



Innovatiekrediet

Business-, project- en financieringsplan

Handleiding voor het schrijven van een
aanvraag voor het Innovatiekrediet

Praktische hulp bij het schrijven van uw projectvoorstel voor het Innovatiekrediet

Gaat u een aanvraag doen voor het Innovatiekrediet? Dan kan deze handleiding u helpen om structuur aan te brengen in uw aanvraagdocumentatie; te weten het business-, project-, en financieringsplan. Dit is geen verplicht format – u mag het voorstel vormgeven zoals past bij uw bedrijf en manier van werken. Deze handleiding kan echter gebruikt worden als startpunt en/of checklist: heeft u alles opgeschreven wat nodig is om uw aanvraag volledig te kunnen beoordelen?

In deze handleiding leggen we u ook uit hoe de onderdelen van uw voorstel aansluiten bij de toetsingscriteria uit de wetgeving. Uw aanvraag wordt namelijk beoordeeld aan de hand van de [Regeling Innovatiekrediet](#) en het [Kaderbesluit nationale EZK- en LNV-subsidies](#). Voldoet uw aanvraag niet aan de toetsingscriteria, zullen we uw aanvraag afwijzen.

Wat verwacht het Innovatiekrediet-team van u?

Zorg ervoor dat uw aanvraag technisch (en als het relevant is: ook klinisch) genoeg is uitgewerkt en voldoende diepgang kent. Het ontbreken van voldoende diepgang is een vaak voorkomend struikelpunt, waardoor aanvragen voor het Innovatiekrediet vertraging oplopen. Noteer de inhoud op een manier dat deze leesbaar is voor een specialist uit uw vakgebied, maar die (nog) geen kennis heeft van zaken gerelateerd aan interne processen/de bedrijfsvoering van het bedrijf.

Waarom is dit belangrijk?

Het Innovatiekrediet is bedoeld voor innovatieve projecten die zich in de fase van [experimentele ontwikkeling](#) bevinden. Dat betekent dat het project technisch of klinisch vernieuwend is en een hoog risico kent.

In het businessplan overtuigt u ons van de strategie, achtergrond en toekomstvisie van uw bedrijf. Het plan laat zien dat u in staat bent om op een gestructureerde wijze en met een haalbare aanpak uw innovatieve oplossing te ontwikkelen en naar de markt te brengen - met oog voor economische waarde, maatschappelijke relevantie en duurzame groei. U geeft ons onder andere inzicht in uw bedrijf, het probleem dat u adresseert, de unieke oplossing die u ontwikkelt, de marktkansen, het concurrentielandschap, en de manier waarop u de innovatie commercieel en maatschappelijk wil verankeren.

Daarnaast laat u in het projectplan zien dat het project op een gestructureerde manier wordt aangepakt. Het plan dient goed onderbouwd te zijn met bestaande of zelfontwikkelde kennis en ervaring, en dient goed inzicht te geven in de technische risico's en hoe u deze risico's mitigeert. Dit moet gestructureerd worden aangepakt door b.v. risico's te vertalen in project milestones, projectfasering en eventuele alternatieve oplosrichtingen. Dit is ook iets waar tijdens de beoordeling op wordt gelet.

Alleen volledig gefinancierde projecten komen voor het Innovatiekrediet in aanmerking. Maak in het financieringsplan inzichtelijk hoe de (co)financiering van het Innovatiekrediet project eruitziet en wat de financiële projecties van uw bedrijf zijn.

Tot slot

Gebruik deze handleiding vooral als praktische gids. We hopen dat het u helpt bij het opstellen van een sterke aanvraag. Heel veel succes met uw aanvraag voor het Innovatiekrediet!

