Speerpuntcluster Energie

Template voor het indienen van een aanvraag voor
coöperatieve ontwikkelingsprojecten voor Flux50

Versie: januari 2022

***Projectmodaliteiten:***

* *Een ontwikkelingsproject op clusterniveau is een samenwerking tussen minimaal 3 door VLAIO subsidieerbare bedrijven. Het project en haar resultaten leveren effectief een belangrijke bijdrage aan het verwezenlijken van de lange termijn roadmap van de cluster en aan de energietransitie in Vlaanderen. De projectresultaten overstijgen het betrokken consortium en zijn eveneens van nut voor andere bedrijven binnen de doelgroep(en) van de cluster.*
* *Bij uitvoering van het project zijn alle gesubsidieerde partners lid van Flux50 en de coördinator is lid op valorisatieniveau.*
* *De basissteun voor een ontwikkelingsproject voor clusters bedraagt 25% van de aanvaardbare projectkost. Het basissteunpercentage verhoogt met 10% voor samenwerking tussen meerdere bedrijven waarbij geen van de bedrijfspartners meer dan 70% van de kosten voor zijn rekening neemt en ten minste 1 partner een KMO is of uit een ander land van de Europese Unie komt. Daarbovenop is het mogelijk om een verhoging te verkrijgen van 10% voor middelgrote (MO) en 20% voor kleine ondernemingen (KO). Het totale steunpercentage per partner is begrensd tot 50%.*
* *De maximale steun per partner bedraagt € 1 000 000. Voor ontwikkelingsprojecten geldt een ondergrens van minimaal € 25 000 budget per partner en een bovengrens van maximaal € 3 000 000 totale projectsubsidie om ontvankelijk te zijn.*
* *Onderzoekspartners worden volledig vergoed door (een van) de bedrijven.*
* *De looptijd van een ontwikkelingsproject is standaard 24 maanden. Bij duidelijke verantwoording is een looptijd tot 36 maanden toegestaan.*
* *De coördinator heeft maximaal 1 ontwikkelingsproject tegelijkertijd lopen.*

***Dit document legt uit hoe een aanvraag voor een*** ***coöperatief ontwikkelingsproject voor de speerpuntcluster Flux50 moet ingevuld worden.***

*Volgende documenten zijn ook van belang bij het voorbereiden van de aanvraag en zijn te verkrijgen via uw Flux50 innovatorzonecoördinator en via* [*www.vlaio.be*](http://www.vlaio.be)*:*

* *[Toelichtingsdocument Ontwikkelings- en Onderzoeksprojecten en Haalbaarheidsstudies](https://www.vlaio.be/nl/media/668) met relevante achtergrond informatie;*
* [*Aanvaardbare kosten in innovatiesteun-projecten*](https://www.vlaio.be/nl/media/1760) *en de bijhorende* [*Excel template projectbegroting O&O-project*](https://www.vlaio.be/nl/media/1762) *om de projectbegroting op te stellen.*

*We raden u aan om steeds na te gaan bij uw Flux50 innovatorzonecoördinator of u over de meest actuele versie van deze documenten en templates beschikt.*

*De aanvraag moet* ***digitaal*** *ingediend worden bij het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen, optredend voor het Hermesfonds, op*: [*https://www.vlaio.be/nl/andere-doelgroepen/projecten-voor-speerpuntclusters/aanvraagprocedure-projecten-voor*](https://www.vlaio.be/nl/andere-doelgroepen/projecten-voor-speerpuntclusters/aanvraagprocedure-projecten-voor)*. Bij voorkeur gebruikt u Google Chrome.*

*Een overzicht van wat er gevraagd wordt en in welke vorm kan* [*hier*](https://flux50.com/innovation-support/icon-research-project) *onderaan de pagina gevonden worden voor een cluster ICON-project getiteld “Digitale indiening overzicht – juli 2021.pdf”. De indiening verloopt grotendeels gelijkaardig. Voor clusterprojecten dient u de clusterorganisatie op te geven en dient deze organisatie ook als laatste in te dienen. Naast bedrijfspartners en onderzoekspartners is het voor clusterprojecten ook mogelijk om Generieke Partnerorganisaties op te geven die deelnemen aan het project, maar geen subsidie ontvangen voor hun inspanningen.*

*De indiening bestaat uit aparte onderdelen die geschreven, geüpload en ingediend moeten worden:*

* ***Generieke projectinformatie*** *– door de coördinator na goedkeuring van alle partners*
* ***Specifieke bedrijfsinformatie en financiële informatie*** *– door elke bedrijfspartner individueel*
* ***Projectbegroting*** *– de* [*Excel sheet*](https://www.vlaio.be/nl/media/1762) *voor het kostenmodel met een tabblad voor iedere partner en met een overzicht van de totalen (indien bedrijven de individuele informatie niet met elkaar willen delen, kunnen ze de uitwerking van de projectbegroting individueel uploaden bij de specifieke bedrijfsinformatie en enkel de totalen doorgeven in het overzicht)*

