

La nostra experiència en compra pública innovadora

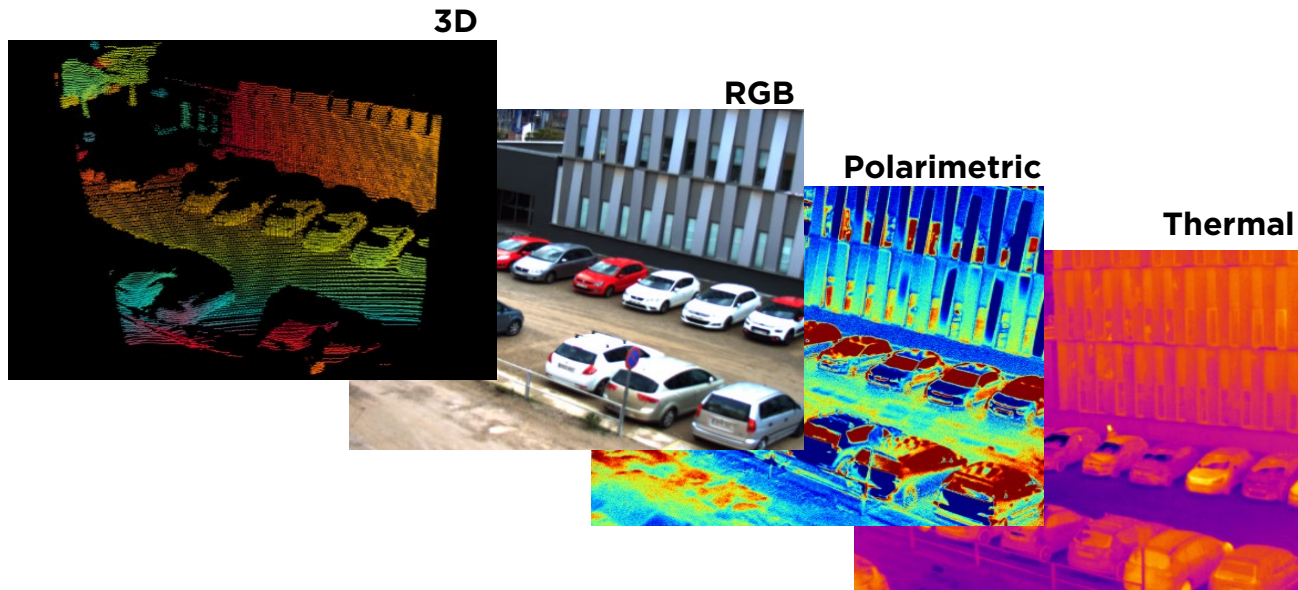
ACCIÓ 07/07/2021

Beamagine i les PCPs

- Beamagine som una PIME tecnològica amb seu a Castellbisbal que comercialitza sistemes electroòptics (càmeres lidar i unitats de percepció amb 3D+2D amb tecnologia pròpia).
- En els darrers dos anys hem participat en 7 processos de compra pública innovadora arreu del món
- Hem guanyat dos (a UK, facturació agregada >650K€) i estem negociant tres més a Àsia (South Korea, Hong Kong i Singapur, agregats 600K€).

