Aanvraagdocument XR-call inclusief business case van het ingediend project

Versie april 2019

De vragen in dit document dienen hetzij om je XR-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 evaluatiecriteria in de handleiding door. Als er meerdere aanvragers zijn (dus bijkomende bedrijfspartners naast de hoofdaanvrager, is het belangrijk dat het perspectief van elke aanvrager duidelijk is.

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***. Een goed ingevulde aanvraag bevat indicatief een 10-tal pagina’s. Langere en/of onduidelijke documenten kunnen de evaluatie bemoeilijken.

In deel 1 van de aanvraag wordt gevraagd om je XR-project te omschrijven en wat de realisatie ervan voor je onderneming kan betekenen.

De toelichting over het project, het deel van het traject waarvoor je steun aanvraagt, wordt in het 2e deel van de aanvraagtemplate beschreven.

# Business case: van XR-project tot boost voor je onderneming

## Je bedrijf en je XR-project

* Beschrijf kort de activiteiten van je bedrijf. Wat bied je momenteel aan? Op welke markten[[1]](#footnote-2)?
* Omschrijf bondig je XR-project (nieuw of verbeterd product, proces of dienst). Wat was de aanleiding voor dit XR-project? In welke mate wordt XR al gebruikt in de onderneming?
* Indien je al een aantal stappen hebt ondernomen in de realisatie van je XR-project (bv. marktstudie, partner gevonden, investering, …), lijst deze dan kort op.
	1. Hoe past je XR-project in de markt of in je bedrijf?
* 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 als alternatief beschikbaar zijn? Situeer kort het vernieuwend karakter van je XR-project t.o.v. wat momenteel op de markt wordt aangeboden. Wat zal potentiële klanten overtuigen om voor jou te kiezen, wat is met andere woorden je uniek verkoopargument (de zogenaamde ‘USP’)?
* Je XR project kan gericht zijn op externe zaken, bv. een nieuw product voor je klanten
* Het kan ook gaan om interne innovatie, bv. een nieuw intern proces voor je werknemers.

Interpreteer bovenstaande items al naar gelang wat op jouw XR project van toepassing is.

## Het traject van project tot de markt of tot uitrol in je bedrijf

Om je XR-project concreet vorm te geven, heb je nog een heel traject af te leggen, waarvan niet alle stappen door VLAIO gesteund kunnen worden (eenvoudigere, minder risicovolle stappen ter voorbereiding van vermarkting of globale uitrol in je bedrijf 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 project.

Nu gaan we eerst in op het traject dat volgt op dit project waar je steun voor aanvraagt bij VLAIO, het zogenaamde natraject.

* Geef in grote lijnen een overzicht van alle stappen die je moet nemen om het traject van (het einde van je) project tot betreding van de markt of uitrol in je bedrijf te doorlopen. Zet het hele traject indien relevant op een tijdslijn.
* Hoeveel tijd en middelen (financieel, personeel, …) denk je voor het natraject nodig te hebben?
* Zie je eventuele beperkingen in de markt of in je bedrijf (bv. overheidsregels, intellectuele eigendom van concurrenten, aanvaarding door werknemers, …)? Hoe denk je die te overwinnen? Of zijn er net gunstige omstandigheden?
* Kan je je resultaten beschermen (samenwerkingsovereenkomst, (intellectuele) eigendomsrechten, gebruiksrechten, …)?
* 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 XR-project zal aangeboden worden?[[3]](#footnote-4)

## 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)
* Als je XR-project eerder gericht is op interne processen: Wat ga je precies aanbieden aan je werknemers? Hoe ziet het huidige en toekomstige proces eruit? Wat zijn de geassocieerde kosten en baten?

## Impact van het project voor de aanvrager(s)

* Toon kort het strategisch belang en potentiële impact van je XR-project aan. In rubriek 1.2 heb je aangegeven hoe je klanten of werknemers 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, …).
* Verwerk de cijfers uit voorgaande rubrieken samen in een kosten/baten analyse onder de vorm van een tabel (voorbeeld in bijlage 1), bij voorkeur tot 5 jaar na einde van het project waarvoor je steun aanvraagt.
* Onderbouw waarop je cijfers gebaseerd zijn. Verhelder het verschil tussen de situatie met en zonder project.
* Vat bondig samen wat de verwachte evolutie is over een periode van 5 jaar na einde van het project.
* Op welke manier is dit project/concept uniek in Vlaanderen? In welke mate kan het resulterende projectresultaat en het inzicht in de kosten/baten, inspirerend werken voor andere Vlaamse ondernemingen?

