



## SBIR Model Businessplan fase 2

*Onderdeel van de offerte voor fase 2 is het businessplan. In het businessplan geeft u aan hoe u verwacht geld te gaan verdienen met het te ontwikkelen product, proces of de dienst. Voor de onderbouwing van het businessplan gebruikt u actuele gegevens. Naast een beschrijving van eventuele bestaande activiteiten, dient duidelijk het belang van het ontwikkelingsproject voor de onderneming te blijken. Om uw offerte goed te kunnen beoordelen, moet u het businessplan indienen volgens onderstaand model. De omvang van het businessplan bedraagt tien tot twintig pagina's.*

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

### 1. Bedrijfsgegevens (maximaal 3 pagina's)

Deze bijlage is het curriculum vitae van het bedrijf en bevat informatie over:

- Algemene beschrijving van het bedrijf
  - Ontstaansgeschiedenis
  - Kerngegevens bedrijf: jaar van oprichting, aantal medewerkers
  - Kernactiviteiten
  - Beoogde bedrijfsstrategie
- Organigram met de juridische structuur en aandelenverhoudingen.
- Beschrijving van de oprichters/ondernemers en het team; geschiedenis, track record; persoonlijke sterkte/zwakte; netwerk.
- Aan bedrijf verbonden adviseurs.
- Mission statement en ambitie van het bedrijf (waar wilt u over 3 à 5 jaar zijn).
- Financieel inzicht in de organisatie: Geef uw laatste (concept) jaarcijfers, uw cashflow -en exploitatieoverzicht. Starters geven een openingsbalans.
- Eventuele partners in dit project: hun expertise, de reden voor samenwerking en hoe het project past in de (bedrijfs-)strategie van de projectpartners.
- Geef duidelijk aan waarom uw bedrijf de juiste partij is om deze innovatie te ontwikkelen en tot een commercieel succes te maken.

### 2. Projectgegevens

Uit dit deel van het businessplan moet duidelijk blijken hoe u met uw product geld gaat verdienen.

#### A. *Beschrijf daartoe eerst de huidige markt(en) waarop u opereert:*

- Geef in ieder geval inzicht in de producten, de positie, marktaandeel, het businessmodel, marktstrategie en concurrentie.

#### B. *Geef vervolgens aan wat het nieuw te ontwikkelen product naar verwachting voor uw onderneming zal betekenen in termen van:*

- Omzetgroei.
- Eventueel nieuwe klanten en/of nieuwe markten.
- De mogelijkheid om spin-off producten te commercialiseren gedurende de looptijd van het ontwikkelingsproject.

- De markt waarop het uiteindelijke resultaat is gericht: geef voor zover mogelijk de omschrijving van de producten, de positie, marktaandeelen, marktstrategie en concurrentie aan.

*C. Geef een vooruitblik op fase 3, de commercialisatiefase:*

- Wie zijn uw potentiële klanten en waarom zullen zij uw product kopen? Wat zijn de unieke marktvoordelen?
- Geef een marktanalyse van bestaande alternatieven, concurrenten en trends.
- Wat is het onderscheidend vermogen van het te ontwikkelen product in vergelijking tot bestaande producten?
- **Beschrijf de economische risico's van het project. Ga in op de mate van aansluiting** op bestaande systemen en de (veranderende) omvang van de markt(en) waarop het project betrekking heeft.
- Omzet- en cashflowprognose van het product voor de komende jaren (verplicht).
- Hoe gaat u de innovatie vermarkten, hoe ziet het verkoopkanaal er uit en is er al ervaring mee?
- Marketingplan met een prognose van de kosten om de markt te ontwikkelen.
- Beschrijf hoe u fase 3 gaat financieren.
- Ga in op de niet-technologische aspecten bij de marktintroductie van de projectresultaten (marktacceptatie, kostprijaspecten, wet- en regelgeving, normering en certificering, kennisbescherming e.d.).

*D. Verder alles wat voor u van belang is voor de uitvoering van het project, zoals:*

- Uw strategie met betrekking tot het intellectueel eigendom en kennisbescherming.
- Ervaring projectleider, belangrijke kennisdragers (waaronder gespecialiseerde toeleveranciers), CV's van de belangrijkste mensen in het project (waaronder de belangrijkste onderzoeker), ook als de mensen niet bij uw bedrijf werkzaam zijn.
- Et cetera.