



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland



Wat is DHI?

23 januari 2018

Informatiebijeenkomst DHI

Neeltje Muselaers

Adviseur bedrijfsontwikkeling
internationaal / DHI



Inhoud

1. Doel en uitgangspunten DHI
2. Demonstratieproject
3. Haalbaarheidsproject
4. Investeringsvoorbereidingstudie
5. Vervolg





Ondersteuning RVO

Netwerken & Contacten



Handelsmissies

Informatie & Advies



Landeninformatie



EU-wetgeving



Maatschappelijk
Verantwoord Ondernemen

Financiering



Financiering voor
ondernemers

Alles over financieringsmogelijkheden om
uw plannen te realiseren

DHI

Subsidie voor voorbereiding
van export en investeringen
in Buitenland:

- **Demonstratieprojecten**
- **Haalbaarheidsstudies**
- **Investeringsvoorbereidingsstudies**



DHI algemeen

1. Doel: stimuleren dat NL ondernemingen succesvol internationaal zakendoen in ontwikkelde landen, in opkomende markten en in ontwikkelingslanden.
2. Landen: ontwikkelingslanden, opkomende markten en ontwikkelde landen.
 - Voor de DGGF landen geldt een ontwikkelingsrelevantie samen met bijdrage aan werkgelegenheid en economische groei in NL
 - Niet: NL, Caribisch Nederland en bepaalde Sanctielanden.
3. Voor wie: MKB-ers (let op MKB-toets)
 - concrete internationale projecten (exporterende of investerende bedrijven)
 - in staat om zelfstandig te exporteren
 - complexe vragen en situaties
4. Alle sectoren
5. Demonstratie, haalbaarheid en investeringsvoorbereidingsstudie



Demonstratieprojecten

Demonstreer jouw technologie, goederen of diensten aan potentiële klanten

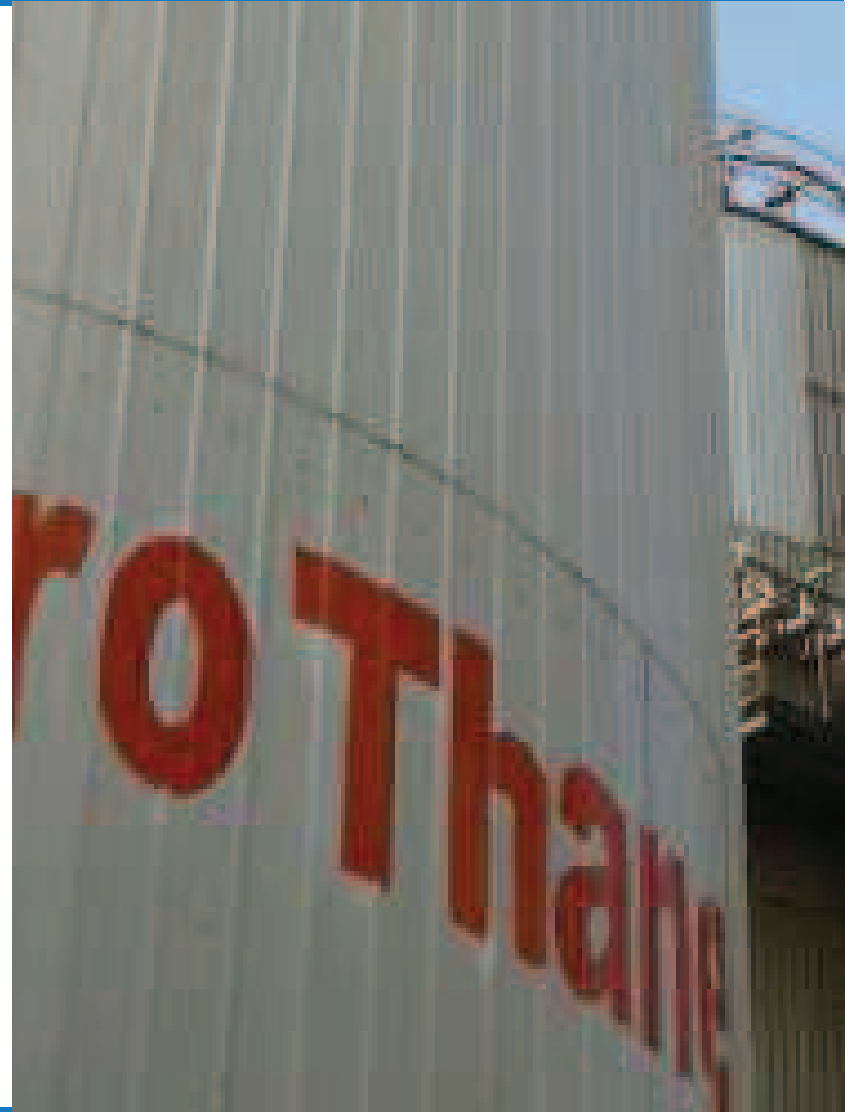


Doel: u wilt aantonen dat technologie, kapitaalgoed of dienst werkt, effectief en rendabel is in lokale context



Waterzuivering China

- Anaerobe waterzuiveringstechniek
- Bedrijf zou graag de markt betreden vanwege grote vraag.
- Knelpunt: protectionisme in China, andere ICT systemen die de metingen registreren, ander vervuilingsgraad in de productie, warmere omstandigheden.
- Demonstratie in productiebedrijf. Op 1 reactor systeem toegepast. Na demo vergelijken.
- Andere bedrijven tussendoor ter plaatse voor bespreken resultaten.





