Bijlage A

Projectplan bij aanvraagformulier Haalbaarheidsprojecten

Om uw aanvraag goed te kunnen beoordelen dient u dit projectplan te hanteren. **Zorg ervoor dat uw aanvraag compleet is: gelet op het karakter van de subsidieregeling is het doorgaans niet mogelijk om uw aanvraag aan te vullen (ook niet in de bezwaarfase).**

Kijk naar artikel 3.2 (‘Weigeringsgronden’) van de Subsidieregeling MKB innovatiestimulering topsectoren Zuid-Holland (MIT Zuid-Holland) en de toelichting op dit artikel. Hier staat de informatie over de specifieke onderdelen waarop aanvragen worden geweigerd.

De verwachte omvang van het projectplan is **tien tot** **twaalf A4**, maar is mede afhankelijk van de aard van uw voorstel. Het gebruik van inhoudelijk verhelderende illustraties of foto’s wordt aangemoedigd, maar vermijd beeldmateriaal dat niet noodzakelijk is om de inhoud van uw voorstel te begrijpen. De voorstellen worden louter inhoudelijk getoetst en worden niet beoordeeld op lay-out of vormgeving.

Gebruik dit format voor uw projectplan en niet uw eigen versie ervan. U dient de **zwarte tekst te laten staan** en alle **blauwe tekst (inclusief deze tekst) te verwijderen** voordat u het plan indient. De blauwe tekst bevat tips en inspiratie voor het opstellen van het projectplan maar beoogt niet compleet of uitputtend te zijn. Voer **geen wijziging in de volgorde** van de onderdelen door. Gebruik lettertype Arial, grootte 11 punts.

***[PROJECTNAAM]***

**Projectplan MIT Haalbaarheidsproject**

***versie [dd-mm-jjjj]***

# Beschrijving van het uiteindelijk te ontwikkelen product, proces of dienst

*Deze regeling is bedoeld voor aanvragers met concrete ideeën voor* *producten, processen of diensten, waarvan de ontwikkeling zodanige risico’s kent dat uw besluit om in de ontwikkeling ervan te investeren afhangt van de uitkomsten van een haalbaarheidsproject.   
De regeling is niet bedoeld voor aanvragers die op zoek willen gaan naar een concreet idee voor een product, proces of dienst. Ook is de regeling niet bedoeld voor onderzoek naar innovaties waarvan u al eerder heeft besloten om te investeren in de ontwikkeling ervan.*

## Omschrijving van het te ontwikkelen product, proces of dienst]

*Geef een zodanige beschrijving van het uiteindelijk te ontwikkelen product, proces of dienst, zodat een beoordelaar met algemene kennis van uw sector begrijpt waartoe het dient, en hoe het werkt. Geef in kader van leesbaarheid het te ontwikkelen product, proces of dienst een (werk)naam.*

*Dit is een zeer belangrijk onderdeel van uw projectplan, geef dit onderdeel voldoende aandacht om de innovatie zo te beschrijven dat met name ook het bijzondere ervan (bijvoorbeeld het slimme, kosteneffectieve, energiezuinige, etc.) voor de beoordelaar duidelijk is (op hoofdlijnen; de details van de nieuwheid beschrijft u in § 1.3). Beschrijf ook wie de gebruiker en/of de koper van de innovatie zal zijn, en waarom deze hier behoefte aan zal hebben (op hoofdlijnen; de details beschrijft u in § 2.1).*

## Van haalbaarheid tot marktintroductie

*Geef een beschrijving van de activiteiten om het product, het proces of de dienst te ontwikkelen tot een versie die geschikt is voor de eerste marktintroductie. Beschrijf bijvoorbeeld uw stappenplan, voor zover u dit reeds kunt schetsen. Geef waar mogelijk een schatting van de omvang in tijd en geld aan: hoe lang verwacht u dat het totale traject zal duren en welke investering verwacht u te moeten doen voor de eerste marktintroductie? Benoem activiteiten, methoden en te gebruiken technieken en faciliteiten. Welke grote risico’s verwacht u in dit traject?*

