



Valorisatie Klein 2024

Model projectplan

Bijlage van het aanvraagformulier Valorisatie Klein 2024

# Model projectplan

Het projectplan is een onderdeel van het aanvraagformulier. Dit moet je inleveren bij je aanvraag. Het moet een duidelijk beeld geven van het project waarvoor je subsidie aanvraagt. Om je aanvraag goed te kunnen beoordelen, vragen wij je om de onderstaande onderdelen in het projectplan te beantwoorden. ***Belangrijk: Het projectplan bestaat uit maximaal 20 pagina’s*** met normaal lettertype (verdana 9 met normale regelafstand en marges).

Je mag een enkele bijlage toevoegen bij je projectplan. Bijvoorbeeld om als achtergrondinformatie of onderbouwing te gebruiken. Een bijlage telt niet mee in het maximaal aantal pagina’s van het projectplan. Maar let op: we gebruiken vooral de informatie uit het projectplan om je project te beoordelen.

## Projectnaam

Gebruik hier dezelfde naam als op het aanvraagformulier

## Management samenvatting

De deskundigencommissie begint haar beoordeling met het lezen van deze management samenvatting. Beschrijf hierin de belangrijkste onderdelen van je project. Houd daarbij rekening met de beoordelingscriteria.

## Aanvrager(s)

Beschrijf wie het project gaan uitvoeren en waar het project plaatsvindt. Beschrijf daarnaast kort wat je dagelijkse (bedrijfs-)activiteiten zijn. Als er een samenwerking is binnen het project, vul dit dan voor alle projectpartners in.

## Aanleiding

Geef een korte uitwerking van de aanleiding en achtergrond van het project. Waar heeft het project mee te maken? Voor welk probleem zoek je een oplossing? Omschrijf dit zo duidelijk mogelijk. Ben je bijvoorbeeld vanuit nieuwe samenwerking of kennis die je hebt opgedaan, op een niet te missen kans gekomen? Omschrijf de strategische waarde voor de partners om mee te doen aan het project.

## Doelstelling

Waar richt een goed project voor deze subsidie zich op? Een goed project richt zich op een vernieuwend product, dienst of proces dat innovatief is en een duidelijk economisch perspectief biedt. Omschrijf de hoofdoelstelling en eventuele subdoelstellingen van het project.

## Resultaten

Geef aan wat de gewenste resultaten van het project zijn.

## Projectactiviteiten

* Beschrijf duidelijke projectactiviteiten die je gaat uitvoeren. Verdeel deze in verschillende werkpakketten (fases). Zorg ervoor dat de nummering van deze werkpakketen gelijk is aan de nummering in de begroting.
* Geef per werkpakket aan welke projectpartner(s) de activiteiten gaan uitvoeren. En maak hierbij een duidelijke koppeling met de begroting (noem de bedragen).
* Geef per werkpakket aan wat het Technology Readiness Level (TRL) is.
* Geef per werkpakket aan onder welk staatssteunkader uit de AGVV je de steun aanvraagt.

## Planning

* Geef aan wat de start- en einddatum van het project zijn.
* Beschrijf een planning van de verschillende projectactiviteiten, verdeeld over de projectperiode.
* Het kan zijn dat je bij het uitvoeren van het project tegenslag hebt en vertraging oploopt. Licht kort toe hoe je dan de projectactiviteiten sneller of tegelijk met elkaar kunt uitvoeren. Hoe zorg je ervoor dat je voor de einddatum klaar bent?
* Geef aan welke hindernissen (bijvoorbeeld formeel, juridisch of financieel) er zijn bij het opstarten van je project. Denk aan hindernissen die ervoor zorgen dat je na de toekenning van de subsidie (mogelijk) niet direct kunt starten met je project.

Beoordelingscriteria

**Een project komt pas in aanmerking voor subsidie als het minimaal 70 van de 100 punten scoort. Elk project wordt beoordeeld op onderstaande criteria. Het is belangrijk dat je een goede kwantitatieve en kwalitatieve onderbouwing geeft. Als een onderdeel onduidelijk beschreven is, zul je lager scoren.**

**Tip: lees wat er in de subsidieregeling is opgenomen over de criteria. Dit staat op pagina 10 en 11 van de Uitvoeringsregeling Valorisatie Klein 2024. Per beoordelingscriterium is aangegeven op welke elementen wordt gelet bij de beoordeling. Zorg ervoor dat die elementen terugkomen in jouw onderbouwing.**

# Bijdrage aan het doel van het programma

## Maak gebruik van de kansen van de regionale innovatie strategie

De vier transities zijn de punten die we belangrijk vinden voor alle projecten. We bouwen hierbij verder op krachten en unieke eigenschappen die Noord-Nederland al heeft. De transities zijn geen doel op zich, maar bieden kansen voor duurzame en brede welvaart. Geef aan hoe jouw project gebruik kan maken van kansen die ontstaan uit de transities van de RIS3 2021- 2027.

