



SBIR Model Projectplan fase 1

Dit model projectplan voor fase 1 beschrijft de informatie die het projectplan moet bevatten. Daarnaast is voor ieder hoofdstuk tussen haakjes aangegeven hoelang 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, maar doe dat niet. Maak het concreet. Verval niet in herhalingen. Geef ook aan als u iets nog niet weet.

Tenslotte, bedenk dat een commissielid het plan in 30-45 minuten moet kunnen beoordelen.

Titel. Geef de titel van het project, zoals ingevuld op het SBIR-formulier.

Publieke samenvatting van het project (max. 100 woorden)

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

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 1.000 woorden)

Projectbeschrijving. Ga kort in op de volgende punten:

- Beschrijf in een paar zinnen uw project en waarom een haalbaarheidsonderzoek nodig is.
- Geef een beschrijving van uw bedrijf en eventuele partners.
- Beschrijf hoe u het project wilt aanpakken en welke vragen u wilt beantwoorden met dit haalbaarheidsonderzoek.

Ga vervolgens in op 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?

Technologische haalbaarheid

Beschrijf kort de technische aanpak. Wat is er al? Wat is nieuw? Waar liggen de grootste uitdagingen? Is de expertise aan boord om de ontwikkeling tot een succes te maken? Waarom is onderzoek en ontwikkeling nodig?

Economisch perspectief

Beschrijf het marktperspectief: is de innovatie breed (meerdere sectoren, of meerdere producten) toepasbaar of smal (niches)? Maak aannemelijk dat uw product, dienst of proces op de markt komt en een succes wordt. Waarom verslaat u de concurrentie?

Zijn er marktfactoren van belang die het slagen van het project in de weg zitten, zoals bijvoorbeeld regelgeving? Leg ook uit waarom uw bedrijf (met eventuele partners) dit project tot een commercieel succes kan maken.

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

Welk product, proces of dienst wilt u (in fase 2) ontwikkelen? Welk probleem wordt door dit nieuwe product opgelost gezien vanuit het perspectief van uw betalende klanten en vanuit de eindgebruikers. Hoe wordt het probleem nu opgelost, welke alternatieven zijn er? Wat is nieuw aan uw innovatie ten opzichte van bestaande alternatieven en wat is het voordeel ervan?

Hoe past uw innovatie binnen het thema van de SBIR oproep en hoe groot verwacht u dat de impact zal zijn?

3. Innovatie paragraaf (maximaal 1.000 woorden)

Leg uit welke innovatie moet plaatsvinden om het product / dienst / proces te verwezenlijken. Wat zijn de belangrijkste eisen waaraan het resultaat moet voldoen? **Ga in op de huidige internationale stand der 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 curriculum vitae 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. Economische perspectief (maximaal 1.000 woorden)

- Beschrijf hoe de markt eruit ziet. Hoe groot is de markt? Wat is uw doelgroep? Wie zijn uw concurrenten? Wat kunt u leren van de introductie van eerdere innovaties van anderen?
- Beschrijf hoe u geld wilt gaan verdienen aan de innovatie. Wat is uw route-to-market? Geeft u licenties uit? Neemt u het zelf in productie? Wat is uw strategie?
- Beschrijf uw klanten. Wie gaat voor de innovatie betalen? Wat zullen ze bereid zijn te betalen?
- Beschrijf welke positie u op de markt wilt verwerven met uw product.

6. Uitvoering van het project (maximaal 2.000 woorden)

Doelstelling

- Geef de doelstelling van het haalbaarheidsproject in termen van beoogde resultaten.
- Geef aan waarvoor en hoe de opgedane kennis gebruikt zal worden in het op het haalbaarheidsonderzoek volgende onderzoeks- en ontwikkelingstraject.

Probleemstelling

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

- 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 te komen tot de beantwoording van de vragen (wat gaat u doen?).
- **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 cv's toe).

7. Begroting

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

	Totaal in euro's	Totaal uren
Kosten van arbeid		
Verbruikte materialen		
Machines en apparatuur		
Kosten van arbeid van projectpartners (per partner)		
Kosten Derden		
Overige kosten, specificeer		
Totaal exclusief btw		
Omzetbelasting		
Totaal inclusief btw		
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 of van projectpartners) ook het totaal aantal uren aan per partner. Dit geeft inzicht in de gehanteerde tarieven. 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 SBIR-handleiding voor meer informatie.