Inhoudsopgave

Samenvatting

Businessplan

1. Bedrijfsoverdracht
2. Probleemstelling en marktbehoefte
3. Oplossing en USP's
4. Markt- en concurrentieanalyse
5. Marketing- en salesstrategie
6. Duurzaamheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)

Projectplan

7. Startpositie project
8. Technische en klinische uitdagingen
9. Projectfasering
10. Risicoanalyse
11. Projectteam
12. Intellectual Property (IP) en bedrijfsmiddelen
13. Projectbegroting

Financieringsplan

14. Financiering en gegevens
15. Financiële model

Bijlagen

Samenvatting

Geef hier een kernachtig overzicht (maximaal 1 pagina) van:

- Het probleem/gat in de markt en hoe uw innovatie dit adresseert.
- De doelgroep en verwachte marktimpact.
- Het stadium van de ontwikkeling en de technische risico's.
- De reden voor de aanvraag van het Innovatiekrediet.
- Korte beschrijving van uw bedrijf en het team.
- Overzicht van de benodigde en beschikbare financiering.

Businessplan

1. Bedrijfsoverzicht

Neem ons kort mee in de ontwikkeling van uw bedrijf tot op heden, zodat er een goed beeld ontstaat over de entiteit die het Innovatiekrediet aanvraagt en welke andere ontwikkelingen en/of activiteiten eventueel al worden uitgevoerd.

Bent u een startende onderneming, dan zult u beperkt op bovenstaande punten kunnen ingaan. Voor zowel bestaande- als startende bedrijven zien we in elk geval graag de volgende informatie terugkomen:

- Oprichtingsdatum en korte geschiedenis.
- Missie en visie van het bedrijf.
- Huidige activiteiten en producten (indien van toepassing).
- Eventuele andere (R&D) projecten in ontwikkeling.
- Organisatiestructuur: overzicht van teams, functies.
 - o Beschrijving van het huidige managementteam en hun relevante ervaring.
 - o Rollen, verantwoordelijkheden en governance.
 - o Overige medewerkers, aantal en expertise.
 - o Adviseurs, RvA of RvC (indien van toepassing).
 - o HR-strategie: aanwerving van sleutelpersoneel en benodigde expertise.
 - o Opleiding, kennisborging en continuïteitsplanning.

2. Probleemstelling en marktbehoefte

In een snel veranderende wereld worden bestaande systemen, processen en producten steeds vaker geconfronteerd met structurele tekortkomingen. Innovatie is noodzakelijk om te kunnen inspelen op maatschappelijke, economische en technologische uitdagingen. Vertel ons welke uitdaging of welk urgent probleem momenteel in uw sector speelt, dat niet (langer) effectief met gebruik van traditionele middelen of oplossingen kan worden opgelost.

Hoe heeft u de problematiek geanalyseerd en tot welke vernieuwende oplossing - die bestaande grenzen doorbreekt - bent u gekomen. Dit hoofdstuk beschrijft de aard en omvang van het probleem, hoe heeft u het probleem vastgesteld, de impact ervan op de betrokken doelgroepen, en welk economisch voordeel gerealiseerd kan worden.

Beschrijf onder andere:

- Wie is de eindgebruiker of klant?
- Wat is het probleem dat zij ervaren?
- Hoe heeft u dit probleem vastgesteld?
 - o Heeft u deze probleemstelling ook geverifieerd met de beoogde eindgebruiker of klant?
- Welke bestaande oplossingen in de markt adresseren dit probleem?
- Welk economisch voordeel valt er te behalen voor de klant?

3. Oplossing en USP's

Om het eerder geschetste probleem op een innovatieve en impactvolle manier aan te pakken, ontwikkelt uw organisatie een oplossing die zich onder andere onderscheidt door haar originaliteit, effectiviteit en praktische toepasbaarheid. Waar bestaande alternatieven tekortschieten, biedt uw benadering een frisse en toekomstgerichte invalshoek die inspeelt op de kern van het vraagstuk.

In dit hoofdstuk presenteert u de oplossing in detail en licht u toe wat deze uniek maakt. Denk hierbij aan technologische vernieuwing, schaalbaarheid, gebruiksvriendelijkheid, kostenefficiëntie en maatschappelijke meerwaarde. De unieke kenmerken (USP's) van deze oplossing vormen de kracht achter het project en onderstrepen waarom het van grote waarde is voor de doelgroep, de bredere sector waarin u opereert én de ontwikkeling van u eigen organisatie.

