

# Projekt EIC Transition ENABLER

---

INFORMATIVNI DAN: NOVOSTI PROGRAMA OBZORJE EVROPA –  
DELOVNI PROGRAMI 2025

Aleksandra Logar, Vodja poslovnih operacij, ReCatalyst d.o.o.

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or European Innovation Council. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

PUBLIC

EC grant agreement no. 101112991

enabler



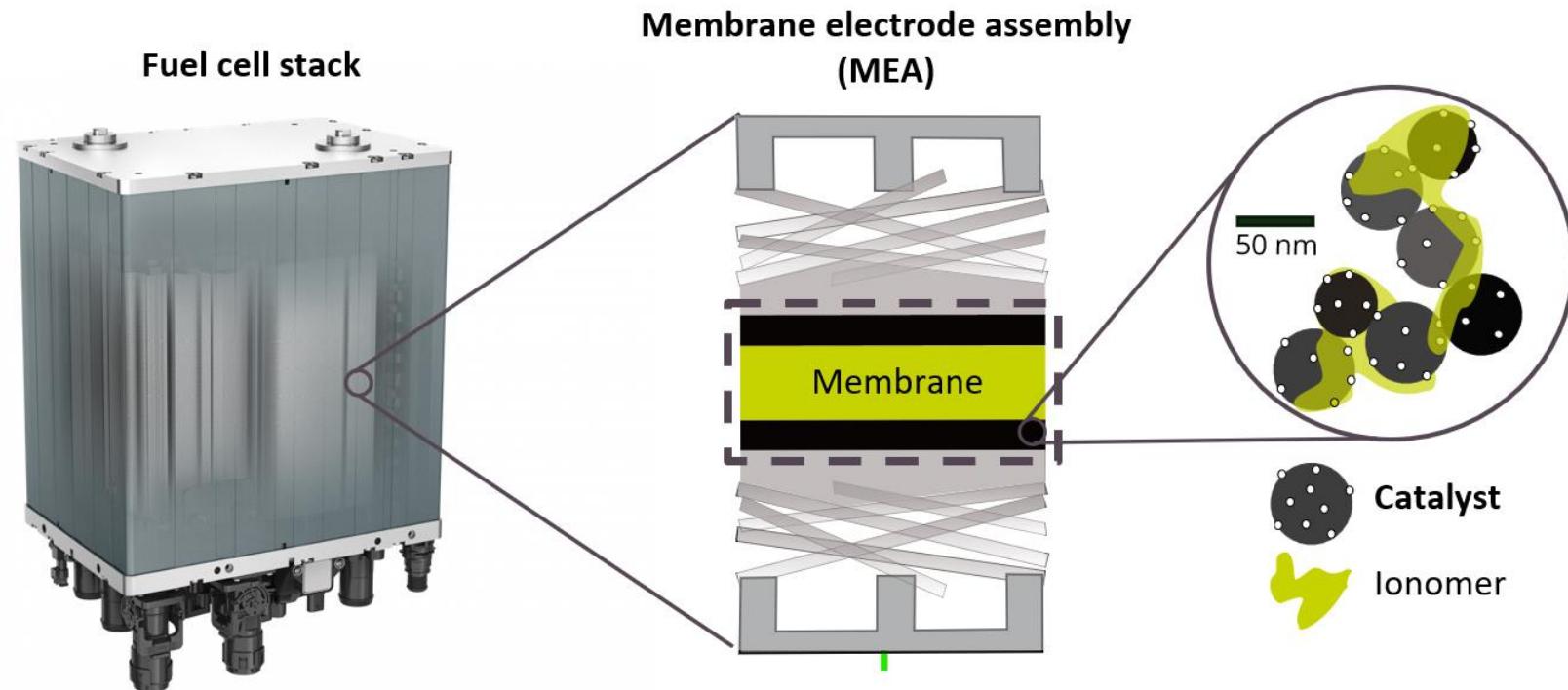
Funded by  
the European Union

# ENABLER

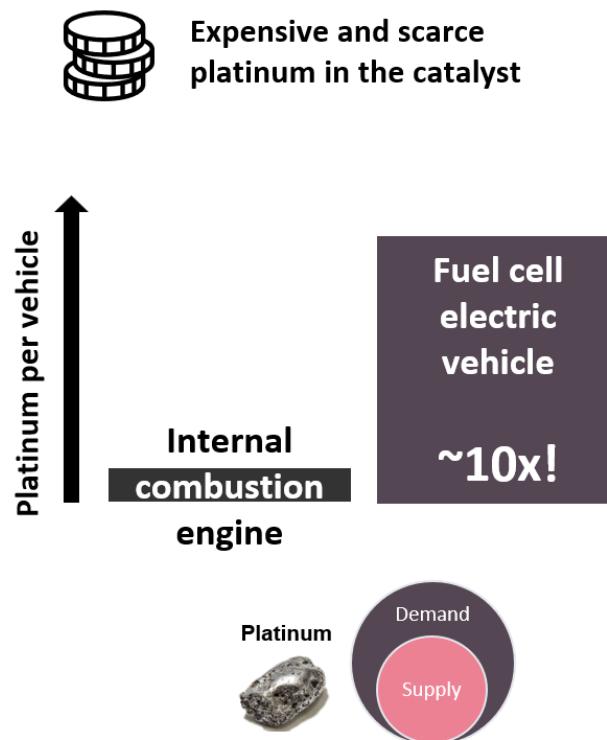
