



HANDREIKING BUSINESS CASE

Algemeen

Het technisch en organisatorisch perspectief wordt uitgebreid behandeld in het ProjectPlan en behoeft in de Business Case niet te worden gecopieerd.

In de Business Case zal vooral moeten worden toegelicht:

- A. Als een aantal (MKB) bedrijven een product/service naar de markt wil brengen:
 - Wat is in dit geval de “Valley of Death”?
 - Wat is bij het ontwikkelen ervan het “funding gap”?
 - Wat zijn de omzet en marge vooruitzichten voor elk van de betrokken bedrijven afzonderlijk na afloop van de subsidie?

- B. Als een aantal (MKB) bedrijven een FieldLab voorstelt dat een aparte entity wordt met majeure unieke faciliteiten, dat na afloop van de subsidie periode blijft bestaan en innovatie blijft stimuleren:
 - Welke producten/services – welke anders onmogelijk waren – worden in de context van dit FieldLab ontwikkeld?
 - Wat zijn na afloop van de subsidie de kosten en baten van instandhouding?
 - Welke (MKB) bedrijven zijn geïnteresseerd om zowel tijdens de subsidie als na afloop ervan de services tegen genoemde tarieven af te nemen?

- C. Als een aantal (MKB) bedrijven een FieldLab voorstelt dat geen aparte entity wordt en/of geen majeure unieke faciliteiten krijgt en/of ophoudt te bestaan na het eind van de subsidie:
 - Toelichting geven voor elk deelnemend (MKB) bedrijf afzonderlijk conform A.

Ga in de Business Case ook in op het bredere economisch/financieel perspectief en denk daarbij aan:

Economisch perspectief

- In welke markt gaat het ontwikkelde product verkocht worden? Hoe groot is die markt, wat zijn de groeicijfers? Kan een marktvraag en concrete interesse worden aangetoond?
- Kan de marktkennis van de betrokken (MKB) bedrijven aangetoond worden?
- Wie opereren er nog meer op de doelmarkt? Concurrerende producten, prijsstellingen en de voor- en nadelen t.o.v. het te ontwikkelen product.
- Gaan de deelnemende (MKB) bedrijven de producten zelf naar de markt brengen? Wat voor omzet hebben zij in het verleden in deze markt behaald? Zijn er voorafgaand strategische partnerschappen nodig om het product naar de markt te brengen?
- Hoe vernieuwend is de gekozen aanpak?
- Wat zijn de commerciële risico's en externe factoren? Wat is de aanpak om deze te hanteren?
- Hoe is – in detail – het Intellectueel Eigendom geregeld?

Financieel perspectief

- Scheidt partners (die risico-dragend investeren in het project) van opdrachtnemers (die tegen kostprijs onderdelen van het project uitvoeren).
- Hoe financiert iedere partner zijn risico-dragend 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?
- Is de bijdrage in-kind zo hard contractueel vastgelegd dat een partner er niet onderuit kan?
- Heeft elk van de partners voldoende financiële draagkracht om ná uitvoering van het project de businesscase te realiseren? Is er een financieringsstrategie?