



Handreiking businesscase innovatie

Ga in ieder geval in op technisch, organisatorisch, economisch en financieel perspectief en denk daarbij aan:

1. Technisch perspectief

- Geef een korte omschrijving van het te ontwikkelen product en de toepassing.
- Wat is het einddoel van het project?
- Hoe haalbaar is de technische kant van de businesscase/innovatie, wat zijn de technologische risico's?
- Beschrijven de te realiseren (technologische) voorsprong en de borging hiervan
- Welke strategie is gekozen om deze risico's te beperken?

2. Organisatorisch perspectief

- Onderbouw op welke wijze er voldoende expertise aanwezig en geborgd is om de businesscase te laten slagen. Is er al een team van verschillende disciplines die zorg kunnen gaan dragen voor de ontwikkeling en verdere strategieontwikkeling? De impact van de projectresultaten op de organisatie?
- Welke partijen zijn betrokken bij de opzet van de businesscase, welke relevante bedrijven zitten in het netwerk en welke relevante partijen zijn (nog) niet betrokken.

3. Economisch perspectief

- In welke markt gaat het ontwikkelde product gepositioneerd en verkocht worden? Hoe groot is die markt en wat zijn de groeicijfers? Kan een marktvraag en concrete interesse worden aangetoond? Heeft een of meerdere doelmarkten een groot groeipotentieel? Wat is de waarde propositie voor de specifieke doelmarkt?
- Hoe vernieuwend is de gekozen aanpak?
- Kan de marktkennis aangetoond worden?
- Welke stappen moeten worden doorlopen na afloop van het project tot aan de marktintroductie? Hoeveel tijd kost de ontwikkeling van het eindproduct? Wat voor registratie-eisen zijn er?
- Kan het product door een MKB op de markt worden gebracht? Zijn er voorafgaand strategische partnerschappen nodig om het product naar de markt te brengen?
- Wie opereren er nog meer op de doelmarkt? Benoem concurrerende producten, prijsstellingen en de voor- en nadelen t.o.v. het te ontwikkelen product.
- De marktpotentie / de mate waarin het project resulteert in breed verkochtbare producten, diensten of processen en de effecten die worden verwacht m.b.t. de concurrentiepositie en de toename van de eigen bedrijfsactiviteiten.
- Wat is de (potentiële) economische waarde van de projectresultaten?
- Is de technologie én het verdienmodel schaalbaar?
- Welke stappen moeten worden doorlopen na afloop van het project tot aan de marktintroductie?
- Wat zijn de commerciële risico's en externe factoren?
- Wat is de aanpak om deze risico's te hanteren?



- De wijze waarop is ingegaan op het intellectuele eigendom. Is het te ontwikkelen product beschermd of beschermbaar met patenten? Welke afspraken zijn hierover gemaakt in het partnerschap? Op welke wijze liggen deze vast en hoe worden de resultaten van het project verdeeld? Hoe ziet het patentlandschap eruit (concurrerende patenten, Freedom to Operate, etc.)? Is hier onderzoek naar gedaan?
4. Financieel perspectief
- Hoe financiert iedere deelnemer zijn aandeel in de projectkosten (zowel de bijdrage in cash als de bijdrage in uren in relatie tot de reguliere bedrijfsvoering) en de kosten tot en met de marktintroductie?
 - In hoeverre is subsidie nodig?
 - Hebben de projectpartners voldoende financiële draagkracht ná uitvoering van het project om de businesscase te realiseren? Is er een financieringsstrategie?
 - Investeringsvermogen van potentiële investeerders? Het gaat hierbij om een aantoonbare investeringspotentie van het project voor de fase na de subsidieperiode.

U dient tevens aannemelijk te maken dat het project obstakelvrij is. Dit houdt in dat er geen wezenlijke formele, juridische en financiële aspecten mogen zijn die uitvoering van het project in de weg staan. U dient aannemelijk te maken dat deze aspecten de start van het project op de voorziene datum niet in de weg zullen staan. In geval van vergunningverlening dient bijvoorbeeld expliciet in de aanvraag aangegeven te worden of hier sprake van is en in welke fase de vergunningverlening zich bevindt. De haalbaarheid (en planning) van het project dient aldus expliciet door de aanvrager aannemelijk gemaakt te worden.

Let op: De kwaliteit van de businesscase van het project wordt beoordeeld als onderdeel van de beoordelingscriteria conform artikel 2.1 lid 1 van de Beleidsregel Operationeel Programma EFRO 2014–2020 West-Nederland, Rotterdam. Dit onderdeel dient een op zichzelf staand lezende tekst te zijn. Verwijzingen naar andere onderdelen van het projectplan zijn dus niet gewenst. Max. drie A4.