# 

Aanvraagdocument Ontwikkelingsproject

Versie JULI 2023

*De vragen in dit document dienen hetzij om je idee en project goed te begrijpen, hetzij om informatie te bekomen in het kader van de evaluatiecriteria waarop je aanvraag wordt beoordeeld. Het is dus belangrijk dat je* ***elke individuele vraag*** *hieronder* ***afzonderlijk*** *beantwoordt. Bij het schrijven van deze aanvraag neem je best ook de ontvankelijkheids- en evaluatiecriteria en de steunbare activiteiten en kosten door (zie het* [*toelichtingsdocument bedrijfsinnovatiesteun*](https://www.vlaio.be/nl/media/668) *en het* [*kostenmodel*](https://www.vlaio.be/nl/media/1760)*).*

*Een goed ingevuld aanvraagdocument is essentieel voor een vlotte en snelle evaluatie: het beantwoordt niet alleen elke individuele vraag afzonderlijk, het is ook* ***beknopt en beperkt tot de essentie****. Lange en/of onduidelijke documenten kunnen de evaluatie bemoeilijken en de doorlooptijd tot de beslissing verlengen.*

*Je mag er vanuit gaan dat de lezer voor wie je dit schrijft minstens iemand is met algemene kennis van je sector. De in dit document verstrekte informatie kan indien nodig voorgelegd worden aan externe deskundigen. Wil je specifieke detailinformatie geven die niet mag overgemaakt worden aan externe deskundigen? Laad deze dan op als een apart document bij je digitale indiening.*

*Zoals in figuur 1 geïllustreerd, omvatten de gestelde vragen globaal gezien het volledige traject van innovatief idee tot de uiteindelijke vermarkting.*

**Idee**

**Ontwikkelingsproject**

**Natraject**

**Markt**

1.1 Je bedrijf en innovatief idee

1.2 Hoe past je idee in de markt?

1.3 Het traject van project tot de markt

1.4 Business model

1.5 Impact

Deel 2 van de aanvraag

Informatie aan te leveren:

in **deel 1** van de aanvraag

in **deel 2** van de aanvraag

Figuur 1: Het hele traject van jouw idee tot realisatie en de informatie die je dient aan te leveren in deze aanvraag.

*In deel 1 van de aanvraag wordt gevraagd om je innovatief idee te omschrijven en wat de realisatie ervan voor je onderneming kan betekenen.*

*De toelichting over het ontwikkelingsproject (het deel van het traject waarvoor je steun aanvraagt) wordt in het 2e deel van de aanvraagtemplate beschreven.*

#### Opmaak en samenstelling van de projectaanvraag:

* *Deze template dient gezien te worden als een hulpmiddel voor de opmaak van de projectaanvraag. Dit document moet vervolgens, net als de overige bijlagen, op de geëigende plaats in het online portaal opgeladen worden.*
* *Bij het invullen van de projectaanvraag wordt uitdrukkelijk aanbevolen om het ‘Toelichtingsdocument bedrijfsinnovatiesteun’ na te lezen ter duiding van de gevraagde informatie!*
* ***Tekst in ‘italic’, in kaders en andere toelichtingen*** *– waaronder deze pagina -* ***dienen geschrapt of vervangen te worden door eigen tekst.***

#### Layman’s summary (maximaal 0.5 blz.)

*Hier geef je een korte samenvatting van je project, die ook bruikbaar is voor publicatie. Er zal steeds goedkeuring gevraagd worden alvorens iets effectief te publiceren.*

***Richtlijnen:***

* *Beantwoord deze 2 vragen:*
  1. *Waarover gaat het project?*
  2. *Wat is de meerwaarde van dit project? Waarvoor kan het gebruikt worden in de toekomst?*
* *Leg de focus op het algemeen doel en de verwachte impact eerder dan op het proces zelf.*
* *Vervang moeilijke technische woorden door een makkelijker synoniem.*
* *Vermijd (te) lange zinnen en ingewikkelde zinsconstructies. Hou het bondig, laat weg wat minder belangrijk is voor de doelgroep.*