*Een haalbaarheidsproject gaat vooraf aan een technisch en/of financieel risicovol onderzoeks- en ontwikkelingsproject. Ervan uitgaande dat het haalbaarheidsonderzoek positief wordt afgerond geeft u een beschrijving (in activiteiten op hoofdlijnen, verwachte doorlooptijd en verwachte kosten) van het vervolgtraject (het ‘ideale toekomstbeeld’) naar eerste marktintroductie van uw innovatie. Ga daarbij ook in op wat u nodig heeft in het vervolgtraject om met uw innovatie de markt te betreden en wie u daarbij nodig heeft, bijvoorbeeld bepaalde faciliteiten of productie- of distributiepartners. Hiermee onderbouwt u het risicovolle karakter van het vervolgtraject, maar geeft u ook de samenhang weer tussen de haalbaarheidsvragen in dit project en het voorziene traject naar marktintroductie.*

## Mate van nieuwheid

*Beschrijf de mate van nieuwheid van het beoogde nieuwe product, proces of dienst en ook de kennis of technologie die hieraan ten grondslag ligt, zowel in nationale als internationale context. Geef hierbij aan wat er al is getoetst in de markt en waarom het beoogde product, proces of dienst aansluit bij (veranderende) wensen in uw doelmarkt.*

*Indien u de technische werking van uw innovatie nog niet hebt beschreven in § 1.1, beschrijf deze dan in deze paragraaf op zodanige wijze, dat iemand die algemeen technisch onderlegd is (maar niet werkzaam is in uw sector) de mate van nieuwheid kan beoordelen. Wat maakt de innovatie uniek voor Nederland en hoe onderscheidt deze zich ten opzichte van internationale ontwikkelingen of alternatieven? Beschrijf overige relevante informatie die beschikbaar is, zoals literatuur of octrooien. Betreft het een compleet eigen technische innovatie of past u een technologie van derden toe op een nieuwe manier?*

## Omschrijving van knelpunten

*Dit haalbaarheidsproject gaat vooraf aan een technisch en/of financieel risicovol onderzoeks- en ontwikkelingsproject. Geef een beschrijving van de belangrijkste knelpunten die u verwacht bij de ontwikkeling van het nieuwe product, proces of dienst en het succesvol op de markt brengen ervan. Denk daarbij bijvoorbeeld aan: technologische of economische knelpunten, de acceptatie door de markt, regelgeving, benodigde partners.*

*Denk ook aan de wijze van marktbenadering en het gekozen businessmodel. De te verwachten knelpunten bij het betreden van een nieuw te creëren markt zijn doorgaans anders dan de knelpunten bij het betreden van een bestaande markt met een nieuw, nog niet bewezen product.*

# Economisch perspectief van de innovatie

## Marktperspectief

*Leg uit waarom deze innovatie commercieel succesvol zou kunnen zijn. Wat is er wezenlijk anders dan de huidige methodiek of techniek die uw beoogde klanten gebruiken? Hoe verdient een toekomstige klant straks zijn investering in uw nieuwe product, proces of dienst terug, of welke overtuigende redenen zal een toekomstige klant hebben om van zijn huidige leverancier naar uw bedrijf te wisselen? Met welk verdienmodel wilt u met deze innovatie winst genereren voor uw bedrijf?*

*Zonder goede marktvalidatie is de kans groot dat een investering in een innovatie een negatief rendement heeft. In een vroege fase is het daarom van belang om o.a. het klantprobleem, klachten over de huidige oplossingen en implicaties voor een nieuwe oplossing scherp te krijgen. Een gebruikelijke manier hiervoor is, om al voor het ontwikkelen van een innovatie een groot aantal gesprekken met potentiële klanten te voeren, en ook met anderen die betrokken zullen zijn bij het aankoopproces van uw innovatie. Als u al dergelijke gesprekken heeft gevoerd, overweeg dan om het aantal gevoerde gesprekken, de typen organisaties waar u mee heeft gesproken en rol van uw gesprekpartners in het aankoopproces te vermelden in deze paragraaf.*

*Een mogelijke opbouw voor de beschrijving van het marktperspectief van innovaties kan zijn:*

* *Een beschrijving van de specifieke klantgroep, hun kernactiviteit waarop uw innovatie betrekking heeft, en de problemen of beperkingen die de klantgroep ervaart bij de uitvoering of resultaten van deze kernactiviteit;*
* *De urgentie van het probleem voor deze klantgroep, bijvoorbeeld de frequentie waarop het probleem zich voordoet en/of de kwantificeerbare impact ervan;*
* *De huidige oplossingen, producten of werkwijzen die de klantgroep nu gebruikt voor dit probleem, de redenen waarom ze die oplossingen gebruiken, de klacht(en) die zij hebben over huidige oplossing(en) en de hoeveelheid geld en/of tijd hier nu aan wordt besteed;*
* *De manier waarop de innovatie het belangrijkste probleem wegneemt.*

