# Projectplanformulier

Het Projectplan is een noodzakelijk onderdeel van de subsidieaanvraag en moet een duidelijk beeld geven van het onderzoek dat wordt uitgevoerd om te beantwoorden aan het opschalingsvraagstuk dat je hebt als bedrijf. Meer uitleg over de aanvraagprocedure is terug te vinden in het aangeleverde **reglement**.

Dit Projectplan zal worden voorgelegd aan de projectpartners en Expertcommissie (EC) ter beoordeling.

Het ingevulde Projectplan dient opgeladen te worden in het e-loket. De laatste datum om aanvragen in te dienen is 28/02/2026 of als de middelen zijn uitgeput. Hiernaast dien je ook de volgende documenten verplicht in het e-loket in te vullen of toe te voegen:

* Laatste goedgekeurde, vastgestelde jaarrekening van het bedrijf dat het onderzoek laat uitvoeren en, indien van toepassing, eveneens van de moederonderneming (als bijlage toe te voegen in het e-loket)
* KMO/MKB-toets – in te vullen in het e-loket ([link leidraad](https://interregvlaned.eu/uploads/downloads/leidraad-MKB-KMO-toets.pdf))
* OIM-toets (onderneming in moeilijkheden) – in te vullen in het e-loket ([link toets](https://interregvlaned.eu/uploads/downloads/Toets_OIM_InterregVI_20220708_publieksversie.xlsx) en [leidraad](https://interregvlaned.eu/uploads/downloads/Leidraad_Onderneming_in_Moeilijkheden_extern_20230705.pdf))
* Vragenlijst ‘Publiek/niet-publiek’ – in te vullen in het e-loket (ter voorbereiding kan je het stroomschema op pagina 11 van het [programmareglement](https://interregvlaned.eu/uploads/downloads/Programmareglement-Interreg-VI.pdf) doorlopen)
* Kostenplan – in te vullen in het e-loket (voorbereiding kan via volgende [link](https://interregvlaned.eu/uploads/downloads/Budgettool-2025.xlsx))

Organisaties die geen EFRO-subsidie zullen ontvangen hoeven geen documenten aan te leveren.

## Aanvrager

Vul de volgende tabel in

|  |  |
| --- | --- |
| Naam onderneming |  |
| KVK (NL) / BTW (BE) nummer onderneming |  |
| Website onderneming |  |
| Locatie onderneming (postcode + gemeente) |  |

## Beschrijving onderzoek - dat wordt uitgevoerd in het kader van het opschalingsproject

Binnen het Food Pioneers Accelerator-project maken we onderscheid tussen een klein of groot opschalingsproject.

**Klein opschalingsproject:**

Dergelijk project omvat het oplossen van een technisch haalbaarheidsvraagstuk en heeft een budget tussen € 25.000 en € 125.000. Denk hierbij aan vragen over de productduurzaamheid, technologieverkenning of een specifiek productieonderdeel.

**Groot opschalingsproject:**

Dergelijk project omvat de opschaling van technologie- en/of productiecapaciteit en het demonstreren van een pre-commerciële productie en heeft een budget tussen €125.000 en € 250.000. Denk hierbij aan het uitvoeren van proefproducties op grote schaal om de technische en economische obstakels voor opschaling uit de weg te ruimen of om het product te demonstreren aan een potentiële klant.

##### Type opschalingsproject.

Kies een item.

##### Geef een korte schets van je huidige situatie en waarom je een onderzoek in het kader van een opschalingsprojectvraagstuk wilt uitvoeren *(max. 2000 tekens inclusief spaties).*

*Verwoord (1) duidelijk het onderliggende* ***probleem*** *dat je wilt oplossen en (2) een indicatie van de* ***toepasbaarheid*** *van de projectresultaten (<1 jaar na afloop project).*

**…**

##### Beschrijf het onderzoek dat je wilt uitvoeren *(max. 2000 tekens inclusief spaties)(verdere detaillering bij vraag 4.2).*

*Omschrijf (1) wat voor soort onderzoek je laat uitvoeren en wat het inhoudt en geef duidelijk aan (2) waarom het een antwoord biedt op de voorgestelde problematiek (vraag 2.2).*

**…**

##### Vermoedelijke startdatum van het onderzoek: Klik of tik om een datum in te voeren.

##### Einddatum van het onderzoek: Klik of tik om een datum in te voeren.

*De einddatum is uiterlijk 29-11-2026, 3 maanden voor het einde van het Food Pioneers Accelerator-project.*

## Samenwerkingspartner (match)

##### Geef aan met welke partner(s) je het project gaat uitvoeren om antwoord te krijgen op je opschalingsvraagstuk en wat hun rol is in het project.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Naam bedrijf/ Organisatie | Regio?  (NL/BE) | Contactpersoon  (Voornaam + Naam) | Rol of taak? |
| Partner 1 |  |  |  |  |
| Partner 2 |  |  |  |  |
| AC 1\* |  |  |  | *Administratief opvolgen opschalingsvraagstuk.* |
| AC 2\* |  |  |  | *Grensoverschrijdende meerwaarde helpen uitdragen.* |

\*De AC (accountmanagers) zijn projectpartners van het Food Pioneers Accelerator project en worden bepaald door het partnerschap.

