Coronary Heart Disease
- **Solution:**
 - Multi-parametric monitoring of vital signs and other variables
 - Physiological and statistical modelling of medication and lifestyle effects
 - Motivating patients to adhere to treatment regime
 - Decision support system for physicians and patients

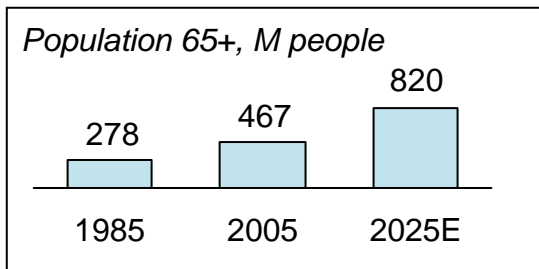
- Start: Beginning 2008
- Duration: 4 years
- Partners: 19 (9 countries)
- Announced EC-funding: ~14.1 M€
 - Largest FP7 project in “ICT for Health”
- Coordinator: Philips



The future of healthcare

Key drivers

Aging population



Lifestyle patterns

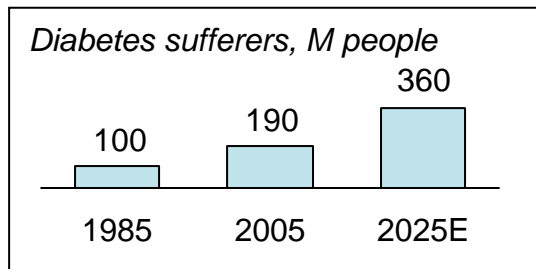
- Less physical activity
- More time spent indoors
- Fast food and convenience
- Social isolation
- Sugar/alcohol/tobacco addiction

Environmental changes

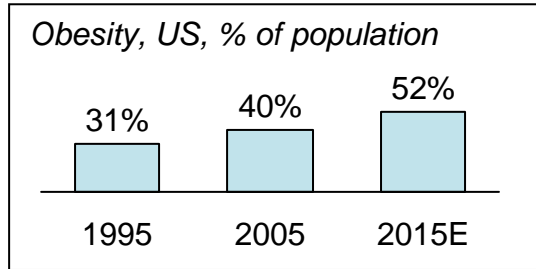
- Increasing exposure to air pollution
- Urbanization
- Decrease of manual work

