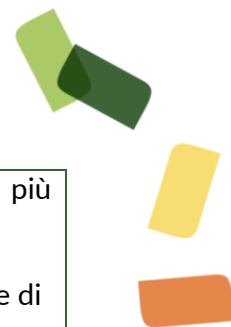




Table 12: matchmaking methodology

Title	Matchmaking Methodology for DRG4Food Open Calls
Original	<p><b>Main Results/Outcomes:</b> The DRG4Food matchmaking service effectively connects organizations with potential partners for Open Calls. This service, demonstrated its value in Open Call #1 and continues to assist applicants in Open Call #2, enhancing proposal quality and forming robust consortia. This structured approach boosts the chances of creating competitive proposals for innovative food sector solutions.</p> <p><b>Main Practical Recommendations:</b> Using the matchmaking service, organizations can find complementary partners beyond their immediate network, including cross-border and cross-sector opportunities. By participating in matchmaking events, they can pitch projects, gain visibility, and connect with potential partners. Streamlining partner searches saves time and allows organizations to focus on developing stronger proposals, optimizing resources effectively.</p> <p><b>Added Value/Benefit/Opportunities:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efficient partner matching reduces search time and resources, allowing more focus on project development.</li> <li>• Stronger consortia lead to more competitive proposals, increasing the likelihood of success in open calls.</li> <li>• Engage with cross-sector and cross-border partners beyond your immediate network to foster collaborations and expand connections.</li> </ul> <p><b>How to Use the Results:</b> To benefit from the matchmaking service, fill out the application form with your organization details, project summary, and desired partners. Each request is reviewed, and an introductory email is sent to potential matches. Note that this service does not replace individual efforts in forming a consortium or guarantee a match or selection in open calls. Applicants must conduct their own due diligence.</p>
Italian	<p><b>Risultati Principali:</b> Il servizio di matchmaking di DRG4Food connette efficacemente le organizzazioni con potenziali partner per le Open Calls. Questo servizio ha dimostrato il suo valore nella Open Call n.1 e continua ad assistere i candidati nella Open Call n.2, migliorando la qualità delle proposte e formando consorterie robuste. Questo approccio strutturato aumenta le possibilità di creare proposte competitive per soluzioni innovative nel settore alimentare.</p> <p><b>Raccomandazioni Pratiche Principali:</b> Utilizzando il servizio di matchmaking, le organizzazioni possono trovare partner complementari al di là della loro rete immediata, comprese opportunità transfrontaliere e trans-settore. Partecipando agli eventi di matchmaking, possono presentare progetti, aumentare la visibilità e connettersi con potenziali partner. Ottimizzando le ricerche di partner si risparmia tempo e permette</p>



	<p>alle organizzazioni di concentrarsi nello sviluppare proposte più solide, utilizzando efficacemente le risorse.</p> <p><b>Valore Aggiunto/Benefici/Opportunità:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il matching efficiente dei partner riduce il tempo e le risorse di ricerca, consentendo una maggiore concentrazione nello sviluppo del progetto.</li> <li>• Le consorterie più solide portano a proposte più competitive, aumentando le probabilità di successo nelle open calls.</li> <li>• Impegnarsi con partner trans-settore e transfrontalieri al di là della rete immediata per favorire collaborazioni e ampliare le connessioni.</li> </ul> <p><b>Come Utilizzare i Risultati:</b></p> <p>Per beneficiare del servizio di matchmaking, compilare il modulo di domanda con i dettagli dell'organizzazione, il riassunto del progetto e i partner desiderati. Ogni richiesta viene esaminata e viene inviata una email introduttiva ai potenziali corrispondenti. Si tenga presente che questo servizio non sostituisce gli sforzi individuali nella formazione di una consorteria o garantisce un abbinamento o una selezione nelle open calls. I candidati devono condurre la propria dovuta diligenza.</p>
<p>Serbian</p>	<p><b>Glavni rezultati/ishodi:</b></p> <p>Servis za povezivanje DRG4Food efikasno povezuje organizacije sa potencijalnim partnerima za otvorene pozive. Ovaj servis je pokazao svoju vrednost tokom Otvorenog poziva #1 i nastavlja da pomaže aplikantima u drugom pozivu, poboljšavajući kvalitet predloga i formiranje jakih konzorcijuma. Ovaj strukturirani pristup povećava šanse za kreiranje konkurentnih predloga za inovativna rešenja u prehrambenom sektoru.</p> <p><b>Glavne praktične preporuke:</b></p> <p>Korišćenjem servisa, organizacije mogu pronaći komplementarne partnere izvan svog okruženja, uključujući prekogranične i međusektorske mogućnosti. Učestvovanjem u događajima za povezivanje, mogu predstaviti svoje projekte, steći vidljivost i povezati se sa potencijalnim partnerima. Optimizacija pretrage partnera štedi vreme i omogućava organizacijama da se fokusiraju na razvoj jačih predloga.</p> <p><b>Dodata vrednost/korist/prilike:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Povezivanje partnera smanjuje vreme i resurse utrošene na pretragu, omogućavajući fokus na razvoj projekata.</li> <li>• Jači konzorcijumi dovode do konkurentnijih predloga, povećavajući verovatnoću uspeha u pozivima.</li> <li>• Povežite se sa prekograničnim i međusektorskim partnerima izvan vašeg neposrednog okruženja kako biste podstakli saradnju i proširili kontakte.</li> </ul> <p><b>Kako koristiti rezultate:</b></p> <p>Da biste koristili servis za povezivanje, popunite prijavni formular sa detaljima o vašoj organizaciji, pregledom projekta i željenim partnerima. Svaki zahtev se pregleda, a uvodni email se šalje potencijalnim partnerima. Napominjemo da ovaj servis ne</p>