Demonstratieproject

Wat wel?

- Werking nieuwe technologie voor een land aantonen
- Concreet knelpunt
- In reële praktijk
- Meerdere potentiële klanten
- Op kleine schaal
- Max looptijd 3 jaar
- Max budget € 200.000

Wat niet?

- Tonen
- Voor 1 klant
- Het (door-) ontwikkelen van nieuwe technologie
- Verkoop
- Testen



Welke activiteiten?

- Uren voor uitvoeren demonstratie-activiteiten ter plaatse
- Beperkte uren voor voorbereiding van demonstratie
- Afschrijvingsdeel van de benodigde hardware ter plaatse
- Reis en verblijfkosten
- (het is belangrijk dat u dit allemaal goed uitwerkt)



Haalbaarheidsstudies (DHI)

Is jouw product technologisch en commercieel haalbaar is voor jouw klant?



Doel: u wilt antwoord geven op openstaande vragen over de technische en commerciële haalbaarheid van de toepassing van uw technologie bij de klant. Deze klant is daarmee in staat om de investeringsbeslissing te nemen.



Broodbakken Servië

- Bedrijf X maakt broodbak-machines voor industrieel gebruik.
- Klant Y concrete interesse in diverse machines voor opschaling en verbetering werkomstandigheden. Innovaties zijn achter gebleven.
- Klant Y antwoord nodig op: hoe de hele nieuwe productie er uitziet, werkcapaciteiten, constructie gebouw, lokale ingrediënten in machine, kostprijs brood.
- Intentieverklaring met wat het bedrijf wil afnemen bij positieve businesscase obv ontwerp.





Haalbaarheidsproject

Wat wel?

- Studie voor 1 potentiële klant
- Investering in NL kapitaalgoederen van aanvrager (intentieverklaring)
- Concreet project
- Technische, organisatorische en financiële antwoorden voor toepassing van de technologie.
- Projectontwerp + investeringsplan voor buitenlandse klant
- Max. subsidie € 100.000,- (50%)

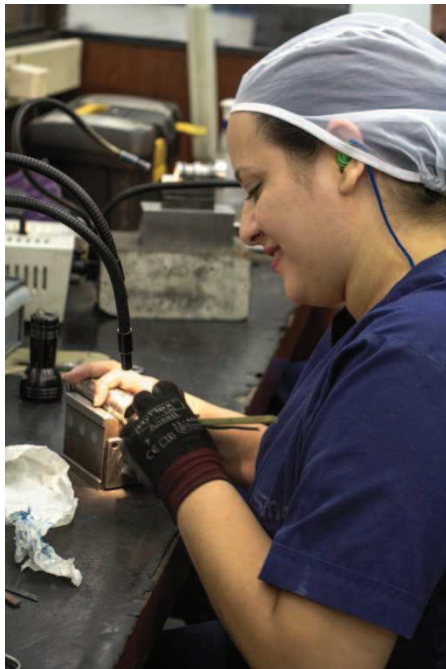
Wat niet?

- Marktonderzoek
- Certificerings-traject
- Offertesteun
- Korting op te leveren product.



Investeringsvoorbereidingsstudies (DHI)

Is je voorgenomen investering technisch en commercieel haalbaar?



Doel: openstaande vragen van technische en commerciële aard beantwoorden voor het opstellen van een concreet businessplan voor besluitvorming en financiering.



Productiefabriek tandwielsystemen in Koeweit

- Bedrijf x maakt tandwielen, tandwielkasten en samenwerkende systemen voor oliebedrijven.
- Import hiervan is lokaal moeilijk voor 100% buitenlandse bedrijven.
- Initiatief om in een Joint Venture met lokale partij deze productie op te zetten.
- Vragen over supply, logistiek, daadwerkelijke kennis bij lokale partij, juridische afdekking etc.





Investeringsvoorbereidingsstudie

Wat wel?

- Concreet investeringsproject
- Productie- of dienstenfaciliteit
- Investering door NL bedrijf
- Samenwerking met lokaal bedrijf kan

Wat niet?

- Marktonderzoek
- Algemene verkenning
- Verkoop



Vervolg

- Eerste tender 2018: open 1 februari 2018
Sluitingsdatum is 29 maart 2018, 15.00 uur
- Quick scan: vooraf Quick Scan indienen is verplicht.
Uiterlijk 15 maart insturen wilt u nog advies krijgen
- Optie: stuur in vóór 15 maart en RVO checkt compleetheid aanvraag
- Toets op criteria en ranking!
- Tip: maak helder aannemelijk



Informatie en contact

- www.rvo.nl/dhi
- Contact: 088 042 42 42
- E-mail: dhi@rvo.nl