*Elke partner dient bij indiening zijn informatie te bevestigen. Deze bevestiging komt overeen met het akkoord gaan van de hele indiening en de ondertekening van de uiteindelijke steunovereenkomst met VLAIO. Dit betekent dat de aanvraag gelezen en goedgekeurd is, en indien het project goedgekeurd wordt, het project sowieso van start gaat zonder dat een steunovereenkomst dient opgesteld en ondertekend te worden.*

*Met al uw vragen met betrekking tot de indiening van de aanvraag kan u terecht op het volgende adres:*

*Flux50*

*project@flux50.com*

*Koningsstraat 146*

*1000 Brussel*

*www.flux50.com*

*Agentschap Innoveren en Ondernemen*

*Ellipsgebouw*

*Koning Albert II-laan 35, bus 16*

*1030 Brussel*

*De* ***basisprincipes*** *voor het invullen van de aanvraag zijn:*

* *De aanvraag dient* ***in het Engels*** *worden opgesteld. De titel en de executive summary dienen ook in het Nederlands te worden vertaald.*
* *De informatie verstrekt in de aanvraag, moet volledig en voldoende duidelijk zijn om de VLAIO adviseurs en de externe deskundigen toe te laten het project te beoordelen.*
* *Tijdens de behandeling van de aanvraag kan op elk moment bijkomende informatie opgevraagd worden, al dan niet te integreren in de oorspronkelijk aanvraag.*
* *De cursieve tekst geeft meer informatie over wat er verwacht wordt in te vullen.* ***Verwijder bij indiening alle cursieve tekst.***

*Gelieve de aanvraag zo beknopt mogelijk en beperkt tot de essentie uit te werken. In de hoofdstukken zelf wordt soms het maximaal aantal pagina’s opgegeven, de literatuur- en andere referenties inbegrepen.* *De uitwerking gebeurt op normale A4 pagina’s met lettergrootte 11, lettertype (vb “Calibri”) en redelijke interlinie en marges.*

*Hou er terdege rekening mee dat het overschrijden van het maximaal aantal pagina’s zal resulteren in een vraag tot herwerking van de aanvraag.*

Deel 1

Generieke Projectinformatie

Dit deel bevat de algemene projectinformatie met de Engelstalige en Nederlandstalige samenvatting van het project, een beschrijving van de innovatie, het stappenplan om tot de innovatie te komen en de impact die het met zich zal meebrengen.

Dit deel wordt door het **gehele consortium** geschreven en ingediend onder het open formulier “Algemene projectinformatie”.

# General information

#### Layman’s summary (maximaal 0.5 blz.)

*Hier geef je een korte samenvatting weer van je project, dat ook bruikbaar is voor publicatie aan het ruime publiek. Schrijf een tekst die zowel op onze website geplaatst kan worden als naar de pers kan gaan of naar gelieerde organisaties (bv. Flanders Investment & Trade) om ook een ambassadeur van het project te zijn. Er zal steeds goedkeuring gevraagd worden alvorens iets effectief te publiceren.*

***Richtlijnen:***

* *Beantwoord deze vragen:*
	1. *Waarover gaat het project?*
	2. *Wat zijn de (max. 3) key-onderzoeksvragen (technisch, economisch, legaal, sociaal)?*
	3. *Wat zijn (in grote lijnen) de oplossingen?*
	4. *Welke factoren maken het project uniek en waardevol? Op welke indicatoren wil het consortium verschil maken?*

*(Vb: op welk vlak versterkt het de Vlaamse concurrentiële positie? Is het internationaal de eerste maal dat dit onderzocht wordt? Andere mogelijke indicatoren die het belang van deze innovatie bevestigen: creatie van jobs, milieu, klimaat, maatschappelijke impact, economisch rendabel business model, potentiële besparing van fossiele brandstof, …*

*Tips:*

* *Leg de focus op het algemeen doel en de verwachte impact eerder dan op het proces zelf.*
* *Vervang moeilijke technische woorden door een makkelijker synoniem.*
* *Vermijd (te) lange zinnen en ingewikkelde zinsconstructies, maak bijvoorbeeld twee zinnen van één lange zin.*
* *Hou het bondig, laat weg wat minder belangrijk is voor de doelgroep*

# Track record

*Vul onderstaande tabellen aan per partner indien je de laatste 5 jaar innovatiesteun hebt gekregen bij VLAIO. Doel is dat we hiermee inzicht krijgen in de impact die de gesubsidieerde projecten hebben gehad op je onderneming. Gelieve ook een algemene appreciatie te geven over de projecten die zijn uitgevoerd.*