#### Samenvatting (maximaal 1 blz.)

*In dit deel geef je kernachtig de doelstellingen weer van je project, alsook de verwachte impact van de resultaten. Dit deel maakt onderdeel uit van de steunovereenkomst en zal na afloop van het project gebruikt worden om na te gaan in welke mate de vooropgestelde doelen werden bereikt. Daarom moet de samenvatting* ***op zichzelf leesbaar zijn*** *en is het noodzakelijk dat de doelstellingen Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdsgebonden (SMART) zijn. Merk op dat de steunovereenkomst een middelenverbintenis is en geen resultaatsverbintenis.*

*BELANGRIJK! Indien het aanvraagdocument van het ontwikkelingsproject in het Engels wordt ingediend, moet de samenvatting (max. 1 pagina) zowel in het Nederlands als in het Engels opgemaakt worden.*

***Bouw de samenvatting als volgt op:***

##### Algemeen doel

### *Beschrijf in 1 à 2 zinnen de essentie van de beoogde innovatie op het niveau van product, proces en/of dienstverlening. Wat beoog je met het project? Wat is de meerwaarde die in dit project ontwikkeld wordt? Waarvoor kan je ontwikkeling gebruikt worden in de toekomst?*

##### Concrete doelen en criteria

*Formuleer zo concreet en verifieerbaar mogelijk de deeldoelstellingen die je met \*dit\* project wil realiseren alsook* ***succescriteria met kwantitatieve streefwaarden****, zodat na het project bepaald kan worden in welke mate vooropgestelde resultaten werden bereikt.* ***Beschrijf in doelstellingen, niet in activiteiten.*** *Het is noodzakelijk dat de doelstellingen ‘SMART’ geformuleerd zijn. Zorg ervoor dat de doelstellingen bijdragen tot realisatie van de vooropgestelde business case.*

##### Impact (korte samenvatting van wat in sectie 1.5 wordt beschreven)

*Ervan uitgaande dat de beoogde resultaten gehaald worden, beschrijf bondig hoe je bedrijf de resultaten gaat exploiteren (verbetering van een bestaand product, nieuw product, verbeterd proces, …). Beschrijf de impact op je bedrijf (of indien relevant de Vlaamse vestiging): nieuwe activiteit, uitbreiding/behoud van een hoofdactiviteit/deelactiviteit. Kwantificeer de totaal beoogde economische valorisatie in Vlaanderen (Sectie 1.5.1). De totaal toegevoegde waarde in de valorisatieperiode van het project dient minimaal een hefboom 10 te bedragen t.o.v. de gevraagde steun (die standaard berekend wordt op een valorisatieperiode van 5 jaar en start bij het einde van het project). Indien je project een maatschappelijke meerwaarde creëert, gelieve dit dan ook hier kort aan te geven.*

*Indien verschillende bedrijfspartners betrokken zijn, beschrijf dan de impact per partner.*

|  |
| --- |
| *Vul onderstaande tabellen aan indien je de laatste 5 jaar innovatiesteun hebt gekregen bij het agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO). Doel is dat we hiermee inzicht krijgen in de impact die de eerder gesubsidieerde projecten hebben gehad op je onderneming. Gelieve ook een algemene appreciatie te geven over de projecten die zijn uitgevoerd. Het geheel dient beperkt te blijven tot 1 bladzijde.*  ***Indien je in de laatste 5 jaar geen steun hebt ontvangen via VLAIO, mag je deze sectie wissen uit je aanvraag.*** |

#### Track record (max. 1 bladzijde)

|  |  |
| --- | --- |
| **Projectnummer** | **De impact die het project sinds afloop gegenereerd heeft** |
| XXXXX |  |
| XXXXX |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Projectnummer** | **XXXX** | **XXXX** | **XXXX** | **……** | **…..** |
| **Projectnaam** |  |  |  |  |  |
| **Toegekende steun** |  |  |  |  |  |
| **Personeelsbestand\*** |  |  |  |  |  |
| **R&D budget\*\*** |  |  |  |  |  |
| **Investeringen\*\*** |  |  |  |  |  |

*\*Hierbij start je in het jaar van afloop van je eerste project, en geef je de evolutie weer tot het jaar waarin voorliggend project werd ingediend.*