## Value for money en het noordelijk MKB

Wat is de rol van het noordelijk MKB binnen het project en hoe worden deze partijen betrokken om de economie in Noord-Nederland nog verder te verbeteren? Een belangrijk doel van het programma is het bedrijfsleven in Noord-Nederland nog sterker en innovatiever maken. De ‘value for money’ van het project wordt bepaald door deze onderdelen en de bijdragen van het project aan de programmadoelstellingen. Het gevraagde subsidiebedrag wordt meegenomen in de beoordeling.

Daarnaast wijzen wij je er graag op dat het delen van kennis en ervaring die je hebt verkregen een onderdeel is van deze uitvraag. Op zijn laatst op de helft van de projectperiode vragen wij je in een voortgangsrapportage te beschrijven hoe je hier invulling aan gaat geven om het Noordelijk innovatie-ecosysteem verder te verbeteren.

## Bijdrage langetermijnstrategie betrokken bedrijven

Net zo belangrijk vinden we de lange termijn ontwikkeling en innovatiestrategie van de aanvrager(s). Daarom horen we graag hoe dit project daarin past en hoe het daaraan bijdraagt. Hoe draagt dit project bij aan de volgende stap in de ontwikkeling van je bedrijf?

# Financieel en economisch toekomstperspectief van het project en de kwaliteit van de aanvraag.

## Financiering projectactiviteiten en stappen tot marktintroductie

Veel stappen in het project zijn gericht op het ontwikkelen en testen van een nieuw product, proces of dienst. Minstens net zo belangrijk is de vraag hoe de partners niet alleen de uitvoering van het project, maar ook de stappen tot marktintroductie, die nog genomen moeten worden, gaan financieren. Beschrijf deze stappen en benoem ook welke commerciële risico’s en externe factoren daarbij een rol spelen. Benoem ook wat voor plan er ligt om deze risico’s te beheersen.

## Economische waarde van de resultaten

Wat is de potentiële economische waarde van het nieuwe product, proces of dienst? En welke markten wil je gaan bedienen? Wat voor marges verwacht je hier te kunnen hanteren en hoe ziet de concurrentie er uit? Hoe wordt deze waarde die je opbouwt verdeelt tussen de projectpartners? Zijn er al afspraken gemaakt over het intellectueel eigendom van de projectresultaten? Door dit kwalitatief en kwantitatief te onderbouwen, licht je ook toe waarom de partners bereid zijn om hun eigen bijdrage in het project te steken.

# Mate van innovativiteit

Beschrijf hoe innovatief je project is. Welk complex probleem vlieg je aan op een vernieuwende manier? En waardoor is deze oplossing slimmer/beter/goedkoper/duurzamer dan manier waarop dit probleem nu wordt aangepakt? Waaruit blijkt dat dat zo is? Hebben de partners in het project de kennis en kunde om deze nieuwe oplossing te onderzoeken en de toegevoegde waarde te bewijzen?

# Verhouding tot internationale ontwikkelingen

# Hoe vernieuwend is het resultaat van het project (product, dienst of proces)? Gaat het om iets nieuws of om een nieuwe toepassing van iets dat al bestaat? Beschrijf hoe het project zich verhoudt tot de (inter-) nationale ontwikkelingen in het toepassingsgebied. Waaruit blijkt dat het project verder gaat dan de huidige state-of-the-art?

# Betrokken bedrijven en kennisinbreng en -uitwisseling

Hoe ga je om met het inbrengen en uitwisselen van kennis? Hoe wordt dit georganiseerd? Zijn hier al afspraken over gemaakt tussen de partners? Zijn er relevante (kennis)partijen betrokken bij de uitvoering van het project? Beargumenteer ook waarom partijen niet zijn betrokken als dit het geval is. Is er sprake van een cross-over tussen bedrijven uit verschillende sectoren?

# Kwaliteit van de aanvraag

# Risico’s en uitvoering

Zijn de risico’s die spelen bij de uitvoering van het project duidelijk en wat betekenen deze risico’s voor de haalbaarheid van het project? Wat voor plan is er opgezet om de risico’s beheersbaar te maken. Is er voor de uitvoering van het project een realistische en haalbare planning gemaakt? Hoe ga je om met vertraging en onverwachte problemen? Is er in het project ruimte voor flexibiliteit en bijsturing?

# Projectopzet en samenstelling van het consortium

Is er een duidelijke projectopzet en logische werkpakketten (en bijbehorende kosten). Licht hier duidelijk en met bewijs toe waarom de activiteiten die je wilt uitvoeren nodig zijn om het probleem aan te pakken en de doelen van het project te halen. Hoe heeft dit invloed gehad op de logica en kwaliteit van de planning?

Wat is de kwaliteit van het consortium in relatie tot de projectdoelen? Hebben de betrokken organisaties (of genoemde personen) de competenties in huis om het project tot een succes te maken? Het track-record en de slagkracht van het consortium worden hier ook bij betrokken. Is er tot slot een logische inzet (in verhouding) van de consortiumleden?