***Indien je in de laatste 5 jaar geen steun hebt ontvangen van VLAIO, dan mag je deze sectie wissen uit je aanvraag.*** *Het geheel dient beperkt te blijven tot 1 bladzijde (per partner).*

|  |  |
| --- | --- |
| **Projectnummer**  |  **De impact die het project sinds afloop gegenereerd heeft** |
| XXXXX |  |
| XXXXX |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **XXXX** | **XXXX** | **XXXX** | **……** | **…..** |
| **Projectnummer** |  |  |  |  |  |
| **Toegekende steun** |  |  |  |  |  |
| **Personeelsbestand\*** |  |  |  |  |  |
| **R&D budget\*\***  |  |  |  |  |  |
| **Investeringen\*\***  |  |  |  |  |  |

*\*hierbij start je in het jaar van afloop van je eerste project, en geef je de evolutie weer tot het jaar waarin voorliggend project werd ingediend*

*\*\*hier focus je op R&D en investeringen die als gevolg van gesubsidieerde projecten werden uitgevoerd. Spill over effecten binnen je bedrijf kunnen ook meegenomen worden, maar licht toe hoe deze gelinkt zijn aan de gesubsidieerde projecten.*

# Project information

## Setting of the challenge

*Beschrijf de context en de concrete aanleiding (huidige situatie, state-of-the-art, waar loopt u tegenaan, probleem, uitdaging – uitdagingen zijn typisch vraagstukken waarvoor er geen pasklare oplossingen te vinden zijn –, opportuniteit) en de manier waarop het idee voor een ontwikkelingsproject tot stand is gekomen.*

## Solution to the challenge

*Geef de oplossing weer voor de uitdaging of de opportuniteit waar u tegenaan bent gelopen (beyond state-of-the-art). Bespreek ook eventuele stappen die u reeds gezet hebt en wat daar het resultaat van was (bv. eerdere markt- of haalbaarheidsstudies, eerdere projecten).*

## Objective of the project

*Bespreek waar wilt u staan met de uitwerking van uw innovatie na dit ontwikkelingsproject. Geef concrete en toetsbare resultaten die u wilt behalen (SMART). Vermeld bij voorkeur kwantitatieve streefwaarden, eisen, criteria en normen, waarmee u op het einde van het ontwikkelingsproject zult bepalen in welke mate de verwachte resultaten bereikt werden. Een lijst, tool of software zijn niet meetbaar tenzij er criteria aan verbonden zijn die bepalen wanneer het objectief succesvol was om de volgende stap te kunnen zetten. Laat deze objectieven overeenkomen met de belangrijkste objectieven in het werkplan.*

## Consortium

*Geef duidelijk weer hoe het consortium is opgebouwd (relevante expertise is van elk van de partijen; de verwachte synergie(ën) tussen de verschillende partners (en onderaannemers) en motiveer de gemaakte partnerkeuzes). Beschrijf hoe u eventuele tekorten in expertise en middelen denkt op te vangen.*

# Impact

*Dit gedeelte betreft de algemene innovatie van het project. Wat het project betekent voor elk bedrijf individueel geeft u aan in de individuele bedrijfsinformatie van elk bedrijf.*

## Market

*Beschrijf welke markten en klanten (regio’s/landen) je in gedachten hebt voor uw innovatie. Geef hierbij de marktgrootte aan alsook wie de belangrijkste competitie is en hoe groot hun marktaandeel is.*

*Geef aan welke alternatieven de concurrentie biedt en wat uw unique selling point zal zijn. Alsook wat deze oplossing betekent voor uw consortium (instandhouding of uitbreiding van huidige activiteiten, opzetten van nieuwe activiteiten).*

## Trajectory from project to market

*Na afloop van het project volgt nog een traject om uw innovatie naar de markt te brengen.*

*Geef een overzicht van de stappen die u nog verwacht te zetten en duidt ze indien mogelijk aan op een tijdslijn. Vermeld hierbij een drietal opvolgprojecten die als vervolg kunnen dienen voor het project.*

*Bespreek de beperkingen die er kunnen zijn in de markt (regelgeving, patenten van concurrentie…) en geef aan hoe u hier mee om zal gaan.*

*Als u een nieuwe markt gaat betreden, beschrijf dan ook hoe u dit wil aanpakken.*

*Geef het belang aan voor een ruimere groep bedrijven in Vlaanderen. (Beoordeling van de mate waarin de projectresultaten het betrokken consortium overstijgen en eveneens van nut zijn voor andere bedrijven binnen de doelgroep(en) van de cluster) Geef aan op welke termijn kennisdeling en samenwerking met andere bedrijven binnen (en buiten) de cluster mogelijk zijn en in welke mate de (generieke) projectresultaten bruikbaar zijn voor bredere communicatie.*

## Business model

*Beschrijf het business model dat u zal gebruiken aan de hand van een business model canvas. (indien dit voor ieder bedrijf verschillend is, kan dit opgenomen worden in de individuele impactsectie)*

*Bespreek ook hoe dit consortium na afloop van het project naar de markt gaat (bv. samen met elk zijn business development, of als consortium met 1 aanspreekpunt naar de buitenwereld, of ieder voor zich met zijn opgedane competenties, of …).*