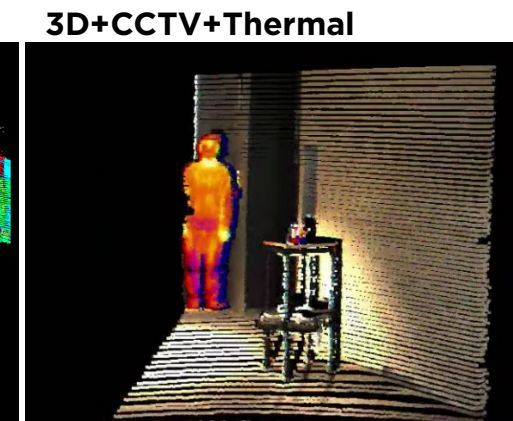
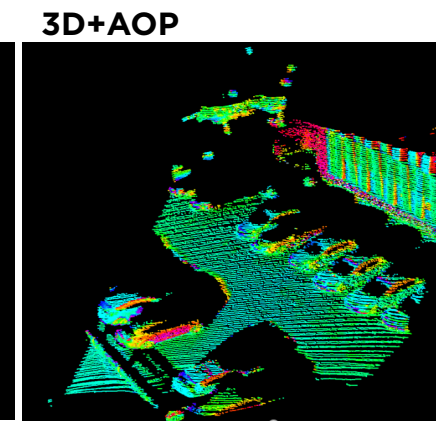
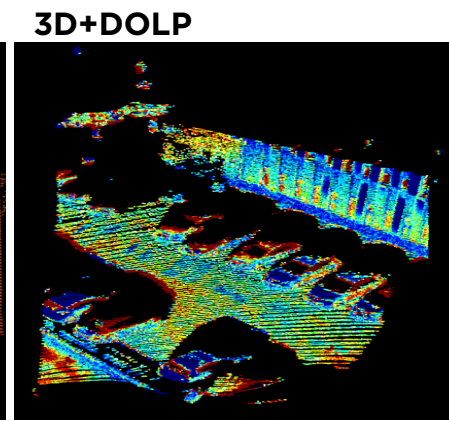
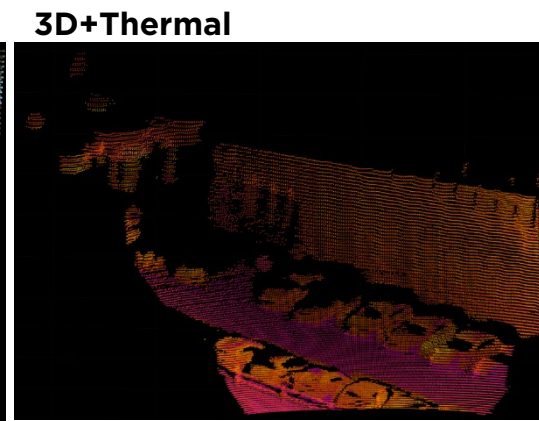
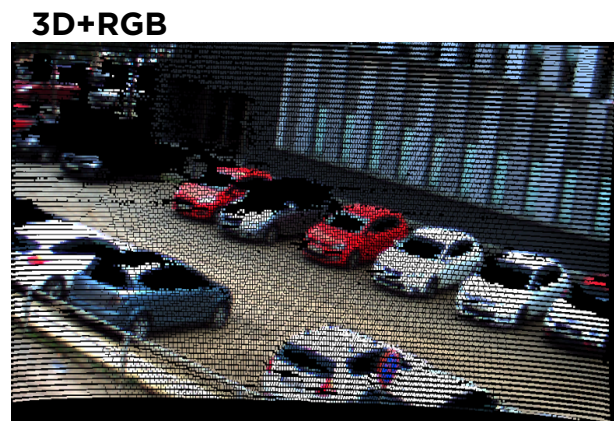


