Voorblad van het document

Voorblad van het document met logo's

Aanvraagdocument voor oproep ontwikkelingsprojecten op piloot/demoschaal

Versie voorjaar 2018

(dit documenttype enkel gebruiken in het kader van de oproep mei 2018 !)

# Business case: je innovatief idee

In dit gedeelte wordt gevraagd om je idee te omschrijven en hoe de realisatie ervan je onderneming zal veranderen. Toon ook aan dat je de markt kent en dat je idee voor vermarkting haalbaar is (of in geval van een procesinnovatie dat het de positie van je onderneming kan versterken).

Je mag er van uitgaan dat de lezer voor wie je dit schrijft, minstens iemand is met algemene kennis van je sector. De informatie die je hier verstrekt, kan ook 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 (die mogelijkheid is voorzien tijdens de digitale indiening).

## Jouw bedrijf en innovatief idee

## Beschrijf kort de activiteiten van je bedrijf. Wat bied je momenteel aan en op welke markten[[1]](#footnote-2)?

Omschrijf kort je innovatief idee (een nieuw of verbeterd product, proces of dienst). Wat was de aanleiding voor je innovatie? Als je bijvoorbeeld met je innovatie een bestaand probleem (van je klanten) oplost, licht dan toe wat dat probleem is en hoe jouw idee daaraan tegemoetkomt.

Situeer het vernieuwende karakter van je idee t.o.v. je huidige bedrijfsactiviteiten en de markt. Wat zijn de meest performante oplossingen die nu (door de concurrentie) als alternatief aangeboden worden in de markt?

## Wat kan de realisatie van je idee voor jouw bedrijf en voor Vlaanderen betekenen?

Toon het strategisch belang van je idee aan: hoe zal het nieuwe product, proces of dienst bijdragen tot een duidelijk competitief voordeel voor je bedrijf (versterking bedrijfsactiviteit, openen nieuwe markt, diversificatie, inschakeling in nieuwe waardeketen, kwaliteitsverbetering, kostenbesparing, …)?

Voor het nieuwe product/dienst/proces dat je ontwikkelt, omschrijf kort welke klanten/markt (in welke regio’s/landen) je voor ogen hebt. 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 jouw bedrijf in deze markt? Welk marktaandeel wil je bereiken, en binnen welke termijn?

Hoe vertaalt dit alles zich in potentiële tewerkstelling en investeringen voor je bedrijf. Welk deel gebeurt daarvan in Vlaanderen?

## Van je idee tot de markt

Geef een overzicht van het hele traject dat je moet doorlopen om vanaf je idee tot een concrete versterking van je onderneming te komen (bijvoorbeeld een effectieve procesverbetering of de commercialisatie van een nieuw product of dienst): welke stappen moet je allemaal ondernemen? Een steunaanvraag bij het Agentschap Innoveren en Ondernemen (VLAIO) vormt daar doorgaans slechts een deel van.

Geef aan waar je je momenteel bevindt in dat hele traject - mogelijk heb je al één of meer stappen gezet (bijvoorbeeld de haalbaarheid van een aantal zaken onderzocht, een samenwerking aangegaan, …).

Hoeveel tijd en welke middelen (financieel, personeel, investeringen,…) denk je voor dit hele traject nodig te hebben?

Zie je nog eventuele beperkingen in de markt (zoals bijvoorbeeld overheidsregels, intellectuele eigendom van concurrenten) en hoe denk je die te overwinnen?

Is er een mogelijkheid om je resultaten te beschermen (samenwerkingsovereenkomst, (intellectuele) eigendomsrechten, gebruiksrechten, …)?

## Eénmaal op de markt

Geef aan op welke manier je inkomsten plant te verwerven met je idee (licenties, stukverkoop, dienstverlening, kostenbesparing, …).

Geef een onderbouwde raming van de verwachte inkomsten en de voorziene kosten. Toon daarmee de geraamde rentabiliteit van je idee op termijn aan.

# Inhoud ontwikkelingsproject

In deze rubriek vragen we om je ontwikkelingsproject (dat deel van je traject waarvoor je subsidie aanvraagt) te omschrijven, wat je wil bereiken in dit ontwikkelingsproject, en hoe de aanpak zal leiden tot de beoogde doelstellingen.

Je mag er van uitgaan dat de lezer voor wie je dit schrijft, minstens iemand is met algemene kennis van je sector.

De informatie die je hier verstrekt kan ook voorgelegd worden aan externe deskundigen.