# Work plan

##  Approach

*Beschrijf en motiveer de wijze waarop het ontwikkelingsproject wordt aangepakt. Geef de algemene opbouw en beschrijf de samenhang van de werkpakketten. Verduidelijk hoe er rekening gehouden wordt met tussentijdse beslissingsmomenten. Voeg een Gantt-grafiek toe om het projectverloop te verduidelijken met deliverables, milestones en verbanden tussen de werkpakketten.*

## Work program

*Deel het werkprogramma op in werkpakketten, waarbij u per werkpakket onderstaande informatie geeft:*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Work package number:** |  | **Starting month:** |  | **Duration: (months** |  | **Total number of person months:** |  |
| **Title:** |  |
| Partner: | Partner 1 | Partner 2 | … |  |  |
| Person months: |  |  |  |  |  |
| Subcontractor(s):*Vermeld de belangrijkste onderaannemers. Indien het gaat om een buitenlands bedrijf of onderzoeksinstelling vermeld dan ook het land.* |

**Challenges and leap of knowledge:**

* *Motiveer de specifieke uitdagingen die in dit werkpakket worden behandeld.*
* *Verwijs naar de specifieke kennis die je gaat verwerven tijdens de uitvoering van dit werkpakket*

**Objective of the work package:**

* *Omschrijf kort de doelstelling van dit werkpakket, maak de doelstellingen meetbaar en specifiek (wanneer is een doelstelling succesvol om de volgende stap te kunnen zetten)*

**Tasks:**

* *Maak een opdeling van het werkpakket in taken, met voor elke taak een korte omschrijving, en motiveer daarbij je aanpak. Vermeld welke (bestaande vs. nieuw te ontwikkelen) methodes/tools/technieken/software je zal gebruiken.*
* *Geef aan welke partners bijdragen aan elke taak en welke partner verantwoordelijk is. Geef ook de timing en personeelsinzet aan per taak.*
* *Beschrijf de taakverdeling tussen de partners en belangrijke onderaannemers.*

**Risks:**

* *Omschrijf de risico’s die bij de uitvoering aan bod komen en eventuele terugvalposities.*

**Expected results/ deliverables and possible milestones**

* *Som de verwachte resultaten en eventuele mijlpalen van dit werkpakket op. Geef aan welke partner ervoor verantwoordelijk is alsook de timing.*

## Overview of staffing

*Geef een overzicht van de te besteden mensmaanden per werkpakket, per partner en per jaar.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **WP** | **Partner** | **Month 1-12** | **Month 13-24** | **Month 25-36 (if applicable)** | **TOTAL** |
| 1 | Partner 1 |  |  |  |  |
| Partner 2 |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |
| … | Partner 1 |  |  |  |  |
| Partner 2 |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |
| **TOTAL** | **Partner 1** |  |  |  |  |
| **Partner 2** |  |  |  |  |
| **…** |  |  |  |  |

# Budget and requested funding

|  |
| --- |
| *Onderstaande tabel is vooral bedoeld ter visualisatie van de verschillende kostenrubrieken. U maakt daarvoor gebruik van de*[*Excel–template*](https://www.vlaio.be/nl/media/766) *bij het kostenmodel die u dan als bijlage aan uw projectaanvraag voeg, waaruit u onderstaande tabel (tab "totalen") kopieert in dit Word-aanvraagdocument.**De kosten hier opgegeven zijn natuurlijk schattingen maar het is toch van het grootste belang dat dit zo nauwkeurig mogelijk gebeurt. De wijze waarop de kosten van het project kunnen berekend worden, is in detail uiteengezet in het* [*Kostenmodel*](https://www.vlaio.be/nl/subsidies/documenten/kostenmodel-pdf)***.*** *Lees in het bijzonder ook de onderstaande programmaspecifieke modaliteiten bij het kostenmodel die van toepassing zijn.* |

|  |
| --- |
| **Totals by partner upon application** |
| Partner(1) | Person months | Payroll costs (€) | Other costs (€) | Large subcontractors (€) | Large cost (€) | Total (€) | Requested funding % | Requested funding (€) |
| year 1 | year 2 | year 3 | Total |
| Partner 1 |   |   |   | 0 |   |   |   |   | 0 |   | 0 |
| Partner 2 |   |   |   | 0 |   |   |   |   | 0 |   | 0 |
| Partner 3 |   |   |   | 0 |   |   |   |   | 0 |   | 0 |
| Partner 4 |   |   |   | 0 |   |   |   |   | 0 |   | 0 |
| **Totaal (€)** |  |  |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |  | **0** |
| 1 Naam van de partnerorganisatie invullen |  |  |  |  |  |  |  |

# Executive Summary

## ***De executive summary is hier achteraan geplaatst met als doel deze ook als laatste in te vullen. Gelieve deze als na het schrijven van het voorstel terug vooraan te plaatsen als hoofdstuk 2.***