Key consequences

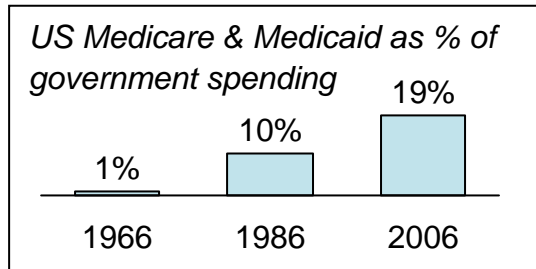
Increasing chronic diseases



Increasing welfare conditions



Escalating healthcare costs



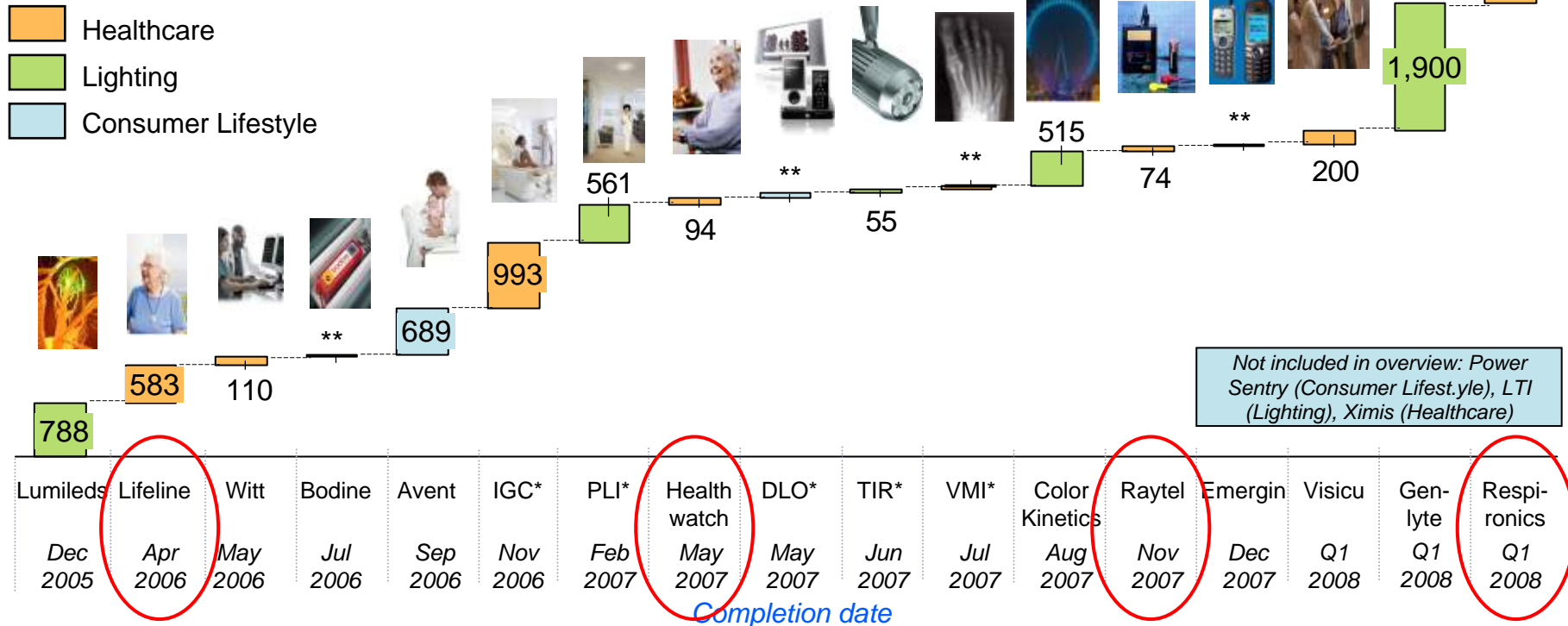
Healthcare responses

• *Improve patients' health status and reduce healthcare costs by:*

- Early detection and intervention to prevent the onset of chronic diseases and conditions
- Improved understanding of co-morbidities among patients and clinicians
- Increased focus on home healthcare to reduce cost of hospitalization

We have invested more than EUR 4 B on acquisitions in Home Healthcare over the past 2 years

Enterprise price; amounts in EUR millions



* IGC: Intermagnetics, PLI: Partners in Lighting, DLO: Digital Lifestyle Outfitters, TIR: TIR Systems, VMI-sistemas medicos (Brazil); ** undisclosed

Themenfindung

- Thema muss strategische Bedeutung für das Unternehmen haben.
- Das Unternehmen sollte das Thema auch unabhängig vom EU-Projekt angehen wollen
 - Ein öffentliches Projekt bedeutet Verpflichtung für 3-4 Jahre
- Aus EU-Sicht muss das Thema gesellschaftliche Bedeutung haben

Zuerst das Thema, dann den passenden Call!

- Beste Lösung: Call zusammen mit EU vorbereiten
 - Expertengremien
 - Öffentliche Konsultationen (z. B. eine laufende bis 7. November)

Call for Proposals (Ausschreibung)

- Übereinstimmung des Vorschlags mit dem Ausschreibungstext ist wichtiges Kriterium (auch für die Gutachter)
- Möglichkeit, vorab die Einreichung eines Vorschlags zu einem bestimmten Thema mit Fördergeber abzusprechen. Welche Abteilung steht hinter welcher Ausschreibung!
- Einzelne Punkte aus dem Ausschreibungstext müssen im Projektvorschlag aufgegriffen werden.

Wichtiger Faktor für den Erfolg: Exzellentes Konsortium

- Mindestens 1 Konzern
- Mindestens 1 SME (Kleineres oder Mittleres Unternehmen, KMU)
- Mindestens 1 Universität
- Interdisziplinarität (Technik, Medizin, Anwendung, etc.)
- Nice to have: Kundenorganisation (Versicherung, Patientenorganisation, etc.)
- Keine überflüssigen Partner, d. h. keine doppelte Besetzung von Rollen!
- Bei EU-Projekten: Repräsentation mehrerer Länder, große Länder (Deutschland, Frankreich, England, Italien) und neue Beitrittsländer sollten möglichst vertreten sein
- Vorbereitung des Vorschlags dauert 0,5-1 Jahr!

Konsortium Beispiel: HeartCycle



Text des Projektvorschlags

Eine Organisation muss klar die Führung haben

- 1 designierte Person als Editor
- Professionelle Organisation hilfreich
 - Manche Konsortien bezahlen eine professionelle Organisation
- Template von EU/BMBF für Projektvorschlag benutzen
- Wenn möglich vor Beginn eigenes template mit Verbesserungen erstellen
- Verteilung der Kapitel auf unterschiedliche Partner oder alles aus einer Hand
- Zeit einplanen (mindestens 3 Monate)
- Feedback von nationaler Kontaktstelle und EU einholen

Guten Projektnamen finden!