	<p>zamenjuje individualne napore u formiranju konzorcijuma niti garantuje uspešno povezivanje ili selekciju u otvorenim pozivima. Aplikanti moraju obaviti sopstvenu procenu partnera.</p>
Deutsch	<p><b>Wichtigste Ergebnisse/Outcomes:</b>                  Der DRG4FOOD-Matchmaking-Dienst bringt Organisationen effektiv mit potenziellen Partnern für Open Calls zusammen. Dieser Dienst hat sich bereits beim ersten Open Call bewährt und unterstützt die Antragsteller:innen auch beim zweiten Open Call, indem er die Qualität der Proposals verbessert und solide Konsortien bildet. Dieser strukturierte Ansatz erhöht die Chancen, wettbewerbsfähige Vorschläge für innovative Lösungen im Lebensmittelsektor zu entwickeln.</p> <p><b>Wichtigste praktische Empfehlungen:</b>                  Mit dem Matchmaking-Service können Organisationen komplementäre Partner über ihr unmittelbares Netzwerk hinaus finden, einschließlich grenz- und sektorübergreifender Möglichkeiten. Durch die Teilnahme an Matchmaking-Veranstaltungen können sie ihre eigenen Projekte vorstellen, ihre Sichtbarkeit erhöhen und mit potenziellen Partnern in Kontakt treten. Die Vereinfachung der Partnersuche spart Zeit und ermöglicht es den Organisationen, sich auf die Entwicklung aussagekräftigerer Vorschläge zu konzentrieren und ihre Ressourcen effektiv zu nutzen.</p> <p><b>Geschaffener Wert/Nutzen/Chancen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ein effizientes Partner-Matching reduziert den Zeit- und Ressourcenaufwand für die Suche und ermöglicht eine stärkere Konzentration auf die Projektentwicklung.</li> <li>• Stärkere Konsortien führen zu wettbewerbsfähigeren Vorschlägen und erhöhen damit die Erfolgchancen bei Open Calls.</li> <li>• Sektor- und grenzübergreifend wird Partnern ein Engagement über Ihr unmittelbares Netzwerk hinaus ermöglicht, um die Zusammenarbeit zu fördern und Innovation zu stiften.</li> </ul> <p><b>Wie man die Ergebnisse verwendet:</b>                  Um den Matchmaking-Service in Anspruch zu nehmen, füllen Interessent:innen das Antragsformular mit den Angaben zu ihrer Organisation, einer Projektübersicht und den potenziell interessanten Partner aus. Jede Anfrage wird geprüft, und potenziellen Partnern wird eine Vorstellungs-E-Mail zugesandt. Der Service ist ein zusätzliches Angebot, welche nicht die individuellen Bemühungen zur Partnerfindung ersetzt noch eine Garantie für eine erfolgreiche Bewerbung darstellt. Zudem müssen die Antragsteller ultimativ ihre eigene Due-Diligence-Prüfung durchführen.</p>
French	<p><b>Principaux résultats</b></p> <p>La mise en relation par DRG4Food relie efficacement les organisations à des partenaires potentiels pour les appels ouverts. Ce service a démontré sa valeur lors de l'appel n° 1 et continue</p>