*\*\*Hier focus je op R&D en investeringen die als gevolg van gesubsidieerde projecten werden uitgevoerd. Spill over effecten binnen je bedrijf kunnen ook meegenomen worden (licht dan beknopt toe hoe deze gelinkt zijn aan de gesubsidieerde projecten).*

Business case: van innovatief idee tot boost voor je onderneming

Je bedrijf en innovatief idee

*In deze sectie beschrijf je kort de activiteiten van je bedrijf, alsook de stappen die je reeds ondernomen hebt in de realisatie van je idee.* ***Onderstaande vragen kunnen als leidraad gebruikt worden voor wat hier aan informatie wordt verwacht.***

## *Wat bied je momenteel aan? Op welke markten[[1]](#footnote-2)?*

* *Wat is je idee? Omschrijf bondig je innovatief idee (nieuw of verbeterd product, proces of dienst). Wat was de aanleiding voor dit idee?*
* *Heb je al stappen ondernomen in de realisatie van je idee (bv. marktstudie, partner gevonden, investering, …)? Lijst deze dan kort op.*
* ***Enkel voor grote bedrijven (GO):*** *kader het project in de roadmap op bedrijfsniveau, waarbij de volgende onderwerpen aan bod moeten komen:*
* *Inbedding in het Vlaamse ecosysteem: structurele samenwerkingen met kennisinstellingen en kmo’s.*
* *Strategische roadmap van de Vlaamse vestiging en hoe deze aansluiten bij de beleidsprioriteiten zoals: Energie/klimaat, Circulaire economie, Milieu, biodiversiteit en waterbeheer, Duurzame voeding en voeding strategieën, Mobiliteit en smart cities, Onderwijs en competenties en Gezondheid en zorg.*
* *Stappen die het bedrijf (i.h.b. de Vlaamse vestiging) wil zetten op vlak van duurzaamheid.*

Hoe past je idee in de markt?

*Toon aan dat er een markt is voor je nieuwe ontwikkeling, waarbij je duidelijk aangeeft wat reeds beschikbaar is op de markt en hoe je ontwikkeling zich tot het bestaande aanbod zou verhouden. Onderstaande vragen kunnen als leidraad gebruikt worden voor wat hier aan informatie wordt verwacht.*

* *Omschrijf voor het nieuw te ontwikkelen product/proces/dienst beknopt welke klanten/markt (regio’s/landen) je voor ogen hebt.[[2]](#footnote-3) Wat is de totale marktgrootte? Wie zijn de belangrijkste (potentiële) concurrenten en hoeveel van deze markt nemen ze in?*
* *Wat is de huidige positie van je bedrijf in deze markt? Welk marktaandeel wil je bereiken? Binnen welke termijn?*
* *Wat zijn de meest performante oplossingen die (door de concurrentie) als alternatief aangeboden worden in de markt? Situeer kort**het vernieuwend karakter van je idee t.o.v. wat momenteel in de door jou beoogde markt wordt aangeboden.*
* *Geef duidelijk aan wat potentiële klanten zal overtuigen om voor jou te kiezen. Wat is met andere woorden je uniek verkoopargument (de zogenaamde ‘USP’)?*

Het traject van project tot de markt

*Om je innovatief idee concreet vorm te geven, heb je nog een heel traject af te leggen, waarvan niet alle stappen door VLAIO gesteund kunnen worden (klassieke engineering activiteiten of eenvoudigere, minder risicovolle stappen ter voorbereiding van vermarkting komen bijvoorbeeld niet in aanmerking voor steun). In deel 2 van deze aanvraag kan je de door VLAIO* [*steunbare activiteiten*](https://www.vlaio.be/media/668) *concreet vormgeven in je ontwikkelingsproject. In deze paragraaf ga je eerst in op het traject dat zal volgen op dit project waar je steun voor aanvraagt bij VLAIO, het zogenaamde* ***natraject****. Hierbij moeten volgende aspecten zeker aan bod komen.*