---

- Tech and business validation towards market readiness of high-performance PFSA-free intermetallic Pt-alloy membrane electrode assemblies for PEMFC enabling next-gen hydrogen-based transport
- EIC Transition Challenge: Process and system integration of clean energy technologies

# Next generation fuel cells



# State-of-the-art



Fluoropolymers in membrane and ionomer (PFSA) as a huge environmental burden

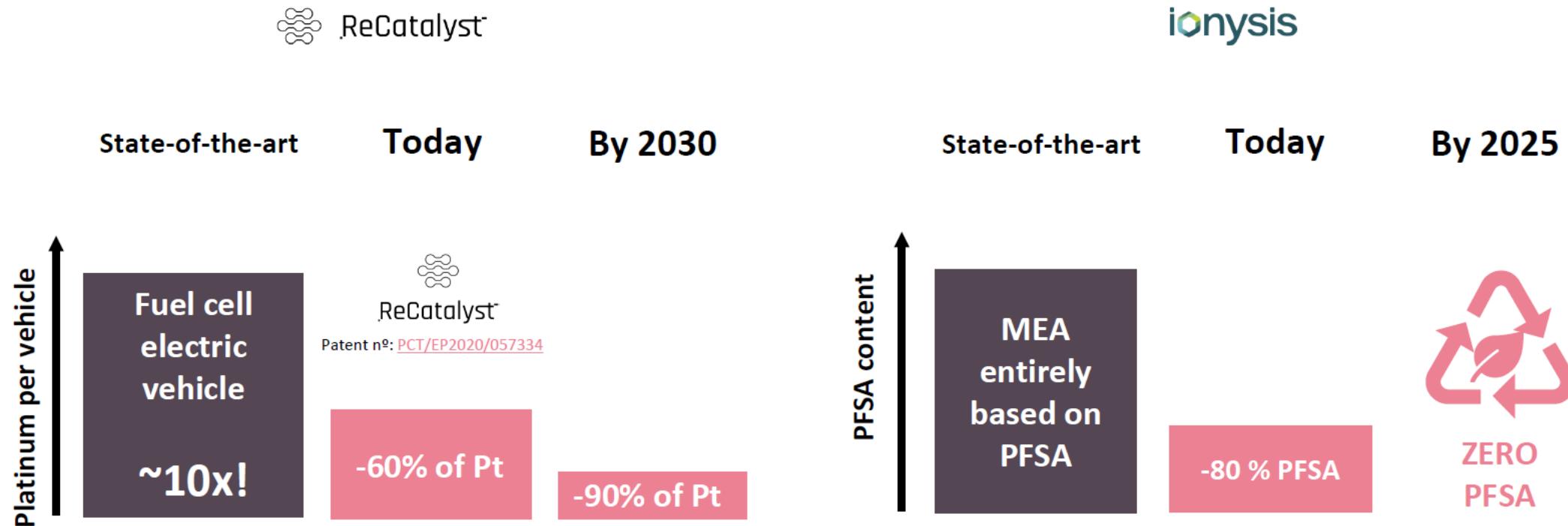
Bio-accumulating ("Forever chemical")