Beschrijf kort en krachtig:

- Welke oplossing biedt uw innovatie voor de geschetste problematiek?
- Wat maakt uw innovatie uniek in vergelijking tot bestaande oplossingen en nieuwe oplossingsrichtingen?
- Waarom is dit onderscheidend genoeg voor markttoetreding en (langdurige) groei?
- Waarom is een staatsinstrument als het Innovatiekrediet noodzakelijk om uw innovatie te realiseren?
- Hoe draagt uw product/oplossing bij aan de economische- en maatschappelijke belangen van Nederland?

4. Markt- en concurrentieanalyse

Een sterke innovatie is cruciaal voor haar relevantie en positionering binnen de markt. Daarom is een goed inzicht in het speelveld essentieel om de haalbaarheid en potentie van uw oplossing te onderbouwen. In dit hoofdstuk analyseert u de markt waarin u opereert, brengt u de behoeften en gedragingen van de doelgroep in kaart, en onderzoekt u welke bestaande spelers en oplossingen al actief zijn.

Deze analyse toont aan waar kansen liggen, hoe uw oplossing zich onderscheidt van bestaande en in ontwikkeling zijnde alternatieven, en waarom u strategisch gepositioneerd bent om een succesvolle bijdrage te leveren. Door uw unieke meerwaarde te koppelen aan concrete marktkansen, onderstreept u het groeipotentieel en de duurzame impact van uw project.

Geef een overzicht van de markt waarin uw onderneming actief is.

- Beschrijving van de marktgrootte en trends (in € of aantal gebruikers).
- Primaire doelmarkt (bv. gezondheidszorg, agro, energie).
- Marktvalidatie: gesprekken met potentiële klanten, pilotprojecten, Letters of Intent (LOI's).
- Concurrenten en alternatieven.
- Objectieve vergelijking: hoe scoort de innovatie onder andere op prijs, prestaties, gebruiksgemak en duurzaamheid?
- Uw positionering t.o.v. concurrenten en de bovengenoemde elementen.
- Omzetprognoses voor 3–5 jaar.
- Aannames achter groeiverwachtingen, waaronder:
 - o TAM (Total Addressable Market) / SAM (Serviceable Available Market) / SOM
 - o Onderbouwing van geprognostiseerd marktaandeel- en omzet

5. Marketing- en salesstrategie

Een innovatieve oplossing bereikt pas echt haar potentieel wanneer zij succesvol wordt omgezet in marktimpact. Daarom is een doordachte marketing en salesstrategie cruciaal om uw oplossing effectief bij de juiste doelgroepen te introduceren en duurzaam in de markt te verankeren.

In dit hoofdstuk beschrijft u hoe u de doelgroep bereikt, welke kanalen en middelen u inzet voor promotie en klantacquisitie, en op welke manier u waarde creëert én verzilvert. U gaat in op de positionering, prijsstrategie, communicatieaanpak en het verkoopmodel. Hiermee laat u zien hoe de geboden oplossing commercieel levensvatbaar is en een breed draagvlak kan opbouwen, ook na afloop van het Innovatiekrediet project.

Toon hoe uw bedrijf geld gaat verdienen en hoe u de markt gaat benaderen:

- Verdienmodel (bv. verkoop, licentie, abonnement).
- Go-to-market, markttoetredingsstrategie (directe verkoop, partners, online, etc.).
- Marketingplan: doelgroep benadering, branding, sales funnel.
- Prijsstellingstrategie.
- Analyse van de kosten van uw product/dienst.
 - o Uitsplitsing van vaste en variabele kosten.
 - o Verwachte productie-/ontwikkelingskosten per stuk of per fase.
 - o Kostenbesparingsstrategieën (bv. schaalvergroting, automatisering).
 - o Margeanalyse bij verschillende volumes.

6. Duurzaamheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)

Naast technologische of economische meerwaarde richt een project zich ook vaak op het creëren van positieve maatschappelijke impact. Speelt uw oplossing bijvoorbeeld in op urgente maatschappelijke thema's?