## English

*Geef een kernachtige samenvatting van het ontwikkelingsproject. Leg de nadruk op de doelstelling(en) en dit in relatie tot de beoogde effecten van dit VLAIO-steunprogramma: ervaring op te bouwen over de praktische implementatie van de latere fase van het innovatietraject van bedrijven. De doelstellingen van uw ontwikkelingsproject zullen integraal overgenomen worden in de steunovereenkomst en zullen na afloop van het ontwikkelingsproject gebruikt worden om na te gaan in welke mate de vooropgestelde doelen werden bereikt. Merk op dat de steunovereenkomst een middelenverbintenis is en geen resultaatsverbintenis.*

## Context of the project *(ongeveer 5 lijnen)*

*Geef kort weer wat de context is waarin het project zich situeert met de huidige situatie en wat de uitdagingen precies zijn.*

## General purpose *(ongeveer 5 lijnen)*

*Beschrijf in een paar zinnen waar u naar streeft met uw ontwikkelingsproject. Welke kennisopbouw beoogt u met dit ontwikkelingsproject? Geef de essentie van uw beoogde innovatie op het niveau van product, proces en/of dienstverlening. Wat is de situering in economische – en bedrijfscontext?*

## Concrete objectives and criteria *(maximum 10 lijnen)*

*Som de belangrijkste doelstelling op van het project. Geef aan wat u wil bereiken met het project zodat u na afloop van het project de volgende stap naar de markt kan zetten. Geef dit weer aan de hand van meetbare getallen (SMART). Indien je met je project een maatschappelijke impact beoogt, dient hier ook een specifieke maatschappelijke doelstelling te worden opgenomen.*

## Alignment with roadmap *(ongeveer 5 lijnen)*

*Beschrijf in welke mate de projectdoelstellingen bijdragen aan het realiseren van de specifieke roadmap(s)/missie/langetermijnvisie van Flux50, en aldus de projectportfolio van deze cluster versterken. Geef aan in welke mate de projectdoelstellingen inspelen op de geïdentificeerde noden/behoeften/kansen/ opportuniteiten die aan de orde zijn bij de doelgroep(en) van de energie cluster, en hoe de projectdoelstellingen (indien ze gerealiseerd kunnen worden) effectief een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan het verwezenlijken van de lange termijn roadmap van de cluster en aan de energietransitie in Vlaanderen. Geef aan welke innovator zones versterkt worden door het project.*

## Importance for a broader audience *(ongeveer 5 lijnen)*

*Verduidelijk waarom dit project niet toegespitst is op een one-of-a-kind situatie, maar breder uitgedragen kan worden. Geef ook de mate aan waarin de projectresultaten het betrokken consortium overstijgen en eveneens van nut zijn voor andere bedrijven binnen de doelgroep(en) van de cluster..*

## Impact *(ongeveer 5 lijnen per partner)*

*Ervan uitgaande dat de beoogde resultaten gehaald worden, beschrijf per partner bondig hoe de bedrijven de resultaten gaan exploiteren (verbetering van een bestaand product, nieuw product, verbeterd proces…). Beschrijf de impact op de bedrijven (of indien relevant de Vlaamse vestiging): nieuwe activiteit, uitbreiding/behoud van een hoofdactiviteit/deelactiviteit… Kwantificeer de totaal beoogde economische valorisatie in Vlaanderen. De totaal toegevoegde waarde in de valorisatieperiode van het project dient minimaal een hefboom 10 te bedragen t.o.v. de gevraagde steun (die standaard berekend wordt op een valorisatieperiode van 5 jaar na het eind van het project). Indien je project een maatschappelijke meerwaarde creëert, gelieve dit dan ook hier kort aan te geven.*

***Hou de informatie bondig maar kernachtig, zonder gedetailleerde onderbouwing. De verdere toelichting kan in de individuele bedrijfsinformatie over de business case worden toegevoegd.***

## Leap of knowledge *(ongeveer 5 lijnen)*

*Geef per partner aan welke incrementele nieuwe kennis opgebouwd wordt die aangeeft dat het project zich onderscheidt van eenvoudige implementatie en engineering. Over welke kennis beschikt elke partner al en wat moet die nog bijleren?*

## Challenges *(ongeveer 5 lijnen)*

*Geef per partner aan welke grote uitdagingen of risico’s verbonden zijn aan het project waaruit blijkt dat het project niet vanzelfsprekend louter succesvol zal zijn. Waar ziet elke partner de grootste innovatierisico’s tijdens de uitvoering van het project die het behalen van de projectdoelstellingen in gevaar brengen?*

## Nederlands

*Geef een Nederlandse vertaling van de Engelstalige Executive Summary.*

## Projectcontext *(ongeveer 5 lijnen)*

## Algemene doelstelling *(ongeveer 5 lijnen)*

## Concrete doelen en criteria *(maximum 10 lijnen)*

## Afstemming met de roadmap *(ongeveer 5 lijnen)*

## Belang voor een ruimere groep bedrijven *(ongeveer 5 lijnen)*

## Impact *(ongeveer 5 lijnen per partner)*

## Kennissprong *(ongeveer 5 lijnen)*

## Uitdagingen *(ongeveer 5 lijnen)*

Deel 2

Specifieke bedrijfsinformatie

***Ieder*** *bedrijf moet gedurende de looptijd van het project lid zijn bij Flux50. De coördinator moet lid zijn op valorisatieniveau.*

