



Innovation Impact Challenge - Model Projectplan fase 1

Dit model projectplan voor fase 1 beschrijft de informatie die het projectplan voor het haalbaarheidsonderzoek moet bevatten. Daarnaast is voor ieder hoofdstuk tussen haakjes aangegeven hoe lang het maximaal mag zijn. 1 pagina A4 komt ongeveer overeen met 500 woorden.

Wees concreet en kernachtig. Het is verleidelijk om delen uit de oproep over te schrijven, deze algemene informatie verbetert uw plan niet. Maak het plan concreet en voorkom herhalingen. Geef ook aan als u iets nog niet weet.

Gebruik foto's, illustraties en tekeningen om het plan te verduidelijken

Tenslotte, bedenk dat een lid van de beoordelingscommissie het plan in maximaal 60 minuten moet kunnen lezen en beoordelen.

Titel

Geef de titel van het project, zoals ingevuld op het Innovation Impact Challenge-formulier (max 150 tekens).

Titel

Publieke samenvatting van het project (max. 100 woorden)

Geef beknopt in eenvoudige taal weer wat het project inhoudt, welk specifiek probleem het gaat oplossen en voor wie.

NB. Als u opdracht krijgt uw project uit te voeren, publiceren we deze samenvatting op onze website en in nieuwsberichten. Zorg dat de samenvatting geen vertrouwelijke informatie bevat. Deze samenvatting is geen onderdeel van de beoordelingsprocedure.

1. Management Samenvatting (maximaal 1000 woorden)

Project en innovatie beschrijving. Beschrijf de volgende punten:

- Beschrijf in een paar zinnen uw innovatie en waarom een haalbaarheidsonderzoek nodig is.
- Geef een korte beschrijving van uw bedrijf en eventuele partners. Of beschrijf hoe u deze partners gaat vinden.
- Beschrijf kort hoe u het project wilt aanpakken en welke vragen u wilt beantwoorden met dit haalbaarheidsonderzoek.

Beschrijf vervolgens hoe het resultaat van uw project beantwoordt aan de verschillende criteria:

Impact

Hoe verwacht u dat de voorgestelde innovatie (product, proces, dienst) zal bijdragen aan de maatschappelijke doelstelling zoals beschreven in de oproep? Kunt u beschrijven wat orde van grootte is van deze impact?

Innovatie en expertise

Beschrijf kort de (technische) aanpak. Wat is nieuw? En hoe verhoudt zich dat tot wat er al is? Waar liggen de grootste inhoudelijke uitdagingen? Is de expertise aan boord om de ontwikkeling tot een succes te maken? Waarom is onderzoek en ontwikkeling nodig?

Economisch perspectief

Beschrijf kort de markt. Is de innovatie breed (meerdere sectoren, of meerdere producten) toepasbaar of smal (niches)? Wie zijn uw klanten, is het duidelijk waarom de innovatie interessant is uw klanten en welke (toegevoegde) waarde de innovatie levert aan ze? Zijn er marktfactoren van belang die het slagen van het project in de weg zitten, zoals bijvoorbeeld regelgeving?

[N.b. De managementsamenvatting kan worden gebruikt om een voorselectie te maken door de commissie, als er te veel offertes zijn ontvangen. Meer informatie is te vinden in de handleiding voor ondernemers hoofdstuk 4 Beoordelingsproces fase 1]

2. Het resultaat en de impact (maximaal 500 woorden)

Beschrijf het eindresultaat en wat de potentiële impact kan zijn:

- Welk product, proces of dienst wilt u aan het eind van fase 2 hebben ontwikkeld?
- Licht toe waarom deze innovatie in een behoefte voorziet van de (eind-)gebruiker, bruikbaar is en acceptabel.
- Hoe past uw innovatie binnen het thema van de Innovation Impact Challenge oproep?
- Hoe groot is het verwachte bereik van de innovatie? Onderbouw met cijfers.
- Beschrijf de keten en geef aan wat het effect is van de innovatie op deze keten.

[NB. Soms zegt een beeld meer dan 1000 woorden.]

3. Innovatie paragraaf (maximaal 1000 woorden)

Leg uit welke innovatie nodig is om het product, de dienst of het proces te verwezenlijken.

- Wat is nieuw aan uw innovatie ten opzichte van bestaande alternatieven
- Wat zijn de belangrijkste (technisch-) inhoudelijke eisen waaraan het resultaat moet voldoen? Denk aan regelgeving, normering, certificering
- Ga in op de huidige internationale stand van de techniek en de beschikbare informatie (zoals literatuur, octrooien).
- Hoe wilt u de innovatie beschermen? Zijn er octrooien die de ontwikkeling van uw innovatie belemmeren?

4. Het bedrijf en partners (maximaal 500 woorden)

Dit hoofdstuk is het cv van het bedrijf. In dit stuk geeft u duidelijk aan waarom uw bedrijf de juiste partij is om deze innovatie te ontwikkelen en tot een commercieel succes te maken. Beschrijf mogelijk relevante ervaringen met vergelijkbare innovatietrajecten of (samenwerkings-) projecten. Beschrijf ook de eventuele partners in dit project: hun expertise, de reden voor samenwerking en hoe het project past in de (bedrijfs-)strategie van de projectpartners. Vermeld uw website en van uw partners.