In dit hoofdstuk beschrijft u hoe MVO eventueel is geïntegreerd in het ontwerp, de uitvoering en de toepassing van uw oplossing. U gaat in op milieueffecten, sociaal-maatschappelijke voordelen en de bijdrage aan bredere doelstellingen, zoals de Sustainable Development Goals (SDG's). Hiermee toont u aan dat dit project niet alleen innovatief, maar ook toekomstgericht en verantwoord is.

Toon aan in hoeverre uw project duurzaam is en maatschappelijke waarde heeft:

- Licht toe welke impact uw bedrijf en/of innovatie (of toekomstige productieketen) heeft op mens, dier, milieu & maatschappij. Denk bijvoorbeeld aan onderwerpen als gezondheid, klimaatverandering, watergebruik, arbeidsomstandigheden, etc.
 - o Welke kansen/positieve effecten ziet u, benoem er minimaal 2.
 - o Welke risico's ziet u en wat doet u om deze te mitigeren, benoem er minimaal 2.
- Bij klinische projecten willen we ook graag weten hoe u rekening houdt met de principes voor Maatschappelijk Verantwoord Licentiëren, zoals opgesteld door de Nederlandse Federatie van Universitair Medische Centra.
- Hoe wordt MVO geborgd in beleid of bedrijfsvoering?

Projectplan

7. Startpositie project

Om uw aanvraag voor het Innovatiekrediet goed te kunnen beoordelen, is het belangrijk dat u een helder beeld geeft van waar u nu staat met uw project. Denk aan de volgende punten:

- Wat heeft u tot nu toe technisch/klinisch bereikt (en wat is de onderbouwing van de “Proof-of-concept/principle” voor uw product/dienst/procedé)?
- Wat maakt uw oplossing technisch, procesmatig of klinisch gezien nieuw?
- Wat maakt uw oplossing innovatief binnen de context van bestaande alternatieven?

Dit onderdeel is belangrijk, omdat het Innovatiekrediet bedoeld is voor projecten die zich in de fase van *experimentele ontwikkeling* bevinden. Dat betekent: dicht bij de markt, met een realistisch en goed onderbouwd perspectief op succes, maar óók nog steeds met aanzienlijke technische en/of klinische risico's. Deze risico's wil de (investerings)markt momenteel niet volledig financieren en staan dus een investering in de weg. U moet laten zien dat er genoeg basis is – qua kennis, ervaring en werk – om het project echt van de grond te krijgen. Het doel is dat het eindresultaat een flinke economische waarde voor uw bedrijf kan opleveren.

8. Technische en klinische uitdagingen

Naast de huidige stand van zaken, wil het Innovatiekrediet-team ook goed begrijpen wat u nog moet doen – en wat daarin uitdagend of risicovol is. Beantwoord hierbij de volgende vragen:

- Wat zijn de technische (en/of klinische) eindspecificaties waar u naartoe werkt? Hoe ver ligt dit nog van wat u nu heeft bereikt?
- Hoe heeft u deze technische (en/of klinische) eindspecificaties vastgesteld, welke gebruiker(s) heeft u daarbij voor ogen en hoe hebben gebruiker(s) aangegeven dat zij deze de specificaties wensen/nodig hebben? Koppel uw businessplan expliciet aan het projectplan en geef aan hoe dit inspeelt op een behoefte of gat in de markt.
- Wat zijn de belangrijkste technische of klinische uitdagingen die u nog moet tackelen? En waar zitten de grootste risico's?
- Welke aanpak gaat u volgen om deze uitdagingen op te lossen? Beschrijf de belangrijkste oplossingsrichtingen duidelijk en in voldoende technisch en/of wetenschappelijk detail.
- Hoe groot zijn de risico's van uw aanpak? En hoe gaat u daar op projectniveau mee om?
- Heeft u alternatieve plannen als een belangrijk onderdeel tegenvalt?
- Wat als u niet alles haalt? Leg dan uit wat dit zou betekenen voor de technische (en/of klinische) eindspecificaties, het marktperspectief en betrek hier weer uw businessplan bij.
- Wie voert het werk uit en wie houdt toezicht? En waarom is dit een logische taakverdeling?
- Bent u in uw ontwikkeling afhankelijk van partners en/of externe partijen (zoals leveranciers, klinische partners, certificeringsinstanties)? Zo ja, welke expertise brengen ze mee, hoe zeker is hun betrokkenheid en welke afspraken zijn er gemaakt?
- Moet uw innovatie voldoen aan specifieke regelgeving (zoals CE-markering, MDR, EMA-goedkeuring, ISO-normen)? Beschrijf kort wat hiervoor nog nodig is en wat de kritieke stappen zijn in het project.