# Duurzame ontwikkeling en maatschappelijk-sociale impact

## Duurzame ontwikkeling en Do No Significant Harm

Hoe houd je rekening met diversiteit en het voorkomen van discriminatie? Hoe zorg je ervoor dat het project niet leidt tot onnodig negatieve gevolgen in termen van duurzame ontwikkeling (het ‘do no significant harm’-principe); ecologisch, sociaal (gender, non-discriminatie) en economisch.

## Maatschappelijk-sociale impact

Wij dagen met deze subsidie partijen uit om verder te gaan dan alleen vernieuwen. Hoe koppel je economische doelstellingen van je project aan maatschappelijke doelstellingen? Hoe maakt jouw project het verschil voor de regio, om een toekomstbestendige economie te ontwikkelen? Leg je in je project ook verbinding met andere partijen in het innovatie-ecosysteem? En maak je gebruik van kennis en wetenschap die beschikbaar is? In de Uitvoeringsregeling Valorisatie Klein 2024 lees je een aantal voorbeelden over hoe je met je project maatschappelijke invloed kunt maken.

Hoe ga je binnen het project om met het thema ‘duurzaamheid’ en ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’? Hoe draagt het in bredere zin bij aan duurzame ontwikkeling? Het gaat daarbij om ecologische duurzaamheid (gebruik van hulpbronnen, verlaging van CO2, energiebesparing), maar ook om sociale duurzaamheid (o.a. bijdrage aan geluk van mensen) en economische duurzaamheid (o.a. bevordering van kennis, maatschappelijk verantwoord ondernemen).

We vinden het daarnaast belangrijk dat je ook nadenkt over de investeringen in opleiding en ontwikkeling van mensen. Hoe zorg je dat de resultaten van je project hier een bijdrage aan leveren? Welke resultaten kan je daarmee behalen om nog meer impact in de regio te maken?

Werk de bovengenoemde aandachtspunten uit vanuit de onderdelen People, Planet en Profit. Zie voor meer uitleg ook het beoordelingskader op pagina 10 en 11 van de Uitvoeringsregeling Valorisatie Klein 2024.

Mogelijkheid: voeg een businessmodelcanvas toe

Je kan een businessmodelcanvas toevoegen als bijlage. Dit helpt de deskundigencommissie om een totaaloverzicht van de businesscase van je innovatieve product, dienst of proces te krijgen. Deze telt niet mee in het maximaal aantal pagina`s van het projectplan.

# Bijlage 1. Businessmodelcanvas

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8. Partners**  Wie zijn je belangrijkste partners?  Welke belangrijke resources worden verkregen bij partners?  Welke kernactiviteiten worden door partners uitgevoerd?  Wie zijn je belangrijkste leveranciers? | **6. Kernactiviteiten**  Wat zijn de belangrijkste activiteiten om de waardepropositie te bewerkstelligen? | **2. Waardepropositie**  Welke belofte doe je aan klanten?  Welke soorten klantwaarde zijn verweven in de  waardepropositie?  Op welke productniveaus wordt er waarde gecreëerd?  Wat zijn de unieke elementen uit de waardepropositie?  Wat is de intrinsieke waarde van het aanbod?  Welke elementen uit de waardepropositie zijn voor  specifieke klantsegmenten? | | **3. Klantrelatie**  Hoe worden relaties met klanten gelegd en onderhouden?  Welk soort klantrelatie is voor ieder klantsegment gewenst?  Is de relatie transsectioneel of relationeel?  Hoe duur zijn de klantrelaties?  In welke mate zijn de relaties geïntegreerd in de rest van je businessmodel? | **1. Klantsegmenten**  Voor wie creëer je waarde?  Wie zijn je belangrijkste klanten?  Hoe zien de klanten en gebruikers eruit?  Welke klanttypes zijn er te onderscheiden?  Wat is de geschatte omvang van ieder klantsegment? |
| **7. Middelen**  Wat zijn de belangrijkste bedrijfsmiddelen om de waardepropositie te bewerkstelligen?  Welke fysieke-, intellectuele-, menselijke- en financiële middelen zijn er nodig? | **4. Kanalen**  Via welke kanalen sta je in contact met klanten?  In welke mate zijn de kanalen geïntegreerd?  Welke kanalen werken het best?  Welke kanalen zijn het meest kostenefficiënt? |
| **9. Kostenmodel**  Hoe ziet de kostenstructuur eruit?  Wat zijn de meest belangrijke kostenposten in het businessmodel?  Wat zijn de duurste key resources?  Wat zijn de duurste kernactiviteiten? | | | **5. Verdienmodel**  Welke inkomstenstromen zijn er?  Welke prijs betaalt de klant voor het aanbod?  Welke prijsstrategie wordt er gehanteerd?  Hoeveel draagt iedere inkomstenstroom bij aan het totale inkomen? | | |

*Bron: gebaseerd op het Business Model Canvas: www.businessmodelgeneration.com*