* 1. Motiveer de keuze van deze partner(s) in de grensregio Vlaanderen-Nederland

*Vermeld hierbij de competentie en ervaring van de partner en hun toegevoegde waarde voor het oplossen van het opschalingsvraagstuk.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Partner | Competentie & ervaring | Toegevoegde waarde bij het project |
| Partner 1 |  |  |
| Partner 2 |  |  |
| AC 1 |  |  |
| AC 2 |  |  |

* 1. Onder welke vorm wordt er samengewerkt?

*Mogelijke samenwerkingsvormen zijn: contract(manufacturing), joint venture, licentieovereenkomst of andere specifieke (verbintenis)overeenkomst, …*

…

* 1. Wat is de grensoverschrijdende meerwaarde van dit opschalingsproject

*De meerwaarde kan gevonden worden in het partnerschap, in de antwoorden die het opschalingsvraagstuk zullen brengen voor de regio etc.*

…

## Plan van aanpak opschalingsproject

In het plan van aanpak wordt in detail aangegeven hoe het opschalingsproject wordt uitgevoerd en wanneer het project is afgerond.

Klein opschalingsproject: welke technische haalbaarheidsvraagstukken dienen er opgelost te worden, hoe dit zal gebeuren en voor welk budget. Het budget kan tot maximaal 20% worden besteed aan marktgerelateerde opschalingsvragen.

Groot opschalingsproject: welke productie zal er uitgevoerd worden, wat zijn de beoogde resultaten en met welk budget gaat dit gepaard. Het budget kan tot maximaal 20% worden besteed aan marktgerelateerde opschalingsvragen.

##### Schematisch overzicht

*Geef een overzicht van de projectactiviteiten. Hiertoe deel je het totale projectplan op in verschillende werkpakketten die elk een deeltaak van het projectplan voorstellen.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Werk-pakket | Tijdsduur  (in maanden) | Korte beschrijving | Tijdsinzet (maanden) | Raming budget (euro excl.btw) |
| 1 | Maand x – y |  |  | € |
| 2 |  |  |  | € |
|  |  |  |  | € |
| TOTAAL | | |  | € |

##### Tabel per werkpakket overzicht

*Per werkpakket geef je in een tabel aan wat de doelstellingen zijn, omschrijf je in ruimere bewoordingen welke deeltaak je in dit werkpakket opneemt en welke taken elke partner heeft in dit werkpakket. Geef daarbij ook een raming van het voorziene budget voor dit werkpakket. Kostendetails worden later opgenomen in het kostenplan dat mee opgeladen moet worden in het e-loket (zie kader op p1).* Let wel: *indien één uitgave meer dan 50.000 euro (excl. btw) bedraagt, zal er aangetoond moeten worden dat deze prijs marktconform is door het aantonen dat er prijs werd gevraagd bij min. 3 verschillende relevante leveranciers (*[*zie programmareglement p60-61*](https://interregvlaned.eu/uploads/downloads/Programmareglement-Interreg-VI.pdf)*).*

*We adviseren sterk om een apart werkpakket op te nemen met betrekking tot intellectuele eigendom (IP), indien dit van toepassing mocht zijn. De kosten voor verkennende analyses voor IP aanvragen zijn subsidiabel.*

*Opgelet: Indien het daadwerkelijk naar de markt brengen van de innovatie (TRL-niveau 9) onderdeel is van het project dient dit in een apart werkpakket benoemd te worden. Dit kan enkel een ondergeschikt onderdeel zijn (maximaal 20% van het kostenplan) van het opschalingsonderzoek.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Werkpakket X *(****Kopieer de tabel per werkpakket en vul in, waar mogelijk)* | | | |
| Titel | … | | |
| Duurtijd  (in maanden) | Start werkpakket (maand X)\* | Totale tijdsinzet  (in maanden) | Kostprijs  (indicatie in €) |
| … maanden | Maand … | … maanden | € … |
| Beschrijving: | | | |
| * Doelstelling (wat wil je bereiken) * Resultaten (welke specifieke, meetbare uitkomsten verwacht je) * Technische haalbaarheid * Beschrijf te behalen mijlpalen & planning | | | |
| Taakverdeling per partner (uren + kosten) | | | |
| * Partner 1 (taak, tijdsinzet, raming kosten): * Partner 2 (taak, tijdsinzet, raming kosten): * Partner X (taak, tijdsinzet, raming kosten):   *Omschrijf duidelijk hoe je gaat samenwerken met de partner, wat deze partner gaat doen, of er een resultaat- of inspannings-verplichting is afgesproken.* | | | |
| Uitdagingen en risico’s | *Beschrijf de potentiële risico’s* | | |

(\*) In welke maand van de aangegeven duurtijd van het opschalingsproject zal het werkpakket starten.