* *Geef* ***in grote lijnen*** *een overzicht van alle stappen die je nog moet nemen om het traject van (het einde van je) project tot betreding van de markt te doorlopen. Zet het hele traject op een tijdslijn.*
* *Hoeveel tijd en middelen (financieel, personeel, …) denk je voor het* ***natraject*** *nodig te hebben?*
* *Zie je eventuele beperkingen in de markt (bv. overheidsregels, intellectuele eigendom van derde partijen, …)? Hoe denk je die te overwinnen? Of zijn er net gunstige omstandigheden?*
* *Voorzie je bescherming van de geplande projectresultaten door middel van octrooi en/of andere intellectuele eigendomsrechten? Indien niet, welke alternatieve strategie (geheimhouding, defensieve publicatie, …) wens je te volgen met oog op maximale vrijheid van exploitatie van deze projectresultaten? Indien de geplande projectresultaten octrooieerbare elementen betreffen dien je rekening te houden met de nieuwe situatie van het unitair octrooi. Zie voor meer informatie hierover op* [*https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/groei-innovatie/intellectuele-eigendom/welke-beschermingsopties-zijn-er-0-7*](https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/groei-innovatie/intellectuele-eigendom/welke-beschermingsopties-zijn-er-0-7) *). Zijn er benodigde licenties van 3de partijen?*
* *Heeft je bedrijf (of personeel) ervaring met het in de markt zetten van nieuwe producten of diensten? Zijn jullie vertrouwd met de markt(en) waarin je innovatief idee zal aangeboden worden?[[3]](#footnote-4)*
* *Welke maatregelen worden genomen op vlak van cybersecurity, zowel breder bekeken op bedrijfsniveau als specifiek voor de innovatie waarvoor steun aangevraagd wordt? Zijn er gevoeligheden bij de dataverwerking of datacommunicatie?*

*Zaken die reeds tijdens het project, ter ondersteuning van de innovatie, meegenomen worden, dienen in het werkplan vermeld te worden.*

Business model

*Omschrijf kort het business model dat je zal hanteren: Wat ga je precies aan je klanten aanbieden (bv. stukverkoop, producten op maat, gebruikerslicenties, consultancy, infrastructuur, …) en aan welke prijs? Onderbouw waarom dat realistische prijzen zijn. Wat is je marketingstrategie (bv. zelf verdelen, via een distributeur, …)? In welke landen/regio’s en op welke termijn ga je iets aanbieden?[[4]](#footnote-5)*

Impact

*Hier wordt een gekwantificeerde onderbouwing van de totaal beoogde valorisatie in Vlaanderen gevraagd (i.e. de economische waardecreatie die gedurende de valorisatieperiode in Vlaanderen wordt gerealiseerd, gebaseerd op tewerkstelling en/of investeringen volgend op het project).*

*Om steunbaar te zijn, wordt vereist dat de totaal gekwantificeerde valorisatie in Vlaanderen tijdens de valorisatieperiode minstens 10 maal de subsidie bedraagt (i.e. het behalen van een hefboom 10). De valorisatieperiode bedraagt standaard 5 jaar. Mits grondige motivatie kan een valorisatieperiode tot 10 jaar in acht genomen worden. Het aantonen van de hefboom 10 op een kortere valorisatieperiode (bv. 3 jaar) is ook een mogelijkheid.*

*Indien van toepassing, dient in deze sectie ook de maatschappelijke waardecreatie t.g.v. je project opgenomen te worden (bijv. milieubaten, enz.). Dit kan kwalitatief of kwantitatief. De maatschappelijke waardecreatie wordt niet meegenomen in de berekening van de hefboom, maar kan wel een pluspunt opleveren in de evaluatie van je project. Projecten met een negatieve maatschappelijke impact, komen niet voor steun in aanmerking.*

*In het geval van multi-partner projecten dient elke bedrijfspartner afzonderlijk de impact van het project op de bedrijfsvoering te beschrijven en te kwantificeren.*