*Indien u nog aannames moet doen om deze paragraaf te schrijven, bijvoorbeeld omdat u nog onvoldoende marktonderzoek heeft gedaan, overweeg dan om deze aannames in dit haalbaarheidsproject gericht te onderzoeken en hiervoor concrete haalbaarheidsvragen (§ 5.1) en activiteiten (§ 5.2) op te nemen.*

## Marktomvang

*Beschrijf de markt waarop het product, proces of dienst is gericht en geef een indicatie van de marktgrootte, het beoogde marktaandeel, marktstrategie, concurrentie, de omzet, winst en terugverdientijd van uw nieuwe product, proces of dienst.*

*Bedenk dat u mogelijk/waarschijnlijk niet (direct) de wereldmarkt kunt bedienen. Geef een duidelijke en realistische schatting van de voor u bedienbare markt en de eigenschappen van die markt zoals omvang en concurrentie.*

*Onderbouw de marktbeschrijving en cijfers in deze paragraaf met uw reeds uitgevoerde marktonderzoek, of met marktinformatie die u bijvoorbeeld heeft omdat uw bedrijf ook andere producten of diensten aan dezelfde doelgroep levert. Indien u nog aannames moet doen om deze paragraaf te schrijven, geef dit dan in de tekst aan en overweeg om deze aannames in dit haalbaarheidsproject gericht te onderzoeken en hiervoor concrete haalbaarheidsvragen (§ 5.1) en activiteiten (§ 5.2) op te nemen.*

## Bescherming van de innovatie

*Beschrijf hoe u het intellectueel eigendom wilt gaan beschermen, en wat u al heeft uitgezocht m.b.t. het intellectueel eigendom.*

*Schrijf hier uw onderbouwing. Indien het intellectueel eigendom (waarschijnlijk) niet te beschermen is, welke andere maatregelen wilt u dan nemen of onderzoeken om uw investering in de innovatie te beschermen?*

## Marktbenadering

*Geef aan hoe u het product, het proces of de dienst op de markt wilt gaan brengen. Indien u meerdere typen kopers verwacht te bedienen (bijvoorbeeld: consumenten en zakelijke klanten, of verschillende subgroepen daarvan) en deze een verschillende marktbenadering vergen, maak hierin dan duidelijk onderscheid in uw antwoord.*

*Afhankelijk van uw innovatie kan het hier gaan om (toegang tot) afzetkanalen, (toegang tot) productiefaciliteiten, (toegang tot) logistieke ketens, marktstrategie, marketing en sales. Wordt gebruik gemaakt van bijvoorbeeld onlinekanalen, partners, of een eigen (wereldwijde) salesorganisatie?*

*Als de voorziene activiteiten voor de marktbenadering zeer sterk afwijken van de huidige capaciteiten en activiteiten van uw onderneming, onderbouw dan hoe u voorziet om desondanks een succesvolle marktbenadering uit te voeren. Als voorbeeld: u wilt wereldwijd innovatieve machines verkopen, maar heeft op dit moment een consultancybedrijf zonder verkooporganisatie of productiefaciliteiten.*

*Onderbouw deze paragraaf met uw reeds uitgevoerde marktonderzoek of marktinformatie die u bijvoorbeeld uit uw andere dienstverlening aan dezelfde doelgroep heeft. Indien u nog enkele aannames moet doen om deze paragraaf te schrijven, overweeg dan om deze aannames te formuleren als concrete haalbaarheidsvragen die u in dit project nog wilt beantwoorden.*

## Noodzaak van een haalbaarheidsproject

*Geef aan waarom het ontwikkelen en op de markt brengen van het nieuwe product, proces of dienst in technische en financiële zin zodanig risicovol is, dat een haalbaarheidsproject noodzakelijk is. Beschrijf ook hoe u deze risico’s zoveel mogelijk gaat beheersen.*

*Maak in uw onderbouwing duidelijk onderscheid tussen het technische en het financiële risico, aangezien deze afzonderlijk worden beoordeeld. Zijn de haalbaarheidsvragen en activiteiten die u opvoert in § 5 voldoende gericht op het terugbrengen van deze risico’s?*