## Business plan | creatie van economische meerwaarde

Klein opschalingsproject – aangeven hoe dit onderzoek de haalbaarheid van het toekomstige businessplan zal aantonen.

Groot opschalingsproject – beoordeling businessplan en de impact op de groei de komende vijf jaar.

##### Bedrijfsbeschrijving en waardepropositie

*Vermeld hier de (1) missie, visie en eventueel waarden van je bedrijf. Omschrijf (2) de relevante ervaringen of competenties je als onderneming hebt om dit project succesvol uit te voeren, dit kan zijn technologische expertises, ervaringen met eerder projectdossiers, je businessnetwerk of andere externe expertise. Beschrijf (3) het product van je onderneming en (4) maak duidelijk welk (markt)probleem of behoefte je bedrijf hiermee oplost en (5) waarom je product uniek of bijzonder is.*

…

##### Innovatief karakter en concurrentieanalyse

*(1) Geef het innovatieve karakter aan van jouw product. (2) Vermeld je IP-status/ strategie, of ‘nvt’ indien dit niet van toepassing is. (3) Hoe verhoudt jouw opschalingsproject zich ten opzichte van eventuele concurrentie.*

…

##### Marktanalyse

*Beschrijf (1) de (grootte van) de markt voor je product en (2) het marktperspectief door aan te geven (2a) waarom er vraag zal zijn naar jouw product en (2b) welk marktaandeel je realistisch gezien denkt te behalen.*

…

##### Marketing- en verkoopstrategie

*Beschrijf de marktintroductiestrategie na afloop van de projectperiode. Hoe denk je marktaandeel (zie vraag 5.3) te realiseren? Wie zijn potentiële klanten? Is er een launching customer? Via welke kanalen wordt het product in de markt gezet? Wat zijn nog te nemen hindernissen die met dit project eventueel kunnen worden opgelost?*

…

##### Time-to-market

*Na afronding van het onderzoek, hoe snel (aantal maanden) kan gestart worden met de commercialisatie van het product?*

…

##### Financieel plan & economisch perspectief (**enkel bij groot opschalingvraagstuk**)

*Geef op een overzichtelijke manier aan: (1) afzet, (2) omzet en (3) (cumulatieve) winst je verwacht in jaar 1 en jaar 2 na afloop van het project. Andere economische parameters mogen zeker ook benoemd worden, denk aan investeringen, werkgelegenheid, .. .*

*Optioneel kun je ook onderstaande tabel gebruiken:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | *Jaar 1* | *Jaar 2* | *Jaar 3 en verder* |
| *Afzet (aantallen/ volume)* |  |  |  |
| *Omzet (inkomsten)* |  |  |  |
| *Winst* |  |  |  |
| *Mijlpalen\** |  |  |  |
| *Investeringen* |  |  |  |
| *Aanwervingen* |  |  |  |
| *….* |  |  |  |

*(\*) bijvoorbeeld: start export, vestiging in buitenland, eigen productiefaciliteit, uitbreiding productengamma, …*

##### Wetgeving / certificering

*Geef voor het beoogde eindproduct aan welke mogelijke wetgevende of certificeringshindernissen dienen overwonnen te worden voor dat het product op de markt gebracht kan worden. Geef ook de impact van voorgaande op de mogelijke time-to-market (zie vraag 5.5).*

…

## Bijdrage aan regionale transitie (max. 2000 tekens incl. spaties)

Beschrijf hoe de resultaten van het onderzoek en de verdere uitvoering van je activiteiten bijdragen aan de verduurzaming van de voedselketen en een positieve maatschappelijke bijdrage hebben in de grensregio Vlaanderen-Nederland.

*Als regionale transitie zien we maatschappelijke doelen zoals CO2-reductie, het verkleinen van de footprint voor voedselproductie, bijdragen tot de eiwittransitie naar meer plantaardig, , verminderen van voedselverlies door o.a. inzetten op valorisatie van rest- en nevenstromen en andere duurzame of positieve bijdragen aan een duurzaam grensoverschrijdend voedselsysteem. Probeer te kwantificeren hoeveel impact het nieuwe product zou hebben op deze transitie (bv. %minder voedselverlies, %minder verpakking, %minder voedselkilometers/CO2-reductie,%minder vleesconsumptie/minder CO2-uitstoot, …*

…