### Economische impact

* *Toon* *het strategisch belang van je idee aan. In rubriek 1.2 heb je aangegeven hoe je klanten wil overtuigen met je nieuw product/proces/dienst; toon nu aan hoe dit nieuwe product, proces of dienst zal bijdragen tot een duidelijk competitief voordeel voor je bedrijf (bv. versterking bedrijfsactiviteit, nieuwe markt, diversificatie, inschakeling in nieuwe waardeketen, kwaliteitsverbetering, kostenbesparing, …).*
* *Omschrijf kort welke impact je verwacht op het Vlaams economisch weefsel (bv. nieuwe investeringen, tewerkstelling in je bedrijf of bij derden, handhaving van je productie in Vlaanderen, versteviging van de positie van de Vlaamse vestiging in een internationaal bedrijf, verankering in Vlaanderen door nauwe samenwerking met Vlaamse kennisinstellingen of lokale bedrijven, …) en* ***onderbouw/beargumenteer******dit****.*
* *Verwerk de cijfers uit voorgaande rubrieken samen in onderstaande tabel, startend bij het moment waarop je project afloopt (eerste kolom),* ***tot 5 jaar na het einde van het project*** *(voorlaatste kolom). Onderbouw op welke assumpties je cijfers gebaseerd zijn. Beschrijf het verschil tussen de situaties met en zonder project. Deze tabel dient het verwachte groeiverhaal van je project weer te geven. Indien het project zorgt voor het behoud van tewerkstelling, geef dan een gelijkaardige tabel op, specifiek voor behoud van tewerkstelling.*
* *Standaard wordt de economische impact berekend op 5 jaar na het projecteinde. Indien de verwachte valorisatie van je project minder of meer dan 5 jaar in beslag zal nemen, dan dien je dit hier expliciet te beargumenteren, en de tabel desgewenst aan te passen. De aangeleverde motivering zal in de verdere evaluatie van je voorstel meegenomen worden.*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kosten/inkomsten | XXXX  (jaar) | XXXX | XXXX | …… | …… | Totaal |
| Inkomsten uit product/dienst X[[5]](#footnote-6) |  |  |  |  |  |  |
| Inkomsten uit product/dienst Y |  |  |  |  |  |  |
| ….. |  |  |  |  |  |  |
| **Totaal inkomsten** |  |  |  |  |  |  |
| Extra tewerkstelling door het project *(Opsplitsen per profiel zoals bv. Arbeiders, verkopers, R&D, ...)* - #VTE |  |  |  |  |  |  |
| Behoud van tewerkstelling door het project - #VTE |  |  |  |  |  |  |
| Loonkosten – nieuwe aanwervingen[[6]](#footnote-7) |  |  |  |  |  |  |
| Loonkosten – behoud personeel |  |  |  |  |  |  |
| Projectgerelateerde investeringen |  |  |  |  |  |  |
| ~~….~~ |  |  |  |  |  |  |
| **Totale return voor Vlaanderen** |  |  |  |  |  |  |

### Maatschappelijke impact

*Indien jouw innovatie tot een maatschappelijke impact leidt, kan je deze hier verduidelijken.*

*Een project kan op verschillende domeinen een maatschappelijke impact bereiken. In het toelichtingsdocument vind je een niet-exhaustieve lijst van domeinen waar een potentiële maatschappelijke baat kan behaald worden. Geef aan in welk domein jouw project zich situeert, en onderbouw waarom.*

*Maak facultatief een inschatting/raming van de (wereldwijde) potentiële monetaire netto winst (gespaarde kosten en/of behaalde winsten)* *en, specifieer - indien van toepassing - wat dit betekent voor het Vlaams ecosysteem. Dit kunnen winsten of besparingen zijn op vlak van één of meerdere van de domeinen (zoals hierboven beschreven), die impact hebben op een brede doelgroep van stakeholders in Vlaanderen (ondernemingen, sociale sector, overheid of burgers).*

*Indien je project geen specifieke maatschappelijke impact heeft, dien je hier niets in te vullen.* *Projecten met een negatieve maatschappelijke impact komen niet voor steun in aanmerking.*

## 

Je ontwikkelingsproject en aanpak

*In deel 1 van de aanvraag heb je toegelicht hoe je het hele traject ziet om van je innovatief idee te komen tot een meerwaarde voor jouw onderneming. Je gaf daar de nodige toelichting over alle business aspecten (positionering in de markt, prijsmodel, USP, …).*