# Uw bedrijf en uw partners

## [vul hier de naam van uw bedrijf in]

*Geef een korte, bondige beschrijving van uw bedrijf (vestigingsplaats, website, kernactiviteiten, capaciteiten/expertise en belangrijkste markten) en hoe de voorgenomen innovatie aansluit op uw bedrijfsactiviteiten. Beschrijf tevens welke rol uw bedrijf zal spelen wanneer de innovatie tot marktintroductie is gebracht.*

*Wat zijn de reguliere producten of diensten waarmee u omzet genereert? In welke (deel)markten bent u nu actief? Welke verschillende capaciteiten en expertises hebben uw medewerkers zoal? Hoe wijkt (de ontwikkeling van) het voorgenomen product, proces of dienst af hoe uw organisatie normaliter omzet genereert? In hoeverre past deze innovatie in de ambitie of strategie voor uw bedrijf?*

## Uw partners

*Geef aan of u partners nodig heeft voor de uitvoering van het haalbaarheidsproject, voor de daaropvolgende ontwikkeling van het nieuwe product, proces of dienst, of voor het betreden van de markt daarmee. Op welke manier wilt u met hen samenwerken en welke rol vervullen zij bij de ontwikkeling en/of exploitatie van de innovatie?*

*Geef ook de naam, plaats, website, kernactiviteiten, capaciteiten (expertise) en belangrijkste markten van deze partijen weer. Indien u de partners nog niet hebt vastgelegd, benoem dit dan duidelijk en beschrijf hoe en langs welke criteria u de juiste partners gaat vinden en binden.*

# Aansluiting MIT Kader

*Projectaanvragen dienen te passen binnen het MIT kader,* *artikel 1.2 Subsidiabele activiteiten van de subsidieregeling MIT Z-H. Geef aan hoe het voorgenomen product, proces of dienst aansluit bij dit kader.*

## Prioritaire Kennis- en Innovatie Agenda’s

Het voorgenomen innovatieproject levert een bijdrage aan de KIA(‘s):

*(Kruis aan welke van toepassing zijn)*

☐ 1: Klimaat en Energie ☐ 5: Veiligheid

☐ 2: Circulaire Economie ☐ 6: Sleuteltechnologieën

☐ 3: Gezondheid & Zorg ☐ 7: Maatschappelijk Verdienvermogen

☐ 4: Landbouw, Water en Voedsel ☐ 8: Digitalisering

### KIA [vul nummer en titel van de KIA in]:

*Wijzig de titel naar de relevante KIA. Indien uw project aan meer dan één KIA een bijdrage levert, voeg dan (een) extra tussenkopje(s) toe (stijl: heading 3 / Koptekst 3). Voor een positieve beoordeling van het voorstel is een bijdrage aan één KIA voldoende.*

*Voor de KIA 5, Sleuteltechnologieën, dient nauwkeurig te worden toegelicht welke sleuteltechnologie wordt doorontwikkeld en/of hoe de drempels worden verlaagd voor derden om de sleuteltechnologie toe te passen. Bedenk daarbij dat het resultaat als product verkocht moet worden. Het toepassen van een sleuteltechnologie in een oplossing of product voor een willekeurige sector of KIA is niet voldoende!*

*Als voorbeeld voor ‘doorontwikkelen’: u heeft een idee voor een sensor die veel nauwkeuriger is en/of veel energiezuiniger is dan bestaande vergelijkbare sensoren en wilt de technische en economische haalbaarheid onderzoeken. U wilt deze sensoren uiteindelijk (laten) produceren en verkopen aan systeembouwers. Dit kan in aanmerking komen voor subsidie. U dient de daadwerkelijk nieuwheid van de technologie goed te onderbouwen.*

*Als voorbeeld voor ‘drempels verlagen’: het toepassen van een complexe sensor of een AI-algoritme als onderdeel van een product voor een klantengroep die normaliter niet met die sensoren of AI werkt, verlaagt hiermee nog niet* de *drempel voor derden zoals bedoeld bij deze KIA. Als de sensoren of het AI-algoritme op een manier worden verkocht zodat ook andere leveranciers daar mee aan de slag kunnen om zelf producten of toepassingen te maken, dan kan daarvan wel sprake zijn en kan het project in aanmerking komen voor subsidie.*