Toxic and causing serious health conditions

Difficult and expensive recycling



# Innovative and disruptive technologies

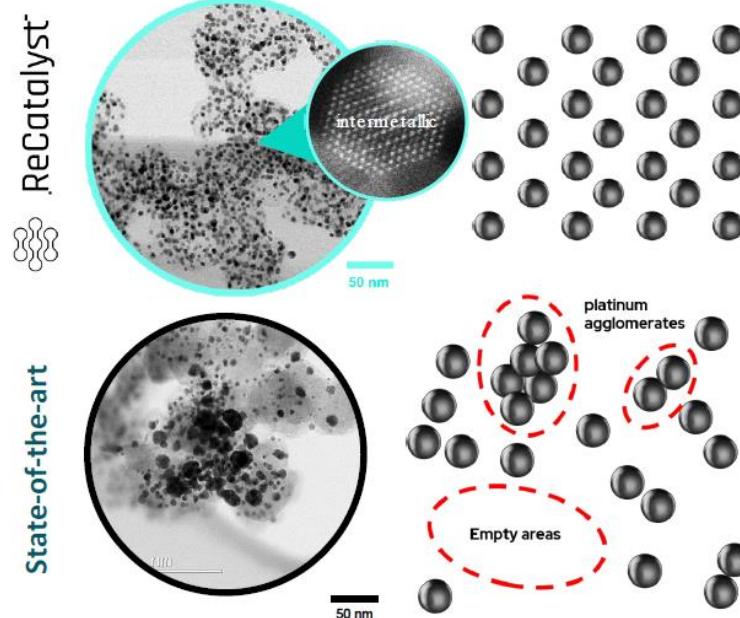


# Technological breakthrough



Patent family #1: [WO2020187933](#)  
Patent family #2: [WO2020064833](#)  
New key patent app. (next-gen): Filed July 2024

Advanced platinum-alloy catalysts with optimized use of Pt



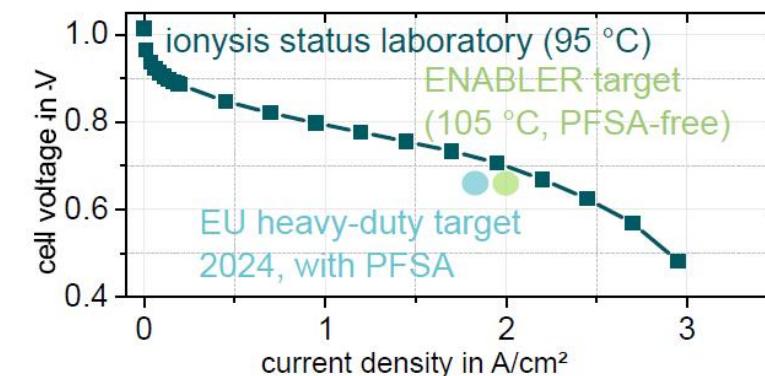
Advanced MEAs based on PFSA-free ionomer and membrane materials