*In dit gedeelte beschrijf je de concrete aanpak of praktische uitwerking van je idee zelf: welke stappen moet je ondernemen om je vernieuwd product, proces of dienst vorm te geven?* ***Van het hele traject is dit het deel waarvoor je steun aanvraagt onder de vorm van een ontwikkelingsproject*** *(deel 2 uit figuur 1).*

*Een ontwikkelingsproject laat je toe om een volledig nieuw of beduidend vernieuwend (verbeterd) product, proces, dienst of concept te ontwikkelen. De vernieuwing kan zowel technologisch als niet-technologisch van aard zijn. Om in aanmerking te kunnen komen voor steun is het o.a. noodzakelijk dat je met jouw ontwikkeling afwijkt van de dagelijkse activiteiten binnen je bedrijf en kennis en inzichten verwerft die nieuw zijn voor de sector waarin je actief bent.*

*Europa legt voor financiële steun aan bedrijven strikte voorwaarden op, naargelang om welk type steun het gaat. Concreet betekent dit dat je -om steun voor een ontwikkelingsproject te krijgen- moet aantonen dat je voldoende nieuwe kennis opdoet en dat je project voldoende uitdagingen en bijhorende risico’s, andere dan business risico's, bevat die het niveau van uitdagingen binnen een klassiek engineeringstraject overstijgen. Alle vragen hieronder peilen naar aanpak, expertise, innovativiteit en/of uitdagingen, zoals ook opgenomen in de evaluatiecriteria (Bijlage 1 van het* [*toelichtingsdocument bedrijfsinnovatiesteun*](https://www.vlaio.be/nl/media/668)*).*

*Hou er verder ook rekening mee dat het Fonds voor Innoveren & Ondernemen (FIO) in een ontwikkelingsproject enkel activiteiten kan steunen die volgens Europa vallen onder onderzoek en ontwikkeling. Ook de latere stadia van een ontwikkelingstraject, waarin bv. een pilootinstallatie of demonstrator ontwikkeld wordt, kunnen in aanmerking komen. Een overzicht van* [*steunbare activiteiten*](https://www.vlaio.be/media/668) *vind je in het* *[toelichtingsdocument bedrijfsinnovatiesteun](https://www.vlaio.be/nl/media/668).*

Nieuwe kennis & uitdagingen

*In sectie 2.2 ‘aanpak’, zullen we je vragen om* ***per werkpakket*** *aan te geven welke kennis je specifiek zal opdoen, alsook welke specifieke uitdagingen gepaard gaan met de activiteiten beschreven in het werkpakket.*

*In deze sectie, vragen we je om de belangrijkste kenniswerving en uitdagingen samen te vatten. Meer toelichting over wat we precies verstaan onder ‘nieuwe kennis‘ en ‘uitdagingen’ voor ontwikkelingsprojecten kan je terugvinden in het* [*toelichtingsdocument bedrijfsinnovatiesteun.*](https://www.vlaio.be/nl/media/668)

*Voor het identificeren van de kennis en uitdagingen/risico’s kan je als leidraad gebruik maken van volgende vragen:*

*Over welke kennis en bestaande elementen (bv. eerdere versie van de beoogde innovatie) beschik je al? Wat moet je nog bijleren? We vragen je hierbij om te focussen op de nieuwe kennis en inzichten die je verwerft, en niet enkel op de vernieuwing van je product, proces of dienst.*

*Wat zijn de grootste uitdagingen/moeilijkheden die je moet overwinnen om de projectdoelstellingen te bereiken? Uitdagingen zijn typisch vraagstukken waarvoor er geen pasklare oplossingen te vinden zijn.*

*Waar zie je de grootste risico’s (andere dan business risico's) tijdens de uitvoering van het project? Welke factoren kunnen het behalen van de projectdoelstellingen in gevaar brengen?*

*We vragen je hierbij om te focussen op technologische-wetenschappelijke risico’s. Marktrisico’s kunnen onderdeel uitmaken van de uitdagingen van je project, maar kunnen niet de hoofdmoot vormen van die uitdagingen.*