***Ieder*** *bedrijf moet de additionele informatie over het bedrijf individueel invullen en uploaden bij de aanvraag.*

*Bij de digitale indiening zal u gevraagd worden de volgende gegevens in te vullen voor uw bedrijf:*

* *Naam, emailadres, telefoon en fysiek adres van contactpersoon*
* *Aantal werknemers en freelancers*
* *Naam, emailadres en functie van rechtsgeldig vertegenwoordiger*
* *Naam, emailadres, functie en telefoon van financieel verantwoordelijke*
* *Financiële informatie met meeste recente of tussentijdse balans en resultatenrekening*
* *Financiële waardes uit resultatenrekening van afgelopen 3 jaar*
* *Business case*
* *Kostenmodel met al zijn waardes*
* *Ondernemingsnummers van de onderaannemers en offertes (in pdf) ter ondersteuning van externe prestaties in het kostenmodel*
* *Eventuele YIC verklaring*

*Als u ze bij de hand hebt, dan zal de aanvraag voorspoedig verlopen.*

***LET OP:****De voorlaatste en laatste stap, stap 8 en 9, vraagt u een verklaring te ondertekenen bij indiening (stap 8) geeft u een overzicht van de ingevulde gegevens (stap 9). Druk hier enkel op ‘submit’ als u een rechtsgeldige vertegenwoordiger bent of als u een mandaat hebt gekregen om de aanvraag in te dienen in naam van de rechtsgeldige vertegenwoordiger. Na indiening kan u niets meer wijzigen en bent u akkoord met het ingediende projectvoorstel en projectbudget.*

*Deze indiening geldt ook als bevestiging voor het uitvoeren van het project bij goedkeuring. De vroegere steunovereenkomst wordt vervangen door de indiening van het project door een rechtsgeldig vertegenwoordiger of zijn/haar mandataris.*

# Financial information

*Dit gedeelte dient u als een apart document te uploaden bij de indiening van uw bedrijfsinformatie.*

*Voor elk type van onderneming wordt een onderscheid gemaakt welke additionele informatie gevraagd wordt. In het bijbehorende gelinkt document kan u de gegevens terugvinden die aangeleverd dienen te worden.*

* [*Financiële informatie starter*](https://www.vlaio.be/nl/media/663)
* [*Financiële informatie KMO*](https://www.vlaio.be/nl/media/660)
* [*Financiële informatie grote onderneming*](https://www.vlaio.be/nl/media/661)
* [*Financiële informatie non-profit*](https://www.vlaio.be/nl/media/662)

# Business case

*Dit gedeelte dient u als een apart document te uploaden bij de indiening van uw bedrijfsinformatie.*

**Bij indiening verklaar ik dat gedurende het project het bedrijf lid is van Flux50.**

## Your company and the innovative idea

*In deze sectie beschrijf je kort de activiteiten van je bedrijf, alsook de stappen die je reeds ondernomen hebt in de realisatie van je idee.* ***Onderstaande vragen kunnen als leidraad gebruikt worden voor wat hier aan informatie wordt verwacht.***

## *Wat bied je momenteel aan? Op welke markten[[1]](#footnote-1)?*

* *Wat is je idee? Omschrijf bondig je innovatief idee (nieuw of verbeterd product, proces of dienst). Wat was de aanleiding voor dit idee?*

*Heb je al stappen ondernomen in de realisatie van je idee (bv. marktstudie, partner gevonden, investering, …)? Lijst deze dan kort op.*

## How does your idea fit into the market?

*Toon aan dat er een markt is voor je nieuwe ontwikkeling, waarbij je je duidelijk kan positioneren t.o.v. wat reeds beschikbaar is. Onderstaande vragen kunnen als leidraad gebruikt worden voor wat hier aan informatie wordt verwacht.*

* *Omschrijf voor het nieuw te ontwikkelen product/proces/dienst beknopt welke klanten/markt (regio’s/landen) je voor ogen hebt.[[2]](#footnote-2) Wat is de totale marktgrootte? Wie zijn de belangrijkste (potentiële) concurrenten en hoeveel van deze markt nemen ze in?*
* *Wat is de huidige positie van je bedrijf in deze markt? Welk marktaandeel wil je bereiken? Binnen welke termijn?*
* *Wat zijn de meest performante oplossingen die (door de concurrentie) als alternatief aangeboden worden in de markt? Situeer kort**het vernieuwend karakter van je idee t.o.v. wat momenteel in de door jou beoogde markt wordt aangeboden.*
* *Geef duidelijk aan wat potentiële klanten zal overtuigen om voor jou te kiezen. Wat is met andere woorden je uniek verkoopargument (de zogenaamde ‘USP’)?*