# Je project en aanpak

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

In dit gedeelte beschrijf je de praktische uitwerking van je XR-project zelf: welke stappen moet je ondernemen om je vernieuwd product, proces of dienst vorm te geven? Een project laat je toe om een beduidend vernieuwend (verbeterd) product, proces, dienst of concept te ontwikkelen. De vernieuwing kan zowel technologisch als niet-technologisch van aard zijn. Concreet wijk je met jouw ontwikkeling af van je dagelijkse activiteiten en verwerf je nieuwe kennis en inzichten.

## Doelstellingen

* Wat is de algemene doelstelling van je project? Beschrijf in 1 à 2 zinnen de essentie van de beoogde innovatie op het niveau van product, proces en/of dienstverlening.
* Hoe vertaalt zich dat in concrete doelstellingen? Formuleer zo verifieerbaar mogelijk criteria met (indien mogelijk kwantitatieve) streefwaarden, zodat na het project bepaald kan worden in welke mate vooropgestelde resultaten werden bereikt. Beschrijf in doelstellingen, niet in activiteiten. Zorg ervoor dat de doelstellingen bijdragen tot realisatie van de vooropgestelde business case.

## Nieuwe kennis & uitdagingen

* Beschrijf bondig waar je momenteel staat in de concrete uitwerking van deze doelstellingen. Over welke kennis en bestaande elementen (bv. eerdere versie van de beoogde innovatie) beschik je al? Wat moet je nog bijleren?
* Welke risico’s stellen zich? Som de grootste uitdagingen en problemen op die je nog moet overwinnen om de projectdoelstellingen te bereiken. Uitdagingen zijn typisch vraagstukken waarvoor er geen pasklare oplossingen te vinden zijn. Welke nieuwe kennis zal je opdoen bij het overwinnen van die moeilijkheden?

## Aanpak

* Geef eerst de algemene opbouw van je project in grote lijnen, identificeer de verschillende nodige grote werkpakketten en beschrijf de samenhang daartussen.
* Geef 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 als hoofding bij elk werkpakket bij voorkeur een schematisch overzicht zoals geïllustreerd in tabel 1.

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

Tabel 1: voorbeeld van schematisch overzicht per werkpakket

* Maak vervolgens een opdeling 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.
* Omschrijf risico’s bij de uitvoering en beschrijf indien nodig het back-up plan of formuleer een go/no-go beslissing.
* Geef aan wat de beoogde (deel)resultaten/mijlpalen zijn.

Zorg dat de werkpakketten afgestemd zijn op het behalen van de doelstellingen en de aangehaalde moeilijkheden.

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***.

## 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.

# Bijkomende informatie

De beoordeling van je aanvraag gebeurt volgens evaluatiecriteria. 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 kan er een gesprek zijn met een VLAIO medewerker 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, …).

**BIJLAGE 1: PROJECT:**

**Voorbeeld: KOSTEN EN BATEN VAN EEN BUSINESS CASE**

Onderstaande tabel is een voorbeeld dat uitgaat van de meest voorkomende product/dienst innovaties. Indien jouw innovatie anders is, bijvoorbeeld een proces innovatie, en onderstaande rubrieken niet relevant zijn, vermeld dan andere rubrieken en cijfers die jouw inkomsten en kosten verduidelijken.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kosten/inkomsten | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | totaal |
| Inkomsten uit producten/diensten X[[5]](#footnote-6) |  |  |  |  |  |  |
| Inkomsten uit producten/diensten Y |  |  |  |  |  |  |
| ….. |  |  |  |  |  |  |
| **Totaal inkomsten** |  |  |  |  |  |  |
| Loonkosten[[6]](#footnote-7) |  |  |  |  |  |  |
| Eenmalige kosten, investeringen |  |  |  |  |  |  |
| Jaarlijkse vaste kosten |  |  |  |  |  |  |
| Materiaal-, productiekosten |  |  |  |  |  |  |
| ….. |  |  |  |  |  |  |
| **Totaal kosten** |  |  |  |  |  |  |
| **Totaal inkomsten - kosten** |  |  |  |  |  |  |



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 gewoon 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)