*Voor de KIA 6, Maatschappelijk Verdienvermogen, dient te worden toegelicht op welke wijze het maatschappelijk verdienvermogen wordt versterkt wanneer (a.) uw beoogde innovatie is gerealiseerd en bijdraagt aan de doelstellingen van de KIA’s 1 t/m 5, (b.) deze oplossingen maatschappelijk gewenst zijn en (c.) economisch rendabel en schaalbaar zijn. De waarschijnlijkheid dat dit kan worden bereikt, dient in het projectplan te worden onderbouwd. Projecten onder deze KIA dienen daarom altijd te worden gekoppeld aan één van de KIA’s 1 t/m 5 en de onderbouwing bij die KIA’s dient tevens te worden beschreven.*

*Voor de KIA 7, Digitalisering, dient te worden toegelicht op how uw innovatie (a) de digitale transitie binnen een van de andere KIA’s 1 t/m 5 ondersteunt (b) digitalisering op een verantwoorde en integrale manier vormgegeeft en (c) bijdraagt aan opschaling, marktcreatie,*

*valorisatie, nieuwe verdienmodellen en nieuwe vaardigheden en vertrouwen bij burgers en bij bedrijven. De waarschijnlijkheid dat dit kan worden bereikt, dient in het projectplan te worden onderbouwd. Projecten onder deze KIA dienen daarom altijd te worden gekoppeld aan één van de KIA’s 1 t/m 5 en de onderbouwing bij die KIA’s dient tevens te worden beschreven.*

*Op de website* [*www.pzh.nl/mitzh*](http://www.pzh.nl/mitzh) *is het MIT kader waar de KIA’s die passen in het kader beschreven zijn. Het is verstandig om de (doelstellingen van de) voor u relevante KIA zorgvuldig te lezen en uit te leggen hoe uw innovatie hier concreet aan bijdraagt.*

## Belang voor de provincie Zuid-Holland

*Licht toe hoe het te ontwikkelen product, proces of dienst gericht is op de provincie Zuid-Holland, hoe het ten goede komt aan ingezetenen van de provincie, of op andere wijze het belang van de provincie dient. Beschrijf de (potentiële) economische waardecreatie door het te ontwikkelen product, proces of dienst.*

*Denk bijvoorbeeld aan de locatie waar de productie gaat plaatsvinden, de afnemers of gebruikers van uw product of dienst, het bieden van werkgelegenheid aan kwetsbare groepen, enzovoorts.*

# Het haalbaarheidsproject

## Concrete haalbaarheidsvragen

*Geef aan op welke technische en economische haalbaarheidsvragen concreet een antwoord wordt gezocht in het haalbaarheidsproject en hoe het antwoord op deze vragen gebruikt zal worden bij de besluitvorming over (en eventueel tijdens) de voorgenomen activiteiten.*

*Beschrijf de haalbaarheidsvragen concreet, bondig en vermijd te algemene formuleringen. Een voldoende gedegen antwoord moet binnen het budget en de doorlooptijd van het haalbaarheidsproject kunnen worden gevonden. Levert onderzoek naar deze haalbaarheidsvragen voldoende informatie op om een gedegen besluit te kunnen nemen om in een risicovol R&D-traject te investeren?*

*In de vorige hoofdstukken heeft u informatie gegeven over tal van onderwerpen. Waarschijnlijk heeft u, gezien de fase waarin uw voorgenomen innovatie zich bevindt, hierbij aannames moeten doen. Dekken uw haalbaarheidsvragen de belangrijkste aannames en de belangrijkste knelpunten die u heeft geïdentificeerd? Zo niet, op welk moment in de ontwikkeling van uw product, proces of dienst gaat u die resterende knelpunten oplossen?*

## Beschrijving van activiteiten

*Geef aan hoe u de hiervoor beschreven technische en/of economische haalbaarheidsvragen wilt gaan beantwoorden. Denk hierbij aan type activiteiten als literatuurstudie, patent search, overleg met potentiële partners of externe deskundigen, marktverkenning, concurrentieanalyse, experimenten en methoden/technieken en beschrijf hoe, en voor welke haalbaarheidsvraag, u deze wilt inzetten. Vermeld ook waar de activiteiten zullen plaatsvinden.*

