

In deze toelichting vindt u een handreiking voor een businesscase specifiek gericht op innovatie (met uitsluiting van fieldlabs) (1) of fieldlabs (2) of koolstofarme economie (3).

1. Voor Innovatie:

Het technisch en organisatorisch perspectief wordt uitgebreid behandeld in het Projectplan en hoeft in de Businesscase niet te worden gekopieerd.

In de Businesscase 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 gecommitteerd 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 Businesscase 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 marktverraag 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 risicodragend investeren in het project) van opdrachtnemers (die tegen kostprijs onderdelen van het project uitvoeren).
- Hoe financiert iedere partner zijn risicodragend 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?



2. Voor Fieldlabs (Criteria):

Achtergrond

FieldLabs (ook wel: proeftuinen of living labs of open innovatie centra of demonstratie centra) worden genoemd in het Operationeel Programma (OP) van Kansen voor West 2 (KvW2).

In het eerste jaar van KvW2 (2015) heeft de Deskundigen Commissie (DC) zorgvuldig gekeken naar de letter en de geest van het OP, om een consistente lijn bij het beoordelen van FieldLab-aanvragen te definiëren. KvW2-aanvragers kunnen de bouwstenen daarvoor zelf in het OP lezen.

De belangrijkste punten daaruit:

- Oplossingen waar economische potentie in zit
- Bijdragen aan economische groei
- Bevorderen dat op te zetten infrastructuur wordt benut door het (MKB) bedrijfsleven
- (MKB) bedrijfsleven moet partner zijn en ook zelf erin investeren
- De aanpak moet – ook op termijn – levensvatbaar zijn.

Onder het programma Kansen voor West 1 (KvW1) was het mogelijk om een FieldLab of een faciliterende organisatie gesubsidieerd te krijgen als infrastructuur. Volgens het OP van KvW2 kan dat niet meer.

Mede door een actief beleid van het Ministerie van EZK is er een forse ontwikkeling in de afgelopen twee jaar met betrekking tot het Smart Field Lab concept. In 2017 heeft TNO een onderzoek gedaan naar de financiering van Field Labs en daarbij vastgesteld dat deze nauw samenhangt met de fase en focus van het betreffende Lab (onderzoek; bedrijvigheid; onderwijs of een combinatie). Daar hangt van af of een publiek-private financiering dan wel volledig private financiering ook op de lange termijn meer of minder opportuun is.

Criteria

De hoofdpunten voor FieldLabs zijn bij KvW2:

1. Een in te richten infrastructuur kan alleen gesubsidieerd worden als die als duidelijke economische entity na afloop van de subsidie-periode kan blijven bestaan en er een haalbare visie is op toekomstige financiering en deze duidelijk uiteen kan worden gezet bij de aanvraag
2. Financiering van zo'n infrastructuur is alleen mogelijk als (MKB) bedrijven er als risicodragende partner in mee doen, in concrete projecten die zonder die infrastructuur niet mogelijk zouden zijn.
3. Aannemelijk gemaakt moet worden dat er (tijdens en na de subsidie-periode) voldoende – met name genoemde – (MKB) bedrijven zijn die het beoogde FieldLab tegen vergoeding gaan gebruiken – bijvoorbeeld omdat zij – aantoonbaar – in het verleden sommige van die services al inkochten.
4. Als een beoogd FieldLab een bundeling van (MKB) projecten is zonder dat gestreefd wordt naar een eigen entity die kan blijven voortbestaan na de subsidie, zal elk van de



onderliggende projecten afzonderlijk moeten voldoen aan de KvW2 criteria ten aanzien van economische levensvatbaarheid na afloop.

Ad 1. De FieldLab entity zal – door de subsidie en de risicodragende financiering van de (MKB) bedrijven – tijdens de subsidie-periode voldoende infrastructurele body moeten krijgen om na afloop van de subsidie een belangrijke innovatieve rol te kunnen blijven spelen,

Het continueren na de subsidie-periode betekent dat – zowel tijdens de subsidie-periode als daarna – de faciliteiten van het FieldLab aangeboden moeten worden tegen tarieven waarmee het FieldLab redelijkerwijs kan blijven bestaan en kan blijven investeren in vernieuwingen van door het FieldLab aangeboden infrastructuur. Maar tegelijkertijd moeten de tarieven haalbaar blijven voor (MKB) bedrijven.