*Indien een deel van de ontwikkeling (en bijhorende kenniswerving en uitdagingen) uitgevoerd wordt door onderaannemers: geef aan hoe je deze kennis zal verankeren/borgen binnen jouw bedrijf.*

**Motivatie kennisstap**

*Geef hieronder bullet-gewijs de top 3 à 5 aspecten van kennisverwerving binnen dit project:*

**Motivatie uitdagingen**

*Geef hieronder bullet-gewijs de top 3 à 5 uitdagingen binnen dit project:*

Aanpak

*In deze sectie wordt de aanpak beschreven die je gaat gebruiken om je innovatief idee te realiseren.*

*Bouw de sectie op in 2 opeenvolgende delen:*

* *Geef eerst de algemene opbouw van je project* ***in grote lijnen****, identificeer de verschillende nodige grote*

*werkpakketten en beschrijf de samenhang daartussen. Voeg een Gantt-grafiek toe om het projectverloop te verduidelijken.*

* *Geef vervolgens* ***voor elk werkpakket*** *weer wat de belangrijkste taken zijn, wie deze taken zal uitvoeren en hoeveel tijd en middelen ze in beslag zullen nemen.* ***Gebruik onderstaande tabel als hoofding voor ieder werkpakket. Voor de beschrijving van de taken, uitdagingen en resultaten van het werkpakket volg je onderstaande toelichting.*** *Zorg dat de werkpakketten afgestemd zijn op het behalen van de doelstellingen.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Werkpakket X** | **Beginmaand** | |  | **Duur** (in maand) |  | **Totale inzet** (in  mensmaanden) |  |
| **Titel** |  | | | | | | |
| **In te zetten partner en/of onderaannemer** | |  | | | | | |

Tabel 1: Voorbeeld van schematisch overzicht per werkpakket.

**Taken:**

* + *Maak vervolgens een opdeling van het werkpakket in taken, met voor elke taak een korte omschrijving, en motiveer daarbij je aanpak. Vermeld welke (bestaande vs. nieuw te ontwikkelen) methodes/tools/technieken/software je zal gebruiken.*
  + *Motiveer de personeelsinzet.* *Indien de personeelsinzet voor een werkpakket meer is dan 10 mensmaanden, geef je de personeelsinzet per taak weer.*
  + *Geef duidelijk aan welke taken door welke partner/onderaannemer uitgevoerd worden.*

**Verwachte resultaten**

* *Geef aan wat de beoogde (deel)resultaten/mijlpalen zijn van dit werkpakket (indien mogelijk kwantitatieve succes criteria).*

**Kennisstap:**

* *Beschrijf de specifieke kennis en vaardigheden die je gaat verwerven tijdens de uitvoering van dit werkpakket (eerder dan de vernieuwing van je product, proces of dienst).*

**Uitdagingen en risico’s:**

* *Verwijs naar de specifieke uitdagingen die in dit werkpakket worden behandeld. Omschrijf risico’s bij de uitvoering en beschrijf indien nodig het back-up plan of formuleer een go/no-go beslissing.*
* *Risico’s die hierbij niet in rekening gebracht worden, zijn deze van commerciële aard, managementrisico’s en onzekerheden over mankracht, timing en begroting.*

*Je projectplan vormt de basis voor de opmaak van je projectbudget waarop de subsidie bij steuntoekenning wordt berekend. Maak je projectbudget op aan de hand van de* ***aparte*** [***excel-template****.*](https://www.vlaio.be/nl/media/1762) *Dit bestand wordt niet meegestuurd naar externe experten.*

Expertise en middelen

* *Beschrijf kort de relevante expertise van elke partij (je bedrijf, projectpartner en/of onderaannemer) die bovenstaande taken gaan uitvoeren.*
* *Geef aan over welke middelen (personeelscapaciteit, infrastructuur, financiering) je beschikt om het project succesvol uit te voeren en hoe je eventuele tekorten in expertise en middelen plant op te vangen.*

