

Projectaanvraag

‘Titel’

Programma Innovatieve Overheidsopdrachten

Versie juni 2024

**Opmaak en samenstelling van de projectaanvraag**

Deze template helpt je bij de opmaak van jouw projectaanvraag. De aanvraag bestaat uit vijf onderdelen. De deelvragen geven telkens aan welke facetten idealiter aan bod komen in jouw aanvraag. Een goed geschreven aanvraag geeft concrete en heldere informatie en beslaat een 10 à 15-tal pagina’s.

Het gebruik van deze aanvraagtemplate is op zich niet verplicht, het respecteren van de structuur (te leveren info, te beantwoorden vragen en de volgorde van de hoofdstukken) wel. Je stelt de aanvraag in het Nederlands op.

Bij het invullen van de projectaanvraag raadpleeg je best de Handleiding Projecten Programma Innovatieve Overheidsopdrachten. Deze handleiding geeft je ook inzicht in de evaluatiecriteria die we zullen hanteren bij het beoordelen van jouw projectaanvraag.

Eens ingevuld en volledig, laad je dit document met eventuele bijlagen op in het VLAIO-onlineportaal. De rechtsgeldige vertegenwoordiger (of de mandaathouder van de rechtsgeldig vertegenwoordiger) van hoofdaanvrager en eventuele partner(s) ondertekent online met zijn/haar eID de aanvraag. Pas dan is het project finaal ingediend. Nadien zijn geen wijzigingen meer mogelijk. Je ontvangt een automatisch bericht (e-mail) van de goede ontvangst van de aanvraag.

Dien je aanvraag tijdig en volledig in. De deadlines voor de PIO-oproepen worden jaarlijks vastgelegd en gepubliceerd op de website.

TIP! Op de website (VLAIO Netwerk, Projectaanvraag PIO) zijn ‘tips en tricks’ beschikbaar voor een succesvolle aanvraag.

**Titel project**:

**Organisatie(s)**:

**Omschrijving project in 200 woorden:**

*Deze omschrijving verduidelijkt het wat, hoe en waarom van het project. De samenvatting herleidt het project tot de essentie, is makkelijk te begrijpen en vlot leesbaar. Mits ontvankelijk, zal VLAIO de samenvatting gebruiken voor communicatie over het project op de website.*

**Contactpersoon:**

**E-mailadres:**

**Telefoonnummer:**

# Definiëring van de behoefte

## Beschrijf zorgvuldig de behoefte aan innovatie en de gewenste oplossing aan de hand van volgende deelvragen:

1. Wat zijn de kernactiviteiten en missie van jouw organisatie?
2. Wat is het specifieke doel van jouw project en hoe sluit dit aan bij de activiteiten ‘van algemeen belang’\* van jouw organisatie? Aan welke concrete uitdaging komt het project tegemoet? Wat is het specifieke probleem? Welke nood ervaart jouw organisatie?
3. Wat is de huidige aanpak? Wat zijn de operationele of strategische beperkingen ervan?
4. Wat is de gewenste situatie? Hoe ziet een mogelijke oplossing eruit? Welke kenmerken heeft die oplossing? Welke optimalisatie heb je voor ogen? Welke concrete resultaten verwacht je? Wat is de precieze scope? Wat wel, wat niet? Focus niet op technische specificaties maar op functionele verwachtingen: wat moet de oplossing exact kunnen? Voor wie? Onder welke omstandigheden? Zijn er alternatieve oplossingen?
5. Wie zijn de eindgebruikers van de oplossing (medewerkers, overheden, burgers, of …)? Welke overige stakeholders zijn betrokken? In welke mate heb je de beschreven behoefte al afgestemd en gevalideerd met eindgebruikers en stakeholders? Hoe heb je hen betrokken? Wat waren de conclusies?
6. Welke aspecten van de behoeftebepaling vergen nog verdere analyse of uitwerking voordat je in interactie kan gaan met kandidaat-leveranciers of -ontwikkelaars van de oplossing?
7. Welke specifieke randvoorwaarden (regelgeving, bevoegdheden, kwaliteitsvolle data, beschikbare (ICT-)infrastructuur, standaarden, …) gelden voor het project?
8. Als de aanvraag door meerdere organisaties wordt ingediend, beschrijf dan duidelijk de rol en betrokkenheid van de verschillende organisaties.

*\* Opgelet! Om binnen de scope van PIO te passen zal de uitdaging die je wil aangaan, in verband moeten staan met activiteiten van jouw organisatie die van ‘algemeen belang’ zijn. Economische activiteiten komen niet in aanmerking voor ondersteuning vanuit PIO.*