Multimode sensor with embedded image fusion

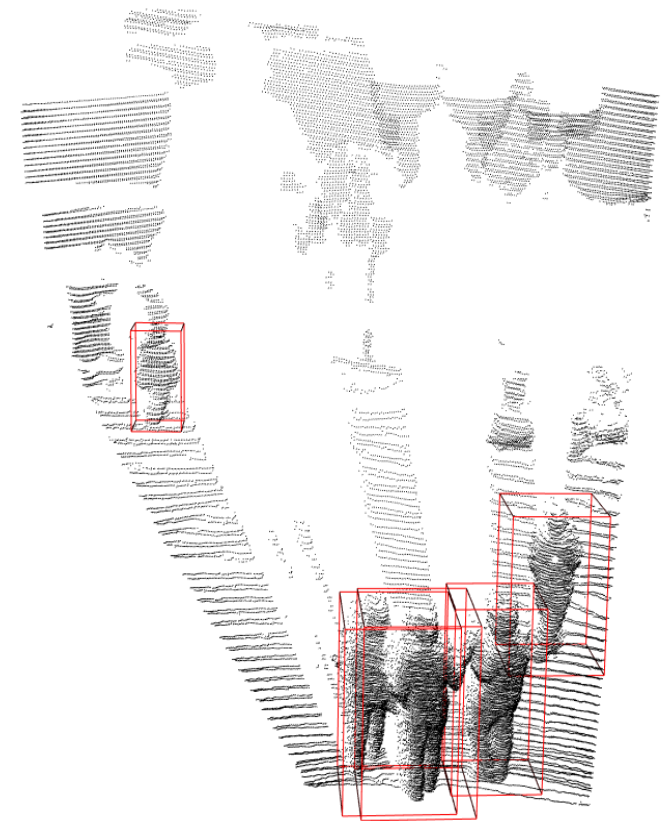
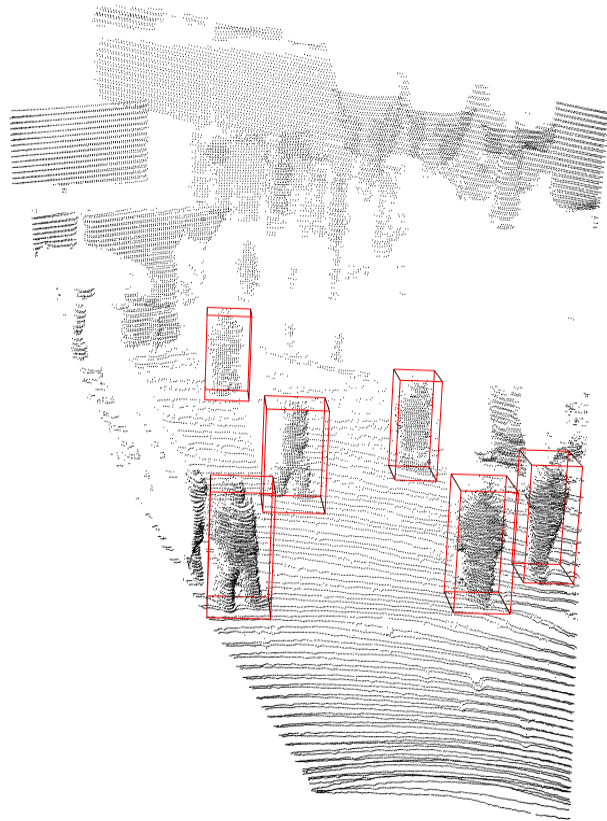


■ Integrated sensors within the casing:

- High resolution LIDAR (12 active patents)
- Up to 3 additional imagers
 - RGB camera
 - Thermal camera
 - Polarimetric camera
- 10x17x15 cm
- Customizable on request
- Embedded data fusion
- Optional embedded AI for perception (object detection and tracking)



Perception: Pedestrian detection in 3D point clouds



Què és un procés PCP?

- Són processos competitius oberts de compra de tecnologia
- Es cerquen tecnologies innovadores per una utilitat concreta: són problemes reals cercant solució
- El contractant està reduint risc en una futura compra de tecnologia, i el proveïdor està introduint tecnologia en un gran proveïdor al mercat que aplica
- Es prepara una proposta, s'avalua i es signa un contracte de proveïment (poden ser consorciades i amb matchmaking event!)
- Acostumen a ser contractes d'exploració de tecnologia avançada de cara a futurs proveïments

Són tots iguals? NO!

- Dos grans famílies de processos

Amb consulta de mercat (més UE)

- El client (p.e. Deutsche Bahn) té un problema i fa una consulta de mercat per conèixer les tecnologies disponibles.
- Posteriorment, fa una proposta detallada de problema a resoldre amb les necessitats a cobrir i les condicions. Sovint inclouen el preu.
- Es resol el concurs i es desenvolupa el projecte. Idealment, segueix un procés de compra.

Amb proposta directa (més Àsia)

- El client demana al mercat directament una solució breu a un problema que té. Sovint no inclouen un preu prefixat ni esperen més que una idea
- Després es demana més informació, sovint amb entrevista personal, i si convé es signa el contracte.

- Però cadascuna és diferent: hi ha fins i tot en consorci i amb matchmaking events!