*Een haalbaarheidsproject bestaat voor tenminste 60% van de kosten uit een haalbaarheidsstudie1 (zoals het doen van deskresearch, literatuuronderzoek of patent search, inventarisatie van beschikbare technologie en potentiële partners, het voeren van gestructureerde interviews met potentiële klanten, uitvoeren van marktverkenning en concurrentieanalyse) en kan worden aangevuld met industrieel onderzoek2 en/of experimentele ontwikkeling3 voor zover die gebruikt worden om haalbaarheidsvragen te beantwoorden Maak in de beschrijving duidelijk onderscheid tussen beide soorten activiteiten en hoe deze met elkaar samenhangen.*

*Dit is een belangrijk onderdeel van uw projectplan, besteed voldoende aandacht aan het zodanig omschrijven van uw plan en werkwijze per (deel)activiteit dat een lezer hieruit kan opmaken dat de afzonderlijke onderdelen van het plan logisch zijn, specifiek zijn beschreven, meetbare resultaten opleveren en realistisch zijn. Bijvoorbeeld: als u literatuurstudie gaat doen, op welke specifieke deelvragen is dat dan, en heeft u toegang tot die specifieke (vak)literatuur? Hoe denkt u de resultaten van die literatuurstudie te toetsen aan uw specifieke toepassing? Of als u experimenten gaat doen, doet u dat in uw eigen laboratorium of werkplaats? Etc.*

*Het werkt vaak verduidelijkend om uw activiteiten te verdelen over een aantal werkpakketten en per werkpakket een beschrijving van activiteiten, een toelichting en een begroting op hoofdlijnen te geven.*

## Partners, inhuur en andere derde partijen

*Beschrijf eventueel in te schakelen derden en hun taken binnen de activiteiten van het haalbaarheidsproject. Naast eerder beschreven partners in de voorgenomen ontwikkeling kunnen dit ook partijen zijn die u incidenteel wil betrekken bij dit haalbaarheidsproject.*

*Het is niet nodig om details te herhalen indien u de partijen eerder al hebt beschreven, een beschrijving van hun specifieke rol en taken in het haalbaarheidsproject volstaat in dat geval. Voor nieuwe partijen neemt u hier dezelfde gegevens op als in § 3.2.*

*Geef per partij ook aan, welk budget u heeft gereserveerd voor de uitvoering van de beschreven rol en taken en zorg dat dit overeenkomt met de begroting in § 6.*

## Het innovatieteam

*Beschrijf wie het werk voor dit haalbaarheidsproject gaan uitvoeren en hun geschiedenis met de innovatie. Onderbouw dat zij vakbekwaam zijn om de beschreven werkzaamheden succesvol te kunnen uitvoeren. Geef duidelijk aan welke werkzaamheden door externen of partners worden uitgevoerd.*

*Als u in uw project met zeer specialistische (markt)kennis of geavanceerde technologie moet werken, onderbouw dan duidelijk waarom de teamleden de juiste kennis bezitten of hoe zij hier toegang toe hebben. Beschrijf eventuele risico's voor de uitvoering gerelateerd aan het team (bijvoorbeeld een externe deskundige die niet meer beschikbaar is, of een essentieel teamlid dat langdurig uitvalt) en hoe u die risico’s kunt opvangen als ze optreden.*

## Technisch uitvoerbaar

*Onderbouw dat de werkzaamheden in dit haalbaarheidsproject technisch uitvoerbaar zijn*

*Denk hierbij aan beschikbaarheid van, of toegang tot, de juiste expertise, de juiste (test)faciliteiten, de juiste software, de omvang of complexiteit van de werkzaamheden ten opzichte van de grootte van het team, etc.*

## Uitvoerbaar binnen planning en budget

*Onderbouw dat u dit haalbaarheidsproject binnen het beschikbare budget en binnen de maximale doorlooptijd van 12 maanden kunt uitvoeren.*

*Beschrijf de planning of neem bijvoorbeeld een gantt-grafiek op. Beschrijf indien van toepassing uw ervaring met vergelijkbare werkzaamheden, waaruit blijkt dat u de haalbaarheid realistisch kunt inschatten, of beschrijf bijvoorbeeld dat de teamgrootte dusdanig is, dat taken parallel kunnen worden uitgevoerd of teamleden elkaar kunnen vervangen. Zorg er tevens voor dat het benodigde budget om externe expertise in te schakelen of om gebruik te maken van (test)faciliteiten ook in de begroting is verwerkt en realistisch is.*