Toegevoegde waarde van de steun

*Waarom is Vlaamse steun belangrijk voor dit ontwikkelingsproject? Stel dat dit project geen Vlaamse overheidssteun zou krijgen, zou je* ***het project zelf*** *dan nog uitvoeren en indien ja, wat zou er dan anders zijn? Beantwoord deze vraag vanuit de uitvoering van het project zelf en niet vanuit de realisatie van je business case.*

Project met mogelijke militaire affiniteit (indien van toepassing)

[*Meer info over de indiening van projecten met mogelijke militaire affiniteit, vind je op*](https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/onderzoeksproject/voorwaarden/projecten-met-militair-tweeerlei-gebruik-dual) *:* [*https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/onderzoeksproject/voorwaarden/projecten-met-militair-tweeerlei-gebruik-dual.*](https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/onderzoeksproject/voorwaarden/projecten-met-militair-tweeerlei-gebruik-dual.)

*Als deze paragraaf voor uw project niet van toepassing is, mag deze gewist worden.*

*Betreft het wel een project met mogelijke militaire affiniteit dien je eerst aan te geven onder welke rubriek van de militaire lijst of de Dual Use lijst de nieuwe ontwikkeling valt.*

*Indien het project tot doel heeft producten of systemen te realiseren zoals beschreven in de rubrieken van de Dual Use lijst dien je bij de uitwerking van de* ***business case*** *van je project duidelijk aan te geven en te onderbouwen wat de te verwachten omzet zal zijn in respectievelijk de civiele en militaire toepassingsgebieden.*

*Situeert het project zich onder de rubrieken ML5, ML6, ML7f-i en ML8-ML22 van de militaire lijst, of onder die van de Dual Use lijst én de business case geeft duidelijk aan dat de toepassing in hoofdzaak militair is, wordt het dossier voor advies voorgelegd aan het Ethisch en Strategisch Adviescomité. In dat geval zal tijdens de evaluatieprocedure gevraagd worden om een* ***zelfevaluatie*** *te doen.*

Bijkomende informatie

*De beoordeling van je aanvraag gebeurt volgens de criteria die je in bijlage 1 van het* [*toelichtingsdocument bedrijfsinnovatiesteun*](https://www.vlaio.be/nl/media/668) *terugvindt. VLAIO baseert zich in de eerste plaats op het aanvraagdocument. Vul dit duidelijk en volledig in. Zeker bij omvangrijke en/of complexe projecten kan VLAIO nog extra informatie en/of documentatie opvragen.*

*Bij de behandeling van je aanvraag is er altijd een gesprek met een VLAIO-projectadviseur, al dan niet in het bijzijn van een expert. Tijdens dit gesprek wordt ingegaan op de informatie in de aanvraag. Verder kunnen ook specifiekere vragen aan bod komen (bv. gerelateerd aan de businesscase, onderbouwing van kosten/inkomsten, projectuitvoering, aanpak, …).*



1. Indien je een starter bent en alles nog uitgerold moet worden, beschrijf dan welke activiteiten je beoogt en op welke markt je zal mikken, en vanuit welke achtergrond als oprichter(s) je hieraan begint. [↑](#footnote-ref-2)
2. Indien het om dezelfde markt gaat waar je vandaag ook op aanwezig bent (bv. bij een procesinnovatie), verwijs dan naar je antwoord op de eerste vraag onder 1.1. [↑](#footnote-ref-3)
3. Indien het om een procesinnovatie gaat waarbij je op dezelfde markt mikt als vandaag, is deze vraag niet van toepassing. [↑](#footnote-ref-4)
4. Indien het om een procesinnovatie gaat waarbij je op dezelfde markt mikt als vandaag, geef dit dan aan. [↑](#footnote-ref-5)
5. Zorg dat ergens verduidelijkt is hoe die inkomsten opgebouwd zijn (eenheidsprijzen, regio’s, …). Indien relevant kan dit opgesplitst worden in de tabel. [↑](#footnote-ref-6)
6. Zorg dat ergens verduidelijkt is hoe de personeelskost opgebouwd is (hoeveel personen van welk personeelstype en wat is de loonkost per personeelstype). Indien relevant kan dit opgesplitst worden in de tabel. [↑](#footnote-ref-7)