Ad 2. Deelname als opdrachtnemer is onvoldoende, er moet een risicodragende input zijn. En er moeten concrete projecten zijn waaraan dit wordt opgehangen.

Valkuilen

Niet aan de criteria voldoet een voorstel waarbij;

- A. de infrastructuur gebouwd is op onvoldoende unieke kennis cq. apparatuur of zonder Kennisinstelling.
- B. een Kennisinstelling met (grote) bedrijven een infrastructuur opzet òf zonder voldoende andere risicodragende (MKB) partners òf zonder aan te tonen dat de infrastructuur zichzelf in de toekomst zakelijk overeind kan houden òf zonder voldoende concreet genoemde potentiële (MKB) gebruikers na afloop.
- C. een aantal (MKB) bedrijven een infrastructureel samenwerkingsverband opzet waarbij (vrijwel) alle subsidie naar de deelnemers gaat en de infrastructurele component onvoldoende omvang krijgt om na afloop van de subsidie innovatie-stimulerend te blijven. In dit geval zou voor haalbaarheid elk van de onderliggende projecten afzonderlijk moeten voldoen aan de KvW2 eisen t.a.v. levensvatbaarheid.



3. Voor Ondersteuning van de omschakeling naar een koolstofarme economie in alle sectoren

Onder prioritaire as 2 kunnen sterk verschillende projecten gesubsidieerd worden.

Doelstelling drie biedt de mogelijkheid voor projecten gericht op uitrol, maar ook voor procesgerichte acties om de energieprojecten te realiseren. Ook kunnen ondernemers de ontwikkeling van producten en diensten aanpakken op het vlak van energiebesparing en toepassing duurzame energie en het toepassen van gebruik van restwarmte en hernieuwbare energievormen.

Doelstelling vier is met name gericht op uitrol van energie besparing in bestaande bebouwing.

Het huidige format voor de businesscase is toereikend voor de projecten die uitrol beogen onder zowel doelstelling drie als vier. Voor de procesgerichte of (eerste demonstratie) projecten onder doelstelling drie ligt het complexer. Een hele concrete businesscase is voor dit type project vaak niet te maken, omdat daadwerkelijke uitvoering dan wel uitrol van de projecten geen deel uitmaakt van het proces voorstel. Als er al een businesscase is gaat het vaak om een eerste voorbeeld van een bepaalde investering dat, inherent aan dat het de eerste keer is, hogere kosten kent.

In 2017 is een discussie gevoerd over de beoordeling van de businesscase bij met name demonstratieprojecten en procesprojecten. Mede in relatie tot de indicatieve norm 10 euro per bespaarde jaarton CO₂ aan te houden.

Er is overeenstemming over het nut van een businesscase in een aanvraag. Bij aanvragen waar niet altijd direct een eigen businesscase van toepassing is, zoals bij procesgeld en demonstratieprojecten of projecten die *'the first of their kind'* zijn, wordt wel een gedegen inzicht gevraagd in de manier waarop het project bijdraagt aan toekomstige investeringen in het verlagen van het energiegebruik (het te verwachten opschalingseffect). Dit zal dan beoordeeld worden onder het criterium businesscase.

Het gebruik van de maatstaf 'bespaarde jaarton CO₂' is een kengetal of referentiewaarde en dus een handvat en kan in het verlengde van het voorgaande worden gezien. Er is overeenstemming over het nut van het meten van de besparing CO₂. Het blijkt echter in de praktijk dat deze berekening niet altijd eenvoudig en eenduidig te leveren is. Zo zijn er projecten die ervoor zorgen dat dankzij hun inspanning in de toekomst (grote) besparingen op gaan treden. Zoals bijvoorbeeld een project dat ervoor zorgt dat een nieuwe generatie centrales kan gaan werken, die aanzienlijke CO₂ besparingen gaan opleveren. Bij de beoordeling zal dan ook rekening worden gehouden met die besparingen in de toekomst plaats vinden. De onderbouwing daarvan zal beoordeeld worden.