## Wat zijn de doelstellingen van je ontwikkelingsproject?

Waar wil je staan met de uitwerking van je idee na dit ontwikkelingsproject? Geef concrete doelstellingen die je wil behalen en formuleer deze zo meetbaar mogelijk (streefwaarden). Zorg ervoor dat de doelstellingen stroken met de vooropgestelde businesscase. Geef in het bijzonder duidelijk aan welke concrete vernieuwingen aan je product, proces of dienst je binnen dit ontwikkelingsproject wil realiseren.

## Hoe ver sta je reeds en welke moeilijkheden moet je nog overwinnen om deze doelstellingen te realiseren?

Beschrijf bondig waar je momenteel staat in de concrete uitwerking van deze doelstellingen. Wat heb je reeds ondernomen?

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 en kunde zal je opdoen bij het overwinnen van die moeilijkheden?

## Welke aanpak ga je hanteren om deze doelstellingen te realiseren?

Som chronologisch de grote stappen op die je tijdens dit ontwikkelingsproject zal nemen. Zorg ervoor dat die afgestemd zijn op het behalen van de doelstellingen en de hierboven aangehaalde moeilijkheden, en dat duidelijk is wanneer welke resultaten verwacht worden.

Geef voor elke stap weer wat de belangrijkste taken zijn, wie deze taken zal uitvoeren en hoeveel tijd en inzet ze in beslag gaan nemen.

Dit kan schematisch of in tabelvorm, een voorbeeld vind je in de bijlage achteraan dit document.

Je projectplan vormt ook de basis voor de opmaak van je projectbudget waarop de subsidie bij toekenning van steun zal berekend worden. Je projectbudget dien je op te maken aan de hand van een aparte [excel-template](https://www.vlaio.be/nl/media/476). Indien er externe experten worden ingeschakeld, wordt dit bestand *niet* meegestuurd naar hen.

## Beschik je over de juiste expertise en middelen om bovenstaande taken uit te voeren?

Beschrijf kort wat de relevante expertise is van elk van de partijen (jouw bedrijf, projectpartner en/of onderaannemer) die bovenstaande taken gaan uitvoeren. Geef ook 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 denkt op te vangen.

# 3. Toegevoegde waarde van de steun

Waarom is Vlaamse steun belangrijk voor dit ontwikkelingsproject en je businesscase?

Onderbouw waarom dit ontwikkelingsproject bedrijfsmatig moeilijk, niet of in mindere mate realiseerbaar is zonder financiële ondersteuning van VLAIO.

4. Argumentatie in het kader van de oproep “ontwikkelingsprojecten op piloot/demoschaal”.

Geef aan waarom deze steunaanvraag past in de oproep “ontwikkelingsprojecten: verlenging steuntraject”.

Parallel met deze éénmalige oproep heeft VLAIO een permanent open steunkanaal “ontwikkelingsprojecten”. Projecten die hiervoor in aanmerking komen kunnen steeds ingediend worden als een regulier ontwikkelingsproject. Enkel projecten die geen steun kunnen ontvangen via dit permanent open steunkanaal “ontwikkelingsprojecten” komen in aanmerking voor eventuele steun via deze specifieke oproep “ontwikkelingsprojecten op piloot/demoschaal”. Een goede onderbouwing van de gepaste positionering van dit project ten aanzien van het gehele ontwikkelingstraject is zeer belangrijk om voor steun in aanmerking genomen te worden. Verdere verduidelijking van “gepaste positionering” kan gevonden worden in de Handleiding bij de oproep, in het bijzonder § 2 Scope van de oproep met duiding aan de hand van TRL niveaus.

**BIJLAGE : ONTWIKKELINGSPROJECT**

**SCHEMATISCH OVERZICHT KERNELEMENTEN PLAN VAN AANPAK**

**STAP 1**

Titel:

Doelstelling/beoogde (deel)resultaat/mijlpalen:

Startmaand: Eindmaand:

Totale inzet in mensmaanden:

Grote taken

taak 1.1: korte omschrijving:

inzet in mensmaanden:

uitvoerders:

…..

taak 1.x: korte omschrijving:

inzet in mensmaanden:

uitvoerders:

**…..**

**STAP X**

Titel:

Doelstelling/beoogde (deel)resultaat/mijlpalen:

Startmaand: Eindmaand:

Totale inzet in mensmaanden:

Grote taken

taak x.1: korte omschrijving:

inzet in mensmaanden:

uitvoerders:

…..

taak x.x: korte omschrijving:

inzet in mensmaanden:

uitvoerders:

Achterblad van het document 

Achterblad van het document met adres VLAIO

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 hier aan begint. [↑](#footnote-ref-2)