|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Trajectbeschrijving kmo-groeisubsidie |  |
|  | ////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////// |  |
|  | ****Waarvoor dient dit formulier?*****Dit formulier is onderdeel van de subsidieaanvraag voor een kmo-groeisubsidie. Met dit formulier beschrijft u de inhoudelijke aspecten van uw groeitraject. Tracht zo volledig en concreet mogelijk dit formulier aan te vullen.* ****Wie vult dit formulier in?****Dit formulier wordt ingevuld door de rechtsgeldig vertegenwoordiger van de kmo die de subsidie aanvraagt.****Wanneer moet u dit formulier uiterlijk terugbezorgen?****Om beroep te kunnen doen op de kmo-groeisubsidie vragen wij u onderstaand formulier in te vullen en op te laden via de persoonlijke link naar uw dossier die u via mail ontvangen heeft. Uw subsidieaanvraag is pas volledig nadat alle bijlagen zijn opgeladen.  |
|  |
|  | Visie op economische groei |
| 1 | Beschrijf uw ambitieus groeitraject: welke concrete opportuniteiten of uitdagingen wilt u uitwerken om uw onderneming te laten groeien? |
|  | Omschrijf bondig de markt waarin uw onderneming momenteel actief is. Beschrijf welke nieuwe producten of diensten (innoveren), welke nieuwe markten (internationaliseren) of welk nieuw businessmodel (transformeren) u gaat ontwikkelen zodat uw onderneming duurzaam economisch kan groeien. (max. 2 pagina’s) |
|  |  |
|  |  |
| 2 | **Welke concrete doelen stelt u zichzelf?** |
|  | Tot welke bijkomende investeringen, omzet, tewerkstelling en/of andere groei-indicatoren zal dit groeitraject leiden? Vermeld hierbij ook de huidige situatie. Beschrijf elke groei-indicator en geef aan op welke termijn u deze groei zal realiseren.  |
|  |  |
|  | Investeringen |       |  |  |
|  | Omzet |       |
|  | Tewerkstelling |       |
|  | Andere |       |
|  |
|  |  |
|  | Kantelmoment |
| 3 | **Beschrijf in onderstaande tabel kort welke bedrijfsprocessen impact zullen ondervinden van dit groeitraject. Beschrijf de gewenste verandering en wie de verantwoordelijkheid draagt.****Uiteraard beschrijft u dit enkel voor de processen waar u een impact ziet.**  |

| Bedrijfsprocessen die impact ondervinden van het groeitraject. | Te realiseren impact*Beschrijf de gewenste verandering. Geef duidelijk aan wat de huidige situatie is en waar u naartoe wil evolueren*. | Verantwoordelijkheid |
| --- | --- | --- |
| bij externe dienstverlener *Vermeld naam dienstverlener* | bij personen in de onderneming of nieuwe aanwerving*Vermeld telkens de functie van de verantwoordelijke.* |
| Strategie*business development, internationalisering* | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |
| Personeel*opleiding, aanwerving, verloning, werkbaar werk…* | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |
| Arbeidsorganisatie & bedrijfsprocessen*organigram, structuur, systemen, kwaliteit* | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |
| Onderzoek & Ontwikkeling | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |
| Operaties & Productie | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |
| Marketing & Communicatie | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |
| Commercieel*verkoop, pre-sales, partnerships, distributie, dienst na verkoop,…* | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |
| ICT & Infrastructuur | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |
| Administratie & Financiën*werkingskapitaal, cash flow, investeringen, juridisch,…* | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |
| Andere *voeg zelf toe* | Huidige situatie:Toekomstige situatie: |   |   |

|  |  |
| --- | --- |
| 4 | **Waarom heeft dit groeitraject verregaande impact op uw onderneming?** |
|  |

|  |
| --- |
| Beschrijf het strategisch belang en de impact van dit groeitraject op uw onderneming. Geef aan waarom het belangrijk is dat dit groeitraject nu wordt uitgevoerd. (max 1 pagina) |