## Path towards valorization

*Om je innovatief idee concreet vorm te geven, heb je nog een heel traject af te leggen, waarvan niet alle stappen door VLAIO gesteund kunnen worden (eenvoudigere, minder risicovolle stappen ter voorbereiding van vermarkting komen bijvoorbeeld niet in aanmerking voor steun). In deel 2 van deze aanvraag kan je de door VLAIO* [*steunbare activiteiten*](https://www.vlaio.be/media/668) *concreet vormgeven in je ontwikkelingsproject. In deze paragraaf ga je eerst in op het traject dat zal volgen op dit project waar je steun voor aanvraagt bij VLAIO, het zogenaamde* ***natraject****.*

* *Geef* ***in grote lijnen*** *een overzicht van alle stappen die je moet nemen om het traject van (het einde van je) project tot betreding van de markt te doorlopen. Zet het hele traject op een tijdslijn.*
* *Hoeveel tijd en middelen (financieel, personeel, …) denk je voor het* ***natraject*** *nodig te hebben?*
* *Zie je eventuele beperkingen in de markt (bv. overheidsregels, intellectuele eigendom van concurrenten, …)? Hoe denk je die te overwinnen? Of zijn er net gunstige omstandigheden?*
* *Kan je je resultaten beschermen (samenwerkingsovereenkomst, (intellectuele) eigendomsrechten, gebruiksrechten, …)?*
* *Heeft je bedrijf (of personeel) ervaring met het in de markt zetten van nieuwe producten of diensten? Zijn jullie vertrouwd met de markt(en) waarin je innovatief idee zal aangeboden worden?[[3]](#footnote-3)*
1. Business model

*Omschrijf kort het business model dat je zal hanteren: Wat ga je precies aan je klanten aanbieden (bv. stukverkoop, producten op maat, gebruikerslicenties, consultancy, infrastructuur, …) en aan welke prijs? Onderbouw waarom dat realistische prijzen zijn. Wat is je marketingstrategie (bv. zelf verdelen, via een distributeur, …)?*

*In welke landen/regio’s en op welke termijn ga je iets aanbieden?[[4]](#footnote-4)*

1. Impact

*Hier wordt een gekwantificeerde onderbouwing van de totaal beoogde valorisatie in Vlaanderen gevraagd (i.e. de economische waardecreatie die gedurende de valorisatieperiode in Vlaanderen wordt gerealiseerd, gebaseerd op tewerkstelling en evt. investeringen volgend op het project).*

*Om steunbaar te zijn, wordt vereist dat de totaal gekwantificeerde valorisatie in Vlaanderen tijdens de valorisatieperiode minstens 10-maal de subsidie bedraagt (i.e. het behalen van een hefboom 10). De valorisatieperiode bedraagt standaard 5 jaar. Mits grondige motivatie kan een valorisatieperiode tot 10 jaar in acht genomen worden. Het aantonen van de hefboom 10 op een kortere valorisatieperiode (bv. 3 jaar) is ook een mogelijkheid.*

*Indien van toepassing, dient in deze sectie ook de maatschappelijke waardecreatie t.g.v. je project opgenomen te worden. Dit kan kwalitatief of kwantitatief. De maatschappelijke waardecreatie wordt niet meegenomen in de berekening van de hefboom, maar kan wel een pluspunt opleveren in de evaluatie van je project. Projecten met een negatieve maatschappelijke impact, komen niet voor steun in aanmerking.*

### Economische impact

* *Toon kort**het strategisch belang van je idee aan. In rubriek 1.2 heb je aangegeven hoe je klanten wil overtuigen met je nieuw product/proces/dienst; toon nu aan hoe dit nieuwe product, proces of dienst zal bijdragen tot een duidelijk competitief voordeel voor je bedrijf (bv. versterking bedrijfsactiviteit, nieuwe markt, diversificatie, inschakeling in nieuwe waardeketen, kwaliteitsverbetering, kostenbesparing, …).*
* *Omschrijf kort welke impact je verwacht op het Vlaams economisch weefsel (bv. nieuwe investeringen, tewerkstelling in je bedrijf of bij derden, handhaving productie in Vlaanderen, versteviging van de positie van de Vlaamse vestiging in een internationaal bedrijf, verankering in Vlaanderen door nauwe samenwerking met Vlaamse kennisinstellingen of lokale bedrijven, …) en* ***onderbouw/beargumenteer******dit****.*
* *Verwerk de cijfers uit voorgaande rubrieken samen in onderstaande tabel,* ***tot 5 jaar na het einde van het project*** *waarvoor je steun aanvraagt. Onderbouw waarop je cijfers gebaseerd zijn. Beschrijf het verschil tussen de situaties met en zonder project. Deze tabel dient het verwachte groeiverhaal van je project weer te geven. Indien het project zorgt voor het behoud van tewerkstelling, geef dan een gelijkaardige tabel op, specifiek voor behoud van tewerkstelling.*
* *Standaard wordt de economische impact berekend op 5 jaar na het projecteinde. Indien de verwachte valorisatie van je project minder of meer dan 5 jaar in beslag zal nemen, dan dien je dit hier expliciet te beargumenteren, en de tabel desgewenst aan te passen. De aangeleverde motivering zal in de verdere evaluatie van je voorstel meegenomen worden.*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kosten/inkomsten | XXXX(jaar) | XXXX  | XXXX | …… | …… | totaal |
| Inkomsten uit producten/diensten X[[5]](#footnote-5) |  |  |  |  |  |  |
| Inkomsten uit producten/diensten Y |  |  |  |  |  |  |
| ….. |  |  |  |  |  |  |
| **Totaal inkomsten** |  |  |  |  |  |  |
| Extra tewerkstelling door het project *(Opsplitsen per profiel zoals bv. Arbeiders, verkopers, R&D, ...)*  |  |  |  |  |  |  |
| Loonkosten[[6]](#footnote-6) |  = a1 | = a2 | = a3 | = a4 | = a5 |  |
| Eenmalige kosten, investeringen | = b1 | = b2 | = b3 | =b4 | =b5 |  |
| ~~….~~ |  |  |  |  |  |  |
| **Totale return voor Vlaanderen** | a1+b1 | a2+b2 | a3+b3 | a3+b4 | a5+b5 |  |