## Vastlegging van de resultaten

*Beschrijf hoe de resultaten van het haalbaarheidsproject worden vastgelegd en inzichtelijk worden gemaakt en geef aan voor wie deze bedoeld zijn.*

*Wat levert het project specifiek op? Bijvoorbeeld een overzicht van uitgewerkte klantinterviews, een businessplan, een patent search rapport, een concurrentieanalyse rapport, een marktstrategie rapport, een proefopstelling, of meerdere van deze resultaten?*

*Wie binnen het bedrijf zal het resultaat gebruiken voor een go/no go besluit over de innovatie? Hoe ziet de besluitvorming eruit? Zal het resultaat ook worden gebruikt om investeerders of andere financiers te overtuigen?*

*Beschrijf op welke manier het antwoord op de haalbaarheidsvragen het vervolg zullen beïnvloeden. Bijvoorbeeld: sommige antwoorden kunnen wellicht de werkzaamheden binnen het haalbaarheidsproject al sturen, terwijl andere belangrijk kunnen zijn voor een go/no go beslissing voor u en/of externe financiers om verder te investeren in de ontwikkeling nadat het haalbaarheidsproject is afgerond.*

# BEGROTING

## Projectkosten

*Geef aan wat de kosten zijn van de haalbaarheidsstudie**[[1]](#endnote-2) (minimaal 60% van het budget) en van het gedeelte industrieel onderzoek**[[2]](#endnote-3) en/of experimentele ontwikkeling**[[3]](#endnote-4) (maximaal 40% van het budget). De in aanmerking komende kosten van onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten worden bij een specifieke categorie ingedeeld en betreffen:*

1. *personeelskosten: onderzoekers, technici en ander ondersteunend personeel voor zover zij zich met het onderzoeksproject bezighouden;*
2. *kosten van apparatuur en uitrusting voor zover en zolang zij worden gebruikt voor het project. Wanneer deze apparatuur en uitrusting niet tijdens hun volledige levensduur voor het project worden gebruikt, worden alleen de afschrijvingskosten overeenstemmend met de looptijd van het project, berekend volgens algemeen erkende boekhoudkundige beginselen, als in aanmerking komende kosten beschouwd;*
3. *kosten van gebouwen en gronden voor zover en zolang zij worden gebruikt voor het project. Wat gebouwen betreft, worden alleen de afschrijvingskosten overeenstemmend met de looptijd van het project, berekend volgens algemeen erkende boekhoudkundige beginselen, als in aanmerking komende kosten beschouwd. Wat gronden betreft, komen de kosten voor de commerciële overdracht of de daadwerkelijk gemaakte kapitaalkosten in aanmerking;*
4. *kosten van contractonderzoek, kennis en octrooien die op arm's length-voorwaarden worden gekocht bij of waarvoor een licentie wordt verleend door externe bronnen, alsmede kosten voor consultancy en gelijkwaardige diensten die uitsluitend voor het project worden gebruikt;*
5. *bijkomende algemene kosten en andere operationele uitgaven, waaronder die voor materiaal, leveranties en dergelijke producten, die rechtstreeks uit het project voortvloeien.*

### Begroting

|  |  |
| --- | --- |
| **Projectkosten naar kostensoort  (interne uren maximaal € 60,- per uur)** | **Aanvrager** |
| *Haalbaarheidsstudie:* |  |
| Kosten studie | € ………… |
| *Industrieel onderzoeks- en ontwikkelingsproject*: |  |
| a. Personeelskosten | € ………… |
| b. Kosten apparatuur en uitrusting | € ………… |
| c. Kosten gebouwen en gronden | € ………… |
| d. Kosten contractonderzoek, kennis en octrooien | € ………… |
| e. Bijkomende algemene kosten en andere operationele uitgaven |  |
| Opbrengsten (-/-) | € ………… |
| **Totale subsidiabele kosten excl. btw\*** | **€ .…………** |
| Niet subsidiabele projectkosten | € ………… |
| Totale projectkosten exclusief btw | € .…....….. |

*\* Het gevraagde subsidiebedrag (MIT Zuid-Holland) bedraagt ten hoogste € 20.000,00 en ten hoogste 40% van de totale subsidiabele kosten exclusief btw.*

### Toelichting op de begrotingsposten

Geef per kostensoort in bovenstaande tabel een nadere onderbouwing, naar eenheid maal tarief, voor de opgenomen begroting.