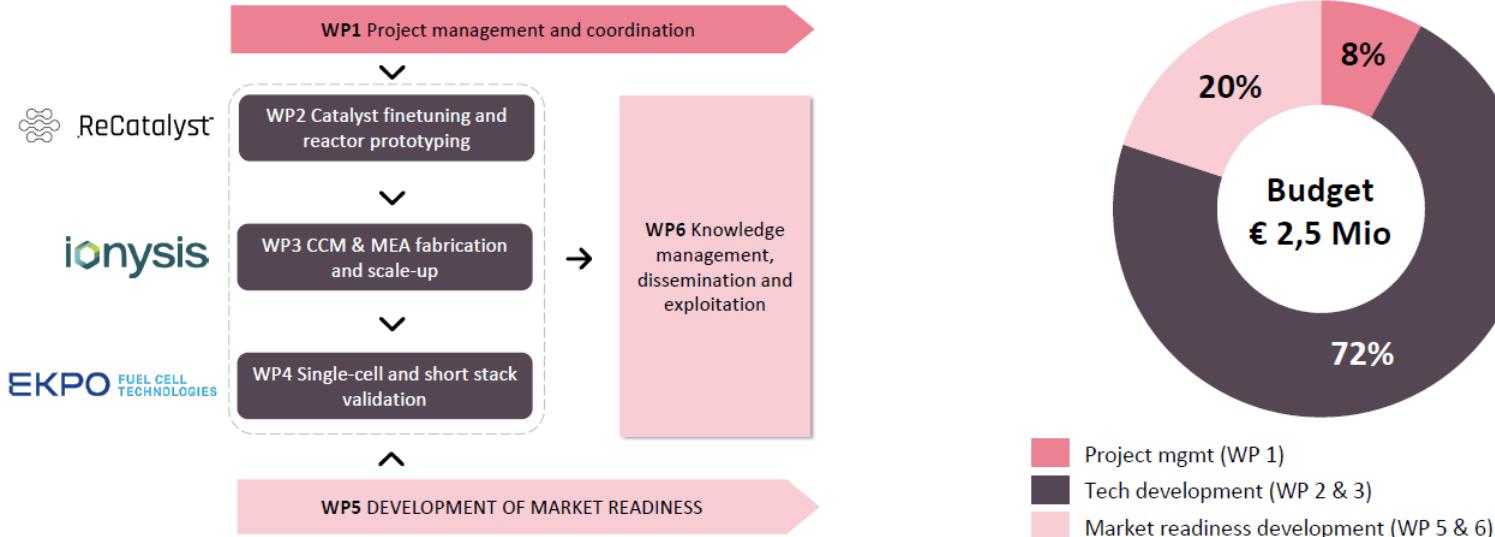
Roll to roll pilot MEA coating



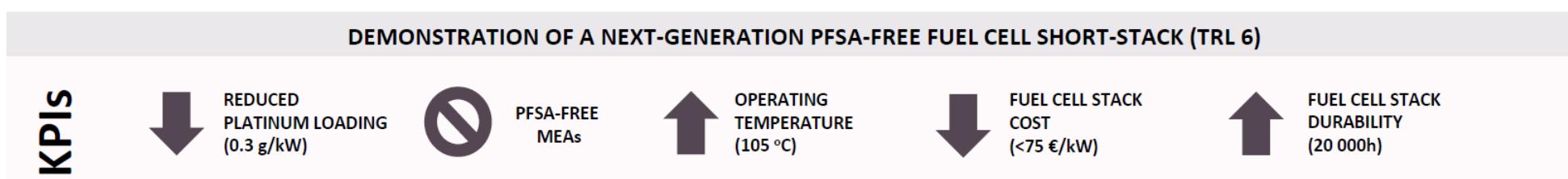
Full size MEA (250 cm<sup>2</sup>)