Muntstroom Pre-Commercial Procurement

Solutions for pedestrian analytics sought

Find partners to build a competitive consortium

04.05.2021 | 13h00 - 17h00



Muntstroom PCP, Brussels Capital Region

Pre-Commercial Procurement (PCP) regarding R&D of end-to-end solutions for monitoring multi-faceted people flow

Market consultation report

ACCIÓ

 Generalitat de Catalunya
Government of Catalonia

Butlletí/Plataforma

ACCIÓ

 Generalitat de Catalunya
Government of Catalonia

Oficina comercial

 BEAM\GINE

[dstl]

 BEAM\GINE

Identificació possible oportunitat

Decisió viabilitat

Preparació proposta

Resolució
Contracte

Execució

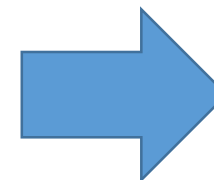
Notice

**Competition: autonomy in
challenging environments**

The Defence and Security Accelerator (DASA) is seeking proposals to improve the capability of autonomous systems in challenging environments.

News story

**DASA awards £2-million to fast
track autonomous vehicles in harsh
conditions**

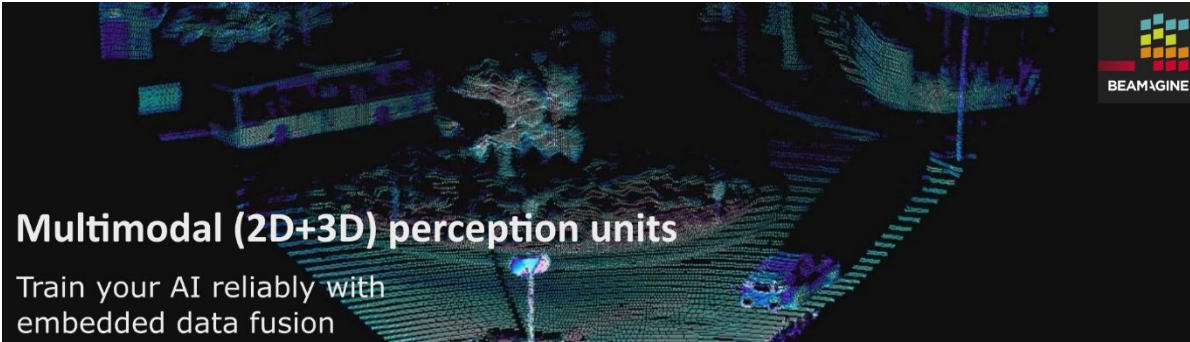


Fase 2

- És molt útil per **introduir tecnologia en mercats** en la pràctica, però per guanyar has de conèixer abans què demanda aquell mercat i explicar clarament què s'obtindrà amb el teu producte o tecnologia.
- Obtenció d'**instal.lacions de referència** i potencials compres en volum amb proveïdors públics.
- Es factura contra entregables, i no es justifica en el sentit convencional d'un projecte.
- El client és públic però sap que assumeix risc i no està desenvolupant un producte final acabat, més aviat una prova de concepte. TRL d'entrada i sortida molt variables.
- Són propostes sovint curtes (5-20 pàgines màxim), sovint amb feedback
- Sense impagats, sense equity issues

Desavantatges d'una PCP

- Cal disposar de tecnologia/know-how diferencial que solucioni un problema real
- Ull a la IP, especialment a l'ús de la foreground IP , més si hi ha foreground patents: el contractor pot demanar royalties com part del contracte
- Costos de mobilitat (típicament hi ha demos i instal.lacions a casa del client)
- Costos de canvi de moneda (també en fer els pressupostos, ull monedes inestables)
- Ratio d'èxit no molt elevada (però propostes amb feina moderada)
- Pot caldre soci local (distribuidor?) especialment fóra d'Europa (llengua local)
- Alguns processos (pocs) s'encallen o queden deserts



Multimodal (2D+3D) perception units

Train your AI reliably with embedded data fusion

Gràcies!



Contact information

C/Bellesguard 16
Castellbisbal
08755 Barcelona

phone: +34 648773478
email: info@beamagine.com
web: www.beamagine.com



PYME INNOVADORA
Válido hasta el 31 de diciembre de 2018