Auszug Inhaltsverzeichnis (1/2)

1 Scientific and/or technical quality

1.1 Concept and Objectives

1.1.1 S&T Objectives

1.1.1.1 Scientific Objectives

1.1.1.2 Technological Objectives

1.1.2 Relevance to the ICT Call Objective

1.1.3 Evaluation of Results

1.2 Progress beyond the State-of-the-Art

1.3 S&T Methodology and associated Work Plan

1.3.1 Overall Strategy of the Work Plan

1.3.2 Timing

1.3.3 Detailed Work Description

Table 1.3a – Work Package List

Table 1.3b – List of Deliverables

Table 1.3c – Work Package Descriptions

Table 1.3d – Summary of Staff Effort

Table 1.3e – List of Milestones

1.3.4 Interdependencies of the Components

1.3.5 Risks and Contingency Plans



Auszug Inhaltsverzeichnis (2/2)

2 Implementation

- 2.1 Management structure and procedures
 - 2.1.1 Project Management Structure
 - 2.1.2 Management Procedures
- 2.2 Individual participants
- 2.3 Consortium as a whole
 - 2.3.1 Sub-contracting
 - 2.3.2 Other Countries
 - 2.3.3 Additional Partners
- 2.4 Resources to be committed



3 Impact

- 3.1 Expected Impacts listed in the Work Programme
 - 3.1.1 Contribution to Expected Impact
 - 3.1.2 European Added Value
 - 3.1.3 Other national or international research activities
 - 3.1.4 Assumptions and External Factors
- 3.2 Dissemination and/or Exploitation of Project Results, and Management of IP
 - 3.2.1 Dissemination
 - 3.2.2 Exploitation
 - 3.2.3 Standardisation
 - 3.2.4 Intellectual Property



Vertragsverhandlungen

- Rangordnung der eingereichten Vorschläge nach erreichter Punktzahl
- Nur die ca. Top 10-20 werden zu einem Hearing eingeladen
- Hearing ist wichtig, kann aber Ranking nur in bestimmten Grenzen verändern
- Vortrag (z. B. 45 Minuten, auf striktes Zeitmanagement achten!)

Auf alle Kommentare der Gutachter eingehen

- Vertragsverhandlungen mit der EU bezüglich Budget, etc. (EU gibt Budget vor)
 - Bei reduziertem Budget Arbeitspakete streichen
- Consortium Agreement mit anderen Partnern abschließen (Frist!)
 - Rechtsabteilungen
- Description of Work (DOW) basierend auf Vorschlagstext anfertigen (Frist!)
- Formulare und Unterschriften von allen Partnern einsammeln (Aufwendig!)
 - Designierte Organisation oder Abteilung (z. B. Philips Europartners)

Projektdurchführung

- Großes Kick-off meeting einschließlich Social Event
- Steering Board für das Projekt einrichten (z. B. Arbeitspaketleiter)
 - Zweimonatliche Treffen
 - Zweiwöchentliche Telefonkonferenzen
- Emailverteiler einrichten (Gesamtprojekt, Arbeitspakete, Steering Board)
- Arbeitspaketleiter sind für Fortschritt Ihres Arbeitspaketes verantwortlich
 - Eigene Treffen und Telefonkonferenzen der Arbeitspakete
- Einmal pro Jahr „General Assembly“ aller Partner
 - Genehmigung von Contract Amendments
 - Fortschritt der Arbeitspakete
 - Social networking
- Einmal pro Jahr „Project Review“ durch EU und unabhängige Gutachter
 - Sorgfältige Vorbereitung
 - Generalprobe vor Ort am Tag vor dem Review
 - Demonstratoren zeigen
- Bei Bedarf neue Partner in das Projekt einschließen

Abschließende Bemerkungen

- Strategisches Thema
- Exzellentes Konsortium
- Einen klaren Konsortialführer
- Genau auf Ausschreibung und Gutachter eingehen
- Administrativen Aufwand nicht unterschätzen
 - Professionelle Hilfe ins Boot holen (bei „Integrated Projects“)
- Kommerzielle Verwertung der Ergebnisse

- Hebeleffekt
- Open Innovation
- Teil einer „Community“