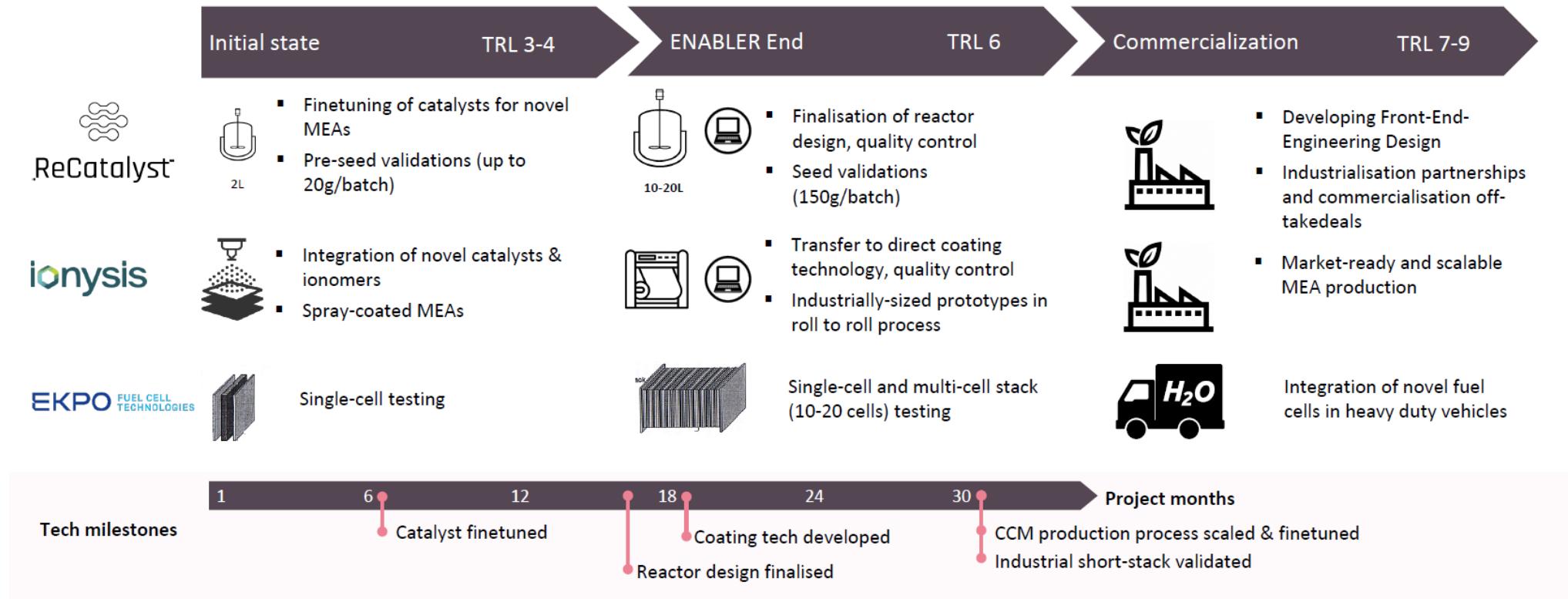
# From TRL 3-4 to TRL 6



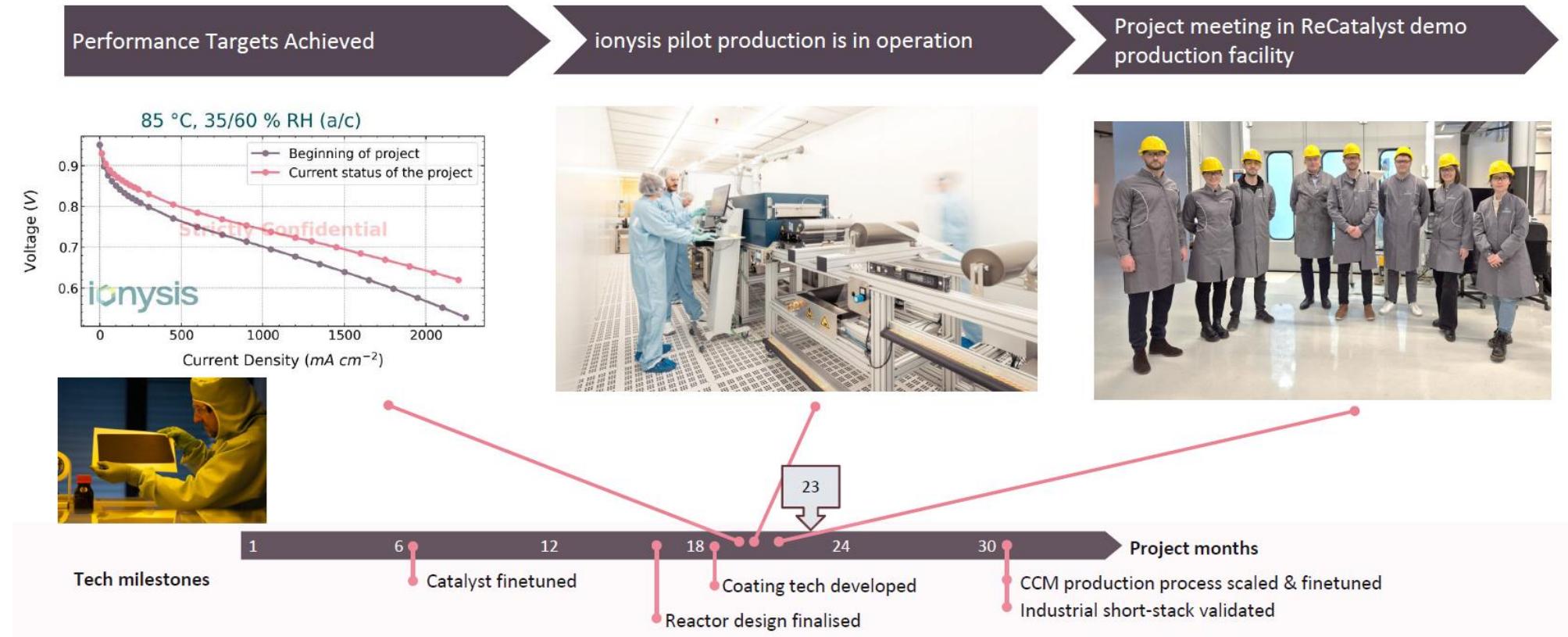
+  
EKPO FUEL CELL TECHNOLOGIES  
€ 0,28 Mio  
own funding