 |
|  |
|  | Onderbouwde aanpak  |
|  |
| 5 | **Plan van aanpak van het groeitraject voor de komende 3 tot 5 jaren** |
|  | **Beschrijf het plan van aanpak van het groeitraject, van het begin van het traject tot aan het behalen van de concrete doelen in vragen 2 en 3. Doe dit aan de hand van belangrijke mijlpalen. Noteer mijlpalen voor de komende 3 tot 5 jaren.** |
|  |
|  |
|  | Timing (vanaf start groeitraject toten met jaar 3 tot 5 na startdatum) |  | **Mijlpaal** |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |       |  |       |
|  |  |
| 6 | **Hoe zal u dit groeitraject financieren?** |
|  | Beschrijf hoe u het groeitraject (investeringen, bijkomende tewerkstelling en andere kosten, zie vraag 2) zal financieren. Geef daarnaast aan hoe u uw eigen aandeel in het strategisch advies en/of de loonkost van het strategisch profiel zal financieren en geef een inschatting van de kosten van het na-traject (bijv. de implementatie van het advies, de loonkost van het strategisch profiel, ...). |
|  |  |
| 7 | **Welke specifieke acties voorziet u om het eigen personeel te betrekken bij het groeitraject?** |
|  |  |
|  |
|  | Noodzaak aan strategische kennis |
| 8 | Welke taken en verwachte resultaten uit het stappenplan (zie vraag 5) vallen onder de verantwoordelijkheid van de dienstverlener en/of de strategische functie? |
|  | Beschrijf de taken en resultaten die u verwacht van de dienstverlener en/of de strategische functie. Geef aan in welke mate de kennis om deze taken uit te voeren ontbreekt binnen uw onderneming en in welke mate de dienstverlener en/of strategische functie wel over deze kennis beschikt. Indien u met meerdere dienstverleners wilt samenwerken, dan vermeldt u de taken en resultaten per dienstverlener. Beschrijf ook de specifieke inbreng van uw onderneming in het volledige groeiproject.  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Klaar?Sla dit bestand op en laad het via de link op naar uw persoonlijk dossier.** |

|  |
| --- |
| **Wat gebeurt er nu?**① Invullen en doorsturen van uw aanvraag en alle bijlagen via de persoonlijk link naar uw dossier.② U ontvangt een bevestigingsmail met een overzicht van uw aanvraag. ③ Indien extra toelichting bij uw aanvraag nodig is, zal uw projectadviseur u contacteren om uw aanvraag persoonlijk toe te lichten. ④ De beslissingsbrief wordt via mail bezorgd.⑤ Na goedkeuring van uw dossier kan u de eerste subsidieschijf van 50% bij de start van het groeitraject aanvragen.⑥ De tweede schijf kan u aanvragen na oplevering van het advies en/ of 12 maanden tewerkstelling van het strategisch profiel.Bij de beoordeling van uw dossier hanteren we volgende criteria:1. **“Visie op economische groei**”: U dient aan te tonen dat u een welomlijnde ambitieuze visie heeft over de groeiopportuniteiten (innoveren, transformeren of internationaliseren) voor uw onderneming.
2. De onderneming bevindt zich op een “**kantelmoment**”: U dient aan te tonen dat het groeitraject een substantiële en nieuwe wending geeft aan de bedrijfsvoering.
3. **“Onderbouwde aanpak”**: U kan aantonen dat u over een doordacht stappenplan beschikt om de vooropgestelde duurzame economische groei te realiseren en deze te bestendigen in uw onderneming.

Met dit criterium wordt een dubbele doelstelling beoogd: * Enerzijds dient u aan te tonen dat in het stappenplan **alle** bedrijfsprocessen die impact ondervinden van de groeistrategie meegenomen worden.
* Anderzijds dient u ook aan te tonen dat de onderneming in staat is om het groeitraject **duurzaam** te realiseren nadat de subsidiabele periode is afgelopen. Hiervoor toont u o.a. aan dat de onderneming over voldoende financiële middelen beschikt (of zal beschikken) om het groeitraject te realiseren en dat er tijdens het traject voldoende aandacht is voor de interne gedragenheid van het groeitraject door het personeel.
1. **“Noodzaak aan strategische kennis”:** U toont aan dat de onderneming zonder het inwinnen van bepaalde strategische kennis niet over de benodigde kennis beschikt om de groei te realiseren én dat de betreffende dienstverlener en/of het aan te werven strategisch profiel wel over die ontbrekende kennis beschikt.
 |
|  |