5. Economisch perspectief (maximaal 1000 woorden)

Beschrijf hier uw eerste ideeën over de marktvooruitzichten. We beseffen dat in dit stadium veel nog niet bekend is, dus beantwoord alleen wat u wel weet.

- Is de innovatie breed toepasbaar (meerdere sectoren, of meerdere producten) of smal (niches)?
- Beschrijf uw klanten. Wie gaat voor de innovatie betalen? Wat zullen ze bereid zijn te betalen?
- Wie zijn uw concurrenten en waarom verslaat u de concurrentie?
- Wat kunt u leren van vergelijkbare marktintroductions?
- Wat is uw route-to-market? Beschrijf hoe u geld wilt gaan verdienen aan de innovatie.
- Zijn er marktfactoren van belang die het slagen van het project in de weg zitten, zoals bijvoorbeeld regelgeving?

6. Uitvoering van het project (maximaal 2000 woorden)

Doelstelling

- Geef de doelstelling van het haalbaarheidsproject in termen van beoogde resultaten.
- Geef aan hoe de kennis die in het haalbaarheidsonderzoek is opgedaan, gebruikt zal worden in fase 2, het onderzoeks- en ontwikkelingstraject (R&D).

Probleemstelling

Een goed haalbaarheidsonderzoek zoekt antwoord op vragen die het project verder helpen in het R&D-traject.

- Geef expliciet aan op welke vragen u een antwoord zoekt.
- Geef aan welke kennis u daarmee wilt verwerven.

- Geef aan welke knelpunten zich hierbij kunnen voordoen.

Methode en activiteiten

- Geef aan hoe u denkt de haalbaarheidsvragen te beantwoorden (wat gaat u doen?). Denk aan o.a.: bureauonderzoek, veldonderzoek, interviewen van stakeholders, labonderzoek, ect.
- Beschrijf risico's ('faalkansen') en de strategie om deze te minimaliseren.
- Geef aan hoe u de mogelijkheden voor strategische samenwerking met andere partijen gaat onderzoeken.

Projectmanagement en fasering

- Ga in op de projectorganisatie, de taakverdeling tussen partners (inclusief eventueel in te schakelen derden), de fasering en de belangrijkste medewerkers in het project (voeg korte curricula vitae (cv's) toe).

7. Prijs

Een inzichtelijke kostenbegroting is noodzakelijk voor een goede beoordeling van het project. Hieronder een overzicht van relevante posten.

Verschillende categorieën kosten exclusief btw	Totaal euro's	Totaaluren	(Gemiddeld) uurtarief
Kosten van arbeid			
<i>Btw (alleen op eigen uren, zie toelichting onder aan)</i>			
Verbruikte materialen			
Machines en apparatuur			
Kosten van arbeid van projectpartners (per partner)			
Kosten Derden			
Overige kosten, specificeer			
Totaalprijs			
De prijs waarvoor u dit project aan ons aanbiedt incl. btw. <i>NB. Deze prijs is nooit hoger dan het maximale bedrag genoemd in de oproep.</i>			

Vul alleen de posten in die voor uw project van belang zijn. Geef bij de arbeidskosten (van de aanbieder en evt. projectpartners) ook het totaal aantal uren en de (gemiddelde) uurtarieven aan per partner. U moet het totale bedrag inclusief en exclusief btw opgeven én de prijs waarvoor u het aanbiedt.

Bij het bepalen van de prijs houdt u er rekening mee dat het intellectueel eigendom bij u blijft, maar dat de opdrachtgever wel bepaalde rechten verwerft. We vragen u hieronder aan te geven welke prijs u in rekening zou brengen wanneer het intellectueel eigendom geheel voor de opdrachtgever zou zijn. Stel u zou na het project niets met de opgebouwde kennis mogen doen. Voor welke prijs zou u het onderzoek dan aanbieden?¹

Hypothetisch offertebedrag, wanneer alle rechten aan opdrachtgever overgedragen zouden worden.	€
---	----------

¹ Zie paragraaf 2.4 en 4.2 van de IIC-handleiding voor meer informatie.

BTW tussen hoofd- en onderaannemer

Voor Nederlandse BTW die door onderaannemers in rekening wordt gebracht, geldt dat deze BTW bij de hoofduitvoerder aftrekbaar is, mits de hoofduitvoerder deze BTW-plichtig is.

BTW uit een ander EU-land kan door de BTW-plichtige hoofduitvoerder worden teruggevraagd. BTW die binnen de EU in rekening wordt gebracht aan de BTW-plichtige hoofduitvoerder, kan door hem worden teruggevraagd in het land waar deze BTW is betaald. Indien een Nederlandse hoofduitvoerder BTW-plichtig is en in Duitsland kosten (met Duitse BTW) heeft betaald, kan hij deze Duitse BTW terug vragen.

BTW die door de hoofduitvoerder buiten de EU is betaald

BTW die door de hoofduitvoerder buiten de EU is betaald, kan door de hoofduitvoerder niet worden teruggevraagd.

Conclusie

Aan RVO mag geen enkele BTW worden doorbelast, die de hoofd- en/of onderaannemer in Nederland of een ander land binnen de EU heeft moeten betalen.

BTW die de hoofd- en/of onderaannemer heeft moeten betalen buiten de EU mag wel als kosten worden gefactureerd, omdat buiten de EU betaalde BTW nooit aftrekbaar kan zijn op de BTW-aangifte in Nederland.