# Synchronized development



# Project progress



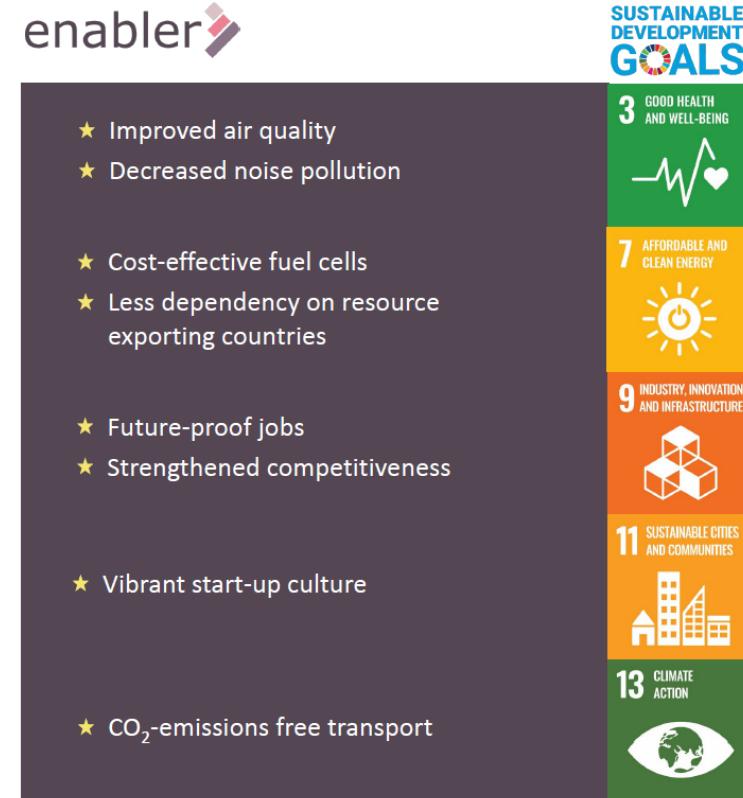
# Impact

- ✓ **Enables scaling of hydrogen technology**
- ✓ **Enables two innovative companies to grow jointly**
- ✓ **Enables spill-over effects towards AEM and PEM electrolysis for both companies**

Learn more at [www.enabler-project.eu](http://www.enabler-project.eu)



- ★ Improved air quality
- ★ Decreased noise pollution
- ★ Cost-effective fuel cells
- ★ Less dependency on resource exporting countries
- ★ Future-proof jobs
- ★ Strengthened competitiveness
- ★ Vibrant start-up culture
- ★ CO<sub>2</sub>-emissions free transport



# Začetek

---

- Predhodni projekt **ERC PoC StableCat** (Kemijski inštitut, dr. Nejc Hodnik)
- EIC Transition smo izbrali, ker so aktivnosti zelo sovpadale z našim planom razvoja zagonskega podjetja:
  - **razvojne aktivnosti** (TRL 4-6)
  - **poslovne aktivnosti** (priprava poslovnega plana, tehno-ekonomske analize, ipd.).
- Zmanjšali smo količino potrebnih sredstev, ki bi jih morali zbrati s pomočjo tveganega kapitala (pri EIC Transition gre za 100% financiranje, prefinancing je večji delež)
- Uvodni klic z **NKT**, ki so nas proaktivno kontaktirali – dobili smo koristne informacije, kako pristopiti k prijavi (smernice, operativno, dogajanja okrog EU institucij in s tem povezanih razpisov)