*Zorg ervoor dat de onderbouwing van de kosten voor industrieel onderzoek of experimentele ontwikkeling in overeenstemming is met de in dit projectplan beschreven activiteiten. Indien u de activiteiten heeft onderverdeeld in verschillende werkpakketten in § 5.2, gebruik deze indeling dat ook in deze paragraaf.*

## Financiering van het haalbaarheidsproject

### Financieringsoverzicht

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Eigen bijdrage aanvrager | € ………… |
| Overige financiering (Privaat)\*\* | € ………… |
| Overige financiering (Publiek)\*\* | € ………… |
| **Gevraagde subsidie (MIT Zuid-Holland)** | € ………… |
| Totaal financiering | € .……….. |

\*\* *Indien van toepassing. Let op: Dit soort financieringsbijdragen moeten worden onderbouwd met een bewijs van toegezegde financiering.*

### Toelichting op de projectfinanciering

*Licht de financiering toe en onderbouw dat u in aanvulling op de subsidie de beschikking heeft over de financiële middelen om het haalbaarheidsproject uit te voeren*.

*Geef ook aan op welke manier u de eigen bijdrage financiert, bijvoorbeeld uit de reserves, de exploitatieresultaten van uw bedrijf, een lening of investering. Hetzelfde geldt voor de overige private of publieke financiering, indien van toepassing.*

## Eerdere MIT-Haalbaarheid subsidies

*Geef aan voor welke MIT Haalbaarheidsprojecten eerder aan uw onderneming subsidie is toegekend (inclusief de identificatie- of referentienummers) in de afgelopen vijf kalenderjaren . Onderbouw waarom dit haalbaarheidsproject in technische en/of economische zin op een wezenlijk ander product of dienst betrekking heeft.*

* *Project titel 1 (referentie): beschrijving*
* *Project titel 2 (referentie): beschrijving*

1. haalbaarheidsstudie: het onderzoek en de analyse van het potentieel van een project, met als doel de besluitvorming te ondersteunen door objectief en rationeel de sterke en zwakke punten en de kansen en risico’s van een project in kaart te brengen, waarbij ook wordt aangegeven welke middelen nodig zijn om het project te kunnen doorvoeren en wat uiteindelijk de slaagkansen zijn; [↑](#endnote-ref-2)
2. industrieel onderzoek: planmatig of kritisch onderzoek dat is gericht op het opdoen van nieuwe kennis en vaardigheden met het oog op de ontwikkeling van nieuwe producten, procedés of diensten, of om bestaande producten, procedés of diensten aanmerkelijk te verbeteren. Het omvat de creatie van onderdelen voor complexe systemen en kan ook de bouw omvatten van prototypes in een laboratoriumomgeving en/of in een omgeving met gesimuleerde interfaces voor bestaande systemen, alsmede pilotlijnen, wanneer dat nodig is voor het industriële onderzoek en met name voor de validering van generieke technologie; [↑](#endnote-ref-3)
3. experimentele ontwikkeling: het verwerven, combineren, vormgeven en gebruiken van bestaande wetenschappelijke, technologische, zakelijke en andere relevante kennis en vaardigheden, gericht op het ontwikkelen van nieuwe of verbeterde producten, procedés of diensten. Dit kan ook activiteiten omvatten die gericht zijn op de conceptuele formulering, de planning en documentering van nieuwe producten, procedés of diensten. Experimentele ontwikkeling kan prototyping, demonstraties, pilotontwikkeling, testen en validatie omvatten van nieuwe of verbeterde producten, procedés of diensten in omgevingen die representatief zijn voor het functioneren onder reële omstandigheden, met als hoofddoel verdere technische verbeteringen aan te brengen aan producten, procedés of diensten die niet grotendeels vaststaan. Dit kan de ontwikkeling omvatten van een commercieel bruikbaar prototype of pilot die noodzakelijkerwijs het commerciële eindproduct is en die te duur is om te produceren alleen met het oog op het gebruik voor demonstratie- en validatiedoeleinden. Onder experimentele ontwikkeling wordt niet verstaan routinematige of periodieke wijziging van bestaande producten, productielijnen, fabricageprocessen, diensten en andere courante activiteiten, zelfs indien deze wijzigingen verbeteringen kunnen inhouden; [↑](#endnote-ref-4)