Samen met uw startpunt wordt deze informatie gebruikt om te beoordelen of er voldoende vertrouwen is in de technische en economische haalbaarheid van uw project.

9. Projectfasering

Uw project moet logisch zijn opgebouwd. Laat zien hoe u dat doet:

- Welke concrete deliverables wilt u in de looptijd van het project behalen en wanneer? Geef een globale planning van werkpakketten, waarin duidelijk wordt op welke momenten kritieke onderdelen (zoals testresultaten, certificering, opschaling) moeten zijn afgerond.
- Beschrijf hoe u uw werk indeelt: per taakpakket, sprint, projectperiode of op een andere logische manier. Zorg dat de samenhang duidelijk is en dat er voldoende diepgang in de beschreven werkzaamheden aanwezig is.
- Geef aan wie welke werkzaamheden uitvoert of bewaakt.
- Zorg ervoor dat de uitkomsten van uw werk (deliverables) duidelijk zijn omschreven, formuleer zo SMART mogelijk.
- Gebruik een planning in beeld (bijv. een GANTT-chart, PERT-diagram of ander schema). Geef hierin duidelijk aan waar de projectperiodes starten en eindigen. Projectperiodes duren doorgaans minimaal 6 tot maximaal 12 maanden en worden afgesloten met overkoepelende milestone(s).
- Definieer, op basis van de werkpakketten en deliverables in een projectperiode, overkoepelende en specifieke, concrete SMART milestone(s). Deze milestone(s) moet/moeten gezien worden als logische stap in de technische (en/of klinische) ontwikkeling en risicoafbouw, in het nastreven van de technische (en/of klinische) eindspecificaties.

Voorbeeld:

- o Niet: "Rapport over nauwkeurigheid"
 - o Wel: "Rapport waarin X binnen 95% betrouwbaarheid en voldoet aan ISO-norm Y"
 - o Niet: "Start van klinische fase IIa"
 - o Wel: "Goedkeuring van EMA om klinische fase IIa te starten"
- Beschrijf een eind milestone, te weten het technische (en/of klinische) eindpunt van het Innovatiekrediet project. Op basis van deze definitie zullen we toetsen of het Innovatiekrediet project technisch (en/of klinisch) geslaagd is. De eind milestone ligt in lijn met de eerder beschreven technische (en/of klinische) eindspecificaties en ook hier geldt: wees zo concreet (lees SMART) mogelijk.

Voorbeeld:

- o Niet: "Een ISO-conform product"
 - o Wel: "Finale dossier ingediend bij autoriteit Z na validatie van A, B, en C binnen 95% C.I. en gebruik door eindgebruiker binnen max. 20 minuten met maximaal 2% gebruikersfouten"

10. Risicoanalyse

Omdat het Innovatiekrediet gericht is op projecten met een hoog risico, is het belangrijk om goed aan te tonen dat u de risico's snapt én beheersbaar maakt. Geef aan:

- Welke methode u gebruikt voor risicomanagement op projectniveau.
- Wat de belangrijkste risico's zijn (standaard risico's mag u kort benoemen, tenzij ze cruciaal zijn voor de planning of projectfasering).
- Wanneer in het project de risico's zich kunnen voordoen.
- Gebruik bijvoorbeeld een FMEA om risico's, ernst en impact inzichtelijk te maken.
- Hoe u deze risico's eventueel kunt beperken en beheersbaar maakt op projectniveau—bijvoorbeeld via uw projectplanning (via b.v. een go/no-go moment tussen twee project periodes), deliverables of milestones (minimaal X, Y en Z moet behaald zijn). De risico's en impact ervan zijn via de gekozen risicomanagement methode goed in beeld te brengen en te analyseren.