### Maatschappelijke impact

*Indien jouw innovatie tot een maatschappelijke impact leidt, kan je deze hier verduidelijken.*

*Een project kan op verschillende domeinen een maatschappelijke impact bereiken. In het toelichtingsdocument vind je een niet-exhaustieve lijst van domeinen waar een potentiële maatschappelijke baat kan behaald worden. Geef aan in welk domein jouw project zich situeert, en onderbouw waarom.*

*Maak facultatief een inschatting/raming van de (wereldwijde) potentiële monetaire netto winst (gespaarde kosten en/of behaalde winsten)* *en, specifieer - indien van toepassing - wat dit betekent voor het Vlaams ecosysteem. Dit kunnen winsten of besparingen zijn op vlak van één of meerdere van de domeinen (zoals hierboven beschreven), die impact hebben op een brede doelgroep van stakeholders in Vlaanderen (ondernemingen, sociale sector, overheid of burgers).*

*Indien je project geen specifieke maatschappelijke impact heeft, dien je hier niets in te vullen.* *Projecten met een negatieve maatschappelijke impact komen niet voor steun in aanmerking.*

## Expertise and Resources

* *Beschrijf kort de relevante expertise van elke partij (je bedrijf, projectpartner en/of onderaannemer) die bovenstaande taken gaan uitvoeren.*
* *Geef aan over welke middelen (personeelscapaciteit, infrastructuur, financiering) je beschikt om het project succesvol uit te voeren en hoe je eventuele tekorten in expertise en middelen plant op te vangen.*

## Additionality

*Waarom is Vlaamse steun belangrijk voor dit ontwikkelingsproject? Stel dat dit project geen Vlaamse overheidssteun zou krijgen, zou je* ***het project zelf*** *dan nog uitvoeren en indien ja, wat zou er dan anders zijn? Beantwoord deze vraag vanuit de uitvoering van het project zelf en niet van de realisatie van je business case.*

# Appendix 1. Criteria

*De criteria waarop het project beoordeeld wordt, staan uitgeschreven op pagina 29 tot 37 van* [*Toelichtingsdocument Ontwikkelings- en Onderzoeksprojecten en Haalbaarheidsstudies*](https://www.vlaio.be/nl/media/668)*.*

1. Indien je een starter bent en alles nog uitgerold moet worden, beschrijf dan welke activiteiten je beoogt en op welke markt je zal mikken, en vanuit welke achtergrond als oprichter(s) je hieraan begint. [↑](#footnote-ref-1)
2. Indien het om dezelfde markt gaat waar je vandaag ook op aanwezig bent (bv. bij een procesinnovatie), verwijs dan naar je antwoord op de eerste vraag. [↑](#footnote-ref-2)
3. Indien het om een procesinnovatie gaat waarbij je op dezelfde markt mikt als vandaag, is deze vraag niet van toepassing. [↑](#footnote-ref-3)
4. Indien het om een procesinnovatie gaat waarbij je op dezelfde markt mikt als vandaag, geef dit dan aan. [↑](#footnote-ref-4)
5. Zorg dat ergens verduidelijkt is hoe die inkomsten opgebouwd zijn (eenheidsprijzen, regio’s, …). Indien relevant kan dit opgesplitst worden in de tabel. [↑](#footnote-ref-5)
6. Zorg dat ergens verduidelijkt is hoe de personeelskost opgebouwd is (hoeveel personen van welk personeelstype en wat is de loonkost per personeelstype). Indien relevant kan dit opgesplitst worden in de tabel. [↑](#footnote-ref-6)