# SBIR Model Projectplan fase 2

*Dit model projectplan voor fase 2 beschrijft de informatie die het projectplan moet bevatten. De omvang van het projectplan bedraagt maximaal 10.000 woorden (ongeveer twintig pagina's). Het model projectplan heeft vijf of zes onderdelen. Hieronder volgt een beschrijving van welke onderwerpen hierbij aan de orde dienen te komen.*

## Titel. Geef de titel van het project, zoals aangegeven 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 de website. Deze samenvatting is geen onderdeel van de beoordelingsprocedure. Zorg dat de samenvatting geen vertrouwelijke informatie bevat.*

## 1. Management Samenvatting

*Projectbeschrijving.* Ga kort in op de volgende punten:

- Beschrijf in een paar zinnen uw project.
- Geef een beschrijving van uw bedrijf en eventuele partners (uit businessplan fase 2).
- Beschrijf hoe u het project aanpakt.

### *Conclusies haalbaarheidsonderzoek.*

- Beschrijf conclusies technische, economische en organisatorische haalbaarheid.
- Ga in op eventuele aandachtspunten voor het ontwikkeltraject.
- Geef een vooruitblik op fase 3.

Ga vervolgens in op hoe uw project beantwoordt aan de verschillende criteria:

### *Impact*

Hoe zal de voorgestelde innovatie (product, proces, dienst) 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 (1 alinea)*

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 van het project

Welk product, proces of dienst wilt u ontwikkelen? Beschrijf duidelijk het voorgestelde project en het resultaat. Hoe beantwoordt dit aan het thema van de SBIR oproep en hoe groot is de impact? Vermijd daarbij het gebruik van onnodig technisch jargon. Wat zijn de belangrijkste eisen waaraan het resultaat moet voldoen? Welke risico's voorziet u technisch, commercieel en financieel?

## 3. Innovatie paragraaf

Leg uit welke innovatie moet plaatsvinden om het product / dienst / proces te verwezenlijken. Wat zijn de kritieke factoren? Waar liggen de risico's? Waarom is een onderzoeks- en ontwikkelingstraject nodig? Waarom brengt u het niet nu al op de markt? Welke alternatieven zijn er? Wat is nieuw aan uw innovatie ten opzichte van bestaande alternatieven en wat is het voordeel ervan? Zijn er specifieke problemen of eisen van het toepassingsgebied of de sector? Hoe wilt u de innovatie beschermen? Zijn er octrooien die de ontwikkeling van uw innovatie belemmeren? *Gebruik de resultaten uit het haalbaarheidsonderzoek voor onderbouwing.*

## 4. Plan van aanpak

Geef een technische specificatie van het te ontwikkelen product: wat zijn de essentiële (technische) uitdagingen en risico's en hoe worden deze aangepakt?;

- Beschrijf risico's ('faalkansen') en de strategie om deze te minimaliseren.
- Geef een beschrijving van de diverse onderdelen van het project en een projectplanning waarin deelprojecten met logische mijlpalen uitgezet worden in de tijd met vermelding van de medewerkers. Geef aan wanneer volgens u een deelproject succesvol is.

*NB. De aangegeven mijlpalen kunnen gebruikt worden bij de vaststelling van betalingstermijnen in een contract voor fase 2.*

### *Projectmanagement en fasering*

- Ga in op de projectorganisatie, de taakverdeling (inclusief eventueel in te schakelen derden), de fasering en de belangrijkste medewerkers in het project.
- Beschrijf hoe u op de hoogte blijft van voortgang en kosten van het project.
- Geef aan welke maatregelen u overweegt indien deelprojecten duurder uitvallen dan geraamd.
- Vermeld welke maatregelen u overweegt indien uitvoering van deelprojecten langer duurt dan gepland.

## 5. Overige informatie

Ten slotte kunt u hier relevante zaken betreffende de (technische) ontwikkeling vermelden die hierboven niet aan de orde zijn geweest.

## 6. Begroting

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

Vul de begroting in. Vul alleen de posten in die voor uw project van belang zijn. Geef bij de arbeidskosten (van aanbieder of van projectpartners) ook het totaal aantal uren aan. Dit geeft inzicht in de gehanteerde tarieven. U moet zowel het bedrag exclusief als het bedrag inclusief btw opgeven.

Model begroting Fase 2:

| | Deel-Project 1 | Deel-Project 2 | Deel-Project 3 | Deel-Project … | Totaal in euro | Totaal uren |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Kosten van arbeid | | | | | | |
| Verbruikte materialen | | | | | | |
| Machines en apparatuur | | | | | | |
| Kosten van arbeid van projectpartners | | | | | | |
| Kosten Derden | | | | | | |
| Overige kosten, specificeer | | | | | | |
| | | | | | | |
| Totaal exclusief btw | | | | | | |
| | | | | | | |
| Omzetbelasting (laag) | | | | | | |
| Omzetbelasting (hoog) | | | | | | |
| Omzetbelasting (0%) | | | | | | |
| | | | | | | |
| Totaal inclusief btw | | | | | | |

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 exclusief btw, wanneer alle rechten aan opdrachtgever overgedragen zouden worden. | € |

[1] Zie paragraaf 2.4 en 4.2 van de SBIR-handleiding voor meer informatie.