Het Innovatiekrediet is er voor ontwikkelingen met bovenmatig technisch en/of klinisch risico. Wees dus helder en open over de risico's: een project kan en mag technisch of klinisch falen zonder dat dit de kans op een succesvolle aanvraag in de weg hoeft te staan.

11. Projectteam

Wie voert het project uit? Laat zien dat uw team geschikt is voor de klus:

- Wie zijn de sleutelfiguren in uw team? Wat is hun expertise en waarom zijn zij geschikt?
- Wat is de beschikbaarheid (FTE-inzet) van de kernteamleden tijdens het project? Zijn ze fulltime betrokken of combineren ze dit met andere werkzaamheden?
- Wie is verantwoordelijk voor het overall projectmanagement en de voortgang? Hoe is de taakverdeling binnen het team georganiseerd?
- Moet er nog externe expertise worden ingehuurd? Zo ja, waarom en wanneer en hoe?
- Zijn er nog openstaande posities? Hoe gaat u die invullen? En hoe beperkt u de risico's als dat vertraging oplevert?
- Besteedt u werk uit aan partners? Vermeld dan wat zij doen, onder welk type contract (bijv. consultancy of productielevering), en hoe u het werk volgt en aanstuurt. Laat ook zien dat u of uw team de expertise heeft om dat goed te managen.

12. Intellectual Property (IP) en bedrijfsmiddelen

Heeft u al IP of bent u van plan om dat aan te vragen? Geef kort en duidelijk aan:

- Wat uw IP-strategie is (beschermen, aanvragen, etc.).
- Welke octrooien al zijn aangevraagd of verleend (noem titel, nummers, publicatiedatum en landen/procedures).
- Welke IP u nog verwacht aan te vragen en wanneer ongeveer.
- Welke andere belangrijke middelen u gebruikt – denk aan prototypes, machines, software/codeopslag of bijvoorbeeld een IMPD.
- Wie de eigenaar van de IP is (uw bedrijf, een partner, een universiteit)? Zijn er licentieovereenkomsten en wat zijn de belangrijkste voorwaarden in deze overeenkomsten?
- Heeft u een Freedom To Operate (FTO)-analyse uitgevoerd (of gepland)? Laat zien dat u de vrijheid hebt om uw technologie op de markt te brengen zonder bestaande patenten van anderen te schenden.
- Waarom is uw IP essentieel voor uw concurrentiepositie of verdienmodel?
- Hoe beschermt u niet-octrooieerbare kennis, zoals algoritmen, recepten, of testdata (denk aan NDA's, geheimhouding clauses contracten etc.)?

13. Projectbegroting

Voor de projectbegroting gebruik u het verplichte Excel-format op de website van het Innovatiekrediet. Lever de ingevulde Excel in als bijlage bij uw aanvraag. Verder:

- Verdeel kosten zo specifiek mogelijk over taken of verwachte rekeningen. Alleen kosten die *direct* bijdragen aan de technische (en/of klinische) ontwikkeling kunnen als kosten voor het project worden opgevoerd.
- Vermijd algemene kostenposten. Alleen kleine posten binnen een samenhangend geheel mogen worden gebundeld. Leg dan helder uit wat hier onder valt en waarom het logisch is deze te groeperen.
- Onvoorziene kosten zijn niet subsidiabel – die moet u zelf opvangen.
- Licht de belangrijkste kostenposten toe, zowel intern als extern.
- Voeg offertes toe of verwijs naar eerdere vergelijkbare kosten als onderbouwing.