	<p>d'aider les candidats lors de l'appel n° 2, en améliorant la qualité des propositions et en formant des consortiums solides. Cette approche structurée augmente les chances de créer des propositions compétitives pour des solutions innovantes dans le secteur alimentaire.</p> <p><b>Principale recommandation pratique</b></p> <p>En utilisant la mise en relation, les organisations peuvent trouver des partenaires complémentaires au-delà de leur réseau immédiat, y compris des opportunités transfrontalières et intersectorielles. En participant à des événements de mise en relation, elles peuvent présenter des projets, gagner en visibilité et entrer en contact avec des partenaires potentiels. La rationalisation de la recherche de partenaires permet aux organisations de gagner du temps et de se concentrer sur l'élaboration de propositions plus solides, en optimisant les ressources de manière efficace.</p> <p><b>Valeur ajoutée/avantages/opportunités</b></p> <p>Une mise en relation efficace des partenaires réduit le temps de recherche et les ressources, ce qui permet de se concentrer davantage sur le développement du projet.</p> <p>Des consortiums plus solides débouchent sur des propositions plus compétitives, ce qui augmente les chances de succès lors des appels ouverts.</p> <p>Engagez-vous avec des partenaires intersectoriels et transfrontaliers au-delà de votre réseau immédiat afin de favoriser les collaborations et d'étendre les connexions.</p> <p><b>Comment utiliser les résultats</b></p> <p>Pour bénéficier d'une mise en relation, remplissez le formulaire de demande en indiquant les coordonnées de votre organisation, le résumé de votre projet et les partenaires souhaités. Chaque demande est examinée et un courriel de présentation est envoyé aux partenaires potentiels. Il est à noter que ce service ne remplace pas les efforts individuels de formation d'un consortium et ne garantit pas un jumelage ou une sélection dans le cadre d'appels ouverts. Les candidats doivent faire preuve de leur propre audit au préalable.</p>
<p>Polish</p>	<p><b>Najważniejsze rezultaty</b></p> <p>Usługa matchmakingu DRG4FOOD skutecznie łączy organizacje z potencjalnymi partnerami w ramach programu Open Call. Usługa ta wykazała swoją wartość w ramach Open Call #1 i nadal pomaga wnioskodawcom w ramach Open Call #2, podnosząc jakość</p>



	<p>aplikacji i tworząc silne konsorcja. Takie ustrukturyzowane podejście zwiększa szanse na stworzenie konkurencyjnych propozycji innowacyjnych rozwiązań dla sektora spożywczego.</p> <p><b>Główne zalecenia praktyczne:</b> Korzystając z usługi matchmakingu, organizacje mogą znaleźć partnerów odpowiednich do ich potrzeb poza ich bezpośrednią siecią kontaktów, dodając relacje transgraniczne i międzysektorowe. Uczestnicząc w wydarzeniach związanych z matchmakingiem, mogą one przedstawiać projekty, zyskać widoczność i nawiązać kontakty z potencjalnymi partnerami. Usprawnienie wyszukiwania partnerów oszczędza czas i pozwala organizacjom skoncentrować się na opracowywaniu silniejszych propozycji, skutecznie optymalizując zasoby.</p> <p><b>Wartość dodana/korzyść/możliwości:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efektywne dopasowywanie partnerów skraca czas i zasoby potrzebne do wyszukiwania, umożliwiając większe skupienie się na rozwoju projektu.</li> <li>• Silniejsze konsorcja prowadzą do bardziej konkurencyjnych aplikacji, zwiększając prawdopodobieństwo powodzenia w Open Call.</li> <li>• Możliwość nawiązania kontaktów z partnerami międzysektorowymi i transgranicznymi spoza Twojej bezpośredniej sieci kontaktów, aby wspierać współpracę i zwiększanie zasięgów.</li> </ul> <p><b>Jak skorzystać z wyników:</b> Aby skorzystać z matchmakingu, wypełnij formularz zgłoszeniowy, podając dane swojej organizacji, opis projektu i pożądanego partnerów. Każdy wniosek jest sprawdzany, a do potencjalnych dopasowań wysyłany jest e-mail informacyjny. Należy pamiętać, że ta usługa nie zastępuje indywidualnych wysiłków w tworzeniu konsorcjum ani nie gwarantuje dopasowania lub wyboru w programie Open Call. Wnioskodawcy muszą przeprowadzić własną analizę dokumentacji (ang. due diligence).</p>
--	--

## 8 Conclusions

This document presents the first collection of DRG4FOOD practice abstracts, covering project results up to month 18. Using the EIP-AGRI common format facilitates the dissemination of the project's results to researchers, entrepreneurs, citizens, and other EU-funded projects. The practice abstracts have been translated into five different languages, leveraging the native languages of DRG4FOOD consortium members: German, Italian, Polish, Serbian, and French.

Over the next 18 months, we will continue to collect practice abstracts as the actions of the DRG4FOOD project become increasingly concrete. In the next version of this deliverable, we will include the results of the open call winners, the final version of the toolbox, and the