# Priprava prijave

---

- Priprave smo začeli v začetku leta 2022, nato smo zamudili prvi cut-off.
- Za prvi cut-off smo imeli premalo časa, da bi pravočasno uskladili konzorcij kot tudi prijavo – smo bili **uspešni v prvi prijavi**, vendar v drugem cut-off-u.
- Na projektu sodelujemo z **dvema partnerjema iz Nemčije**, tako da so pri prijavi sodelovale približno 2-3 osebe iz vsakega podjetja – kot koordinatorji smo imeli nekoliko večji vložek časa, vsebina se je pripravljala okvirno 3 mesece.
- Vzeli smo si tudi več časa, da smo poiskali **pravo ekipo za podporo/svetovanje** pri prijavi.

# Postopek od prijave do podpisa

---

- Nekoliko **hitrejši** kot pri drugih projektih - rezultate dobiš relativno hitro, nato se moraš ekspresno pripraviti na intervju.
- **Intervju** je imel dosti več fokusa na naše tehnologije, nekaj pa tudi na poslovni del, medtem ko je panel zelo natančno prebral našo prijavo.
- Zelo hitro smo dobili povabilo na podpis **konzorcijske pogodbe** – začetek projekta smo namensko zamaknili, saj smo bili v vrhuncu zbiranja tveganega kapitala in smo želeli uskladiti časovnice.

## Zunanja pomoč

---

- Zunanja **svetovalna agencija** iz EU
- Vložili smo tudi obilo lastne **energije**
- Zelo pomembno je **tesno sodelovanje** s svetovalci
- Kvaliteta končnega izdelka zelo odvisna od input-ov, ki jih zunanji svetovalec dobi s strani podjetja, saj gre za interna specifična znanja, deep tech okolje, specifičen trg, tehnologija in industrija – je potrebno iz vsega izluščiti **vrednost**.

# Izkušnje in nasveti

---

- **Zunanji svetovalec** - praktično vsi uspešni projekti na tem nivoju ga imajo in brez si v zaostanku za drugimi.
  - Intervjuji s 5-10 svetovalci
  - Kompromis med ceno in kvaliteto ter vrsto pogodbe (vzajemnost)
  - Dober odnos in ponudba (5000 € up-front in okrog 5% success fee-ja)
- **Opozorilni znaki** - ščitenje lastnih interesov, pritiski za podpis pogodbe, vsiljevanje dodatnih fee-jev za project management, ipd.
- Nekateri uporabljajo svetovalce samo za specifična področja – odvisno za kaj je specializiran svetovalec ter kakšni viri in znanja so na voljo interno.
- Vsebina projekta mora služiti **strateški usmeritvi podjetja**, ne da tematika challenge-a vodi projekt in podjetje v drugo smer.

# Dodatna podpora EIC

---

- **Business Acceleration Services** (Women Leadership Programme), **EIC Booster grant** za komercializacijo ali širitev portfelja izdelkov, dogodki (EIC Summit), mreženje, dostop do investitorjev, korporacij, itd.
- **Specifične nadgradnje znanj in kompetenc**, ki jih lahko zapolnimo s svetovalci oziroma sofinanciranimi storitvami BAS
- EIT Raw Materials pospeševalnik, kjer smo izkoristili veliko možnosti
- Pitch tekmovanja – svetovalci in coachi
- Gradimo Advisory board
- Kako izkoristiti **priložnosti podpornega ekosistema**, seveda v skladu s potrebami in omejitvami

# Načrti

---

- Oddana prijava **EIC Accelerator** (Challenge: Acceleration of advanced materials development and upscaling along the value chain)
- Na Accelerator se lahko prijavljajo že uveljavljena inovativna podjetja, ki lahko prikažejo že komercialne rezultate, torej je konkurenca večja in lahko vpliva na rezultate – budget za start-up podjetja?

# HVALA ZA POZORNOST