Voorbeelden:

- o Niet: CFO/boekhouder, verricht werkzaamheden voor het dagelijkse bedrijf maar draagt niet direct bij aan het oplossen van de technische uitdagingen.
- o Wel: Moleculair bioloog, vanuit het lab direct betrokken bij de ontwikkeling van een medicijn
- o Wel: CEO, maar enkel voor de actieve (aansturing van) ontwikkel werkzaamheden in het lab/test-faciliteit/etc. De uren besteed aan bijvoorbeeld sales, relatiebeheer en business development kunnen niet opgevoerd worden binnen de projectbegroting.
- o Niet: een stelpost (klinische) studie; splits deze uit naar interne en externe kosten, metingen, verzekeringen of tools voor het uitvoeren van de studie etc.
- o Wel: IP kosten. Deze hangen direct samen met de technische uitvoering van het project en de resultaten hiervan.
- o Niet: kosten woon-werkverkeer.
- o Wel: reiskosten technische congressen van medewerkers.

Financieringsplan

14. Financiering en gegevens

Een solide financieel fundament is essentieel voor het succesvol realiseren en opschalen van een project. In dit hoofdstuk presenteert u een overzicht van de verwachte kosten, opbrengsten en financieringsstructuur. Het financieel plan onderbouwt de (co)financiering van het Innovatiekrediet project, de economische haalbaarheid van de innovatieve oplossing, en laat zien hoe u verantwoord omgaat met beschikbare middelen.

U geeft inzicht in de financiële situatie, de inzet van eigen en externe financiering (waaronder het aangevraagde Innovatiekrediet), en de verwachte financiële ontwikkeling op korte- en middellange termijn. Daarnaast besteedt u aandacht aan eventuele risico's en hoe u deze financieel beheersbaar houdt.

Naast aanlevering van het verplichte RVO financieringsmodel, beschrijft u:

- *Financieringsgegevens*
Afhankelijk van de bedrijfsgrootte financiert het Innovatiekrediet tot maximaal 45% van het project als er geen sprake is van een samenwerking (anders max 50%). De rest van de financiering van het project moet óf uit eigen middelen komen, óf via andere investeerders/private investeringen. Hieronder valt ook het financieren van niet-subsidiabele bedrijfskosten. Als u de aanvraag indient, is het belangrijk dat hier al een duidelijk financieringsplan voor is. Het Innovatiekrediet wordt pas verleend als de financiering van het bedrijf en het project helemaal rond is voor de gehele looptijd van het project. Als de contracten met investeerders bijvoorbeeld nog niet getekend zijn, wordt ondertekening van deze contracten opgenomen als verlenende voorwaarde.

Denk bij het opstellen van het financieringsplan aan de volgende zaken:

- o Juridische structuur (bijv. BV, VOF).
 - o Aandeelhouders en cap table (incl. oprichters en investeerders).
 - o Overzicht van reeds opgehaalde financiering (eigen middelen, subsidies, investeerders).
 - o Voorwaarden van deze financieringen.
 - o Maak de voorziene financiering zo concreet mogelijk door financieringsovereenkomsten en/of 'term sheets' aan te leveren.
 - o Lopende of toekomstige aanvragen bij andere (overheids)instanties.
 - o Intentieverklaringen van financiers of investeerders.
 - o De financiering moet voldoende ruimte bieden voor projectuitloop en/of overschrijding
- *Omzet- en klantovereenkomsten*
Als u omzet uit verkopen wilt inzetten als financiering, moet u aantonen dat die verkopen daadwerkelijk gaan plaatsvinden. U kunt bijvoorbeeld getekende koopcontracten aanleveren, of op basis van recurring/terugkerende omzet van voorgaande jaren, de verwachte omzet tijdens de looptijd van het project aantonen. Zijn bepaalde klanten cruciaal voor de omzet? Dan verwachten wij inzicht in de afspraken met deze klanten. Als omzet een bijdrage levert aan de financiering van het ontwikkeltraject, maar deze omzet onzeker is, zal een borgstelling vanuit de aandeelhouders gevraagd worden.
 - o Huidige omzet (indien van toepassing); in hoeverre betreft dit getekende omzet?
 - o Letters of Intent (LOI) of contracten met klanten.
 - o Klantbijdragen aan pilots of cofinanciering.

- *Aannames en scenario's*

Geef een toelichting op belangrijke aannames bij de prognoses. Bij dit soort projecten is het belangrijk in scenario's te denken. Houd rekening met gebruikelijke tegenvallers op het gebied van onzekere cashflow, begrote ontwikkelingskosten en geplande projectduur.

- o Financiële uitgangspunten (bijv. prijs, aantallen, productiekosten).
- o Best-case, base-case en worst-case scenario.
- o Wat zijn de gevolgen voor liquiditeit en cashflow in elk scenario?

- Leveranciers- en partnerovereenkomsten

- o Beschrijf de inzet van gespecialiseerde toeleveranciers. Is deze inzet groot? Voeg dan offertes of quotes, leverings- of samenwerkingsovereenkomsten toe als extra bijlages bij uw aanvraag.

- Aanvullende financiële steun en/of subsidies

- o Het Innovatiekrediet betreft een subsidie met terugbetalingsplicht. Het is daarom niet toegestaan om naast het Innovatiekrediet nog andere (inter)nationale subsidies voor dezelfde ontwikkeling te ontvangen.

15. Financiële model

Door aanlevering van een verlies & winstrekening, balans en liquiditeitsprognose maken we een inschatting van de huidige financiële situatie van uw bedrijf en de verwachtingen voor de toekomst. Gebruik van het financiële model van RVO wordt sterk aanbevolen, maar is voor deze onderdelen niet verplicht.

Zoals beschreven in de handleiding voor het projectplan is gebruik van de [RVO projectbegroting](#) wel verplicht. Zie voor een nadere toelichting hoofdstuk 13 van deze handleiding.

Denk bij het invullen van de verlies & winst, balans en liquiditeitsprognose aan het volgende:

- Geef gedurende de looptijd van het project inzage in de financiële ontwikkeling per kwartaal. Voor de periode na het project (commercialisatie) kan op jaarbasis geprojecteerd worden.
- Geef duidelijk inzicht in de activiteiten (en later de opbrengsten) van het Innovatiekredietproject en eventuele andere ontwikkelingen binnen uw bedrijf. In het RVO financieel model is hiervoor een overzichtelijk onderscheid aangebracht.
- De projectkosten gerelateerd aan het Innovatiekrediet, zoals weergegeven in de verlies & winstrekening, dienen overeen te komen met de omvang en timing van deze kosten in de projectbegroting.
- Neem in de balans een uitsplitsing van de overige verstrekkers van het vreemd vermogen op.
- In de liquiditeitsprognose hoeft gedurende de ontwikkeling van het Innovatiekrediet project nog geen rente en/of aflossingsverplichtingen voor het Innovatiekrediet opgenomen te worden. Na afronding van het project zal normaliter binnen een half jaar terugbetaling van het krediet starten. Neem een realistisch aflossingsschema op in de liquiditeitsprognose.
 - o Let op: Zolang het Innovatiekrediet nog niet volledig is afgelost, mogen door de aandeelhouders geen middelen aan uw bedrijf worden onttrokken, in de vorm van rentebetalingen en aflossingen op (achtergestelde) leningen van aandeelhouders of dividenduitkeringen (of anderszins).
- Na succesvolle afronding van het project zal de eenmalige opslag van 15% of 25% over het ontvangen krediet, voor respectievelijk technische en klinische projecten, in rekening gebracht worden. Deze eenmalige opslag wordt onderdeel van het reguliere aflossingsschema.

Bijlagen

Waar mogelijk - en indien van toepassing - het businessplan onderbouwen met:

- Cv's van teamleden
- Markt- en concurrentieonderzoek(en)
- LOI's, intentieverklaringen van klanten, andere vormen van marktvalidatie, etc.
- Offertes of intentieverklaringen van (ontwikkel)partners
- (Draft) Term sheets, Investeringscontracten
- Vergunningen of certificeringen
- Etc.