# Preliminaire marktverkenning

## Verken de markt en maak een voorlopige ‘state-of-the art’ op aan de hand van volgende deelvragen:

1. Welke kennis en welke oplossingen (producten, diensten, technologieën, enz.) zijn al beschikbaar voor deze uitdaging op de markt in binnen- of buitenland? Welke componenten of elementen van oplossingen zijn al beschikbaar?
2. Welke spelers (bedrijven, kennisinstellingen, enz.) zijn actief op dit terrein op de binnenlandse markt of mogelijk ook in het buitenland?
3. Zijn er onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten of pilootprojecten in uitvoering of recent afgerond met gelijkaardige doelstellingen? En met welke resultaten?
4. Hoe verhoudt de gewenste oplossing zich tot deze initiatieven? Waarom beantwoorden de bestaande (deel)oplossingen onvoldoende aan jouw behoefte? Waarom kunnen ze geen direct antwoord bieden op jouw probleem? Welke specifieke uitdagingen en risico’s (technologisch, organisatorisch, vergunningstechnisch, ...) zie je nog?
5. Welke inspanningen heb je geleverd om kennis van de markt te verwerven? Verliep deze verkenning via deelname aan beurzen, workshops of via deskresearch, internet, netwerking, gesprekken, enz.? Welke informatie kan je beschikbaar maken aan derden?
6. Welke argumenten zie je om al dan niet een marktconsultatie in de vorm van een open workshop met geïnteresseerde marktspelers te organiseren met ondersteuning van PIO en externe consultants?

# Innovatief karakter

## Beschrijf het innovatieve karakter van je project aan de hand van volgende deelvragen:

1. Waarom is de oplossing die je voor ogen hebt innovatief? Welke inzichten en kennis kan je door het project verwerven? Welke complexiteit en risico’s gaan gepaard met het project om tot een nieuwe of verbeterde oplossing te komen? Welke aspecten van de oplossing werden niet eerder geïmplementeerd?
2. Is er nog onderzoek en ontwikkeling nodig om het probleem op te lossen? Dient er nog een concept en prototype ontwikkeld en getest te worden? Of bestaan er al componenten van de oplossing, maar is de combinatie nieuw? Of is de oplossing wel beschikbaar, maar vereist die nog validatie in een reële omgeving via een pilootproject?
3. Hoe denk je de risico’s inherent aan een innovatieproject te beheersen? Wens je gefaseerd te werk te gaan? Wens je verschillende concepten uit te laten werken? Is er nog nood aan een voorbereidende haalbaarheidsstudie[[1]](#footnote-2)?

*Opgelet! Om binnen de scope van PIO te passen moet je aantonen dat de innovatieve oplossing die je wil aankopen nog niet kant-en-klaar op de markt beschikbaar is, of als de oplossing al wel (deels of volledig) beschikbaar is, er nog belangrijke en uitdagende aanpassingen noodzakelijk zijn, bijkomende testen en validatie moet gebeuren of soortgelijk. Innovatie definiëren we als de toepassing van nieuwe, of aanzienlijk verbeterde producten, diensten of processen met inbegrip van business-innovatie (bijv. ontwikkeling van nieuwe financiële modellen en financieringsvormen, ...), en organisatorische of procesinnovatie, en sociale innovatie, met het oog op de creatie van maatschappelijke meerwaarde. Technologie kan een belangrijke rol spelen, maar het hoeft niet.*

# Meerwaarde en impact

## Argumenteer het belang en de potentiële impact van het project aan de hand van volgende deelvragen:

1. Wat is de potentiële meerwaarde van het project voor de beleidsdoelstellingen van de Vlaamse overheid?
2. Wat zijn de winsten die het project potentieel oplevert? Toon dit aan op basis van een zorgvuldig opgemaakte analyse, inclusief de kosten en baten in vergelijking met bestaande oplossingen. Motiveer dit kwantitatief waar mogelijk, of kwalitatief waar cijfers niet voorhanden zijn.
3. Is jouw organisatie of de ruimere doelgroep klaar om de innovatieve oplossing te implementeren? Wat zijn noodzakelijke structurele aanpassingen of investeringen om de nieuwe, verbeterde situatie te verkrijgen? Welke operationele processen dienen aangepast te worden?
4. Wat zijn de belangrijkste risico’s (technologisch, operationeel, beleidsmatig, financieel, ...) op langere termijn? En hoe beïnvloeden zij de kostenbatenanalyse en businesscase?
5. Wat is de ruimere (economische, maatschappelijke, of ...) potentiële impact van het project (publiek en privaat)? Welke andere overheidsorganisaties in Vlaanderen of daarbuiten kunnen baat hebben bij de beoogde oplossing? Welke potentiële private markt is er voor de oplossing of voor deelaspecten ervan? Is er een risico dat het project en de beoogde innovatieve overheidsopdracht die er mogelijk uit voortvloeit jouw organisatie een marktverstorend concurrentieel voordeel geven?

# Inzet en engagement

## Toon het engagement aan (qua middelen, team, enz.) aan de hand van volgende deelvragen:

1. Wat is de samenstelling van het team dat het project zal trekken? Graag de namen en de specifieke expertise opgeven van de teamleden (bijv. aankoop, ICT, management, beleidsmedewerker, …). Hoe schat je de werkbelasting in en in welke mate is de personeelsinzet verzekerd?
2. Welke financiële middelen voorzie je vanuit jouw organisatie/consortium voor dit project? En op welk niveau is dit principiële engagement bevestigd? Zijn er financiële middelen beschikbaar voor zowel de ontwikkel- en validatiefase als voor de commerciële aankoop en ingebruikname van de oplossing (denk aan kosten voor opleiding en communicatie, weerkerende kosten van onderhoud, …)? Ben je van plan om voor dit project ook nog andere steun aan te vragen of heb je al subsidie ontvangen gerelateerd aan dit project? Denk je voor het natraject een beroep te doen op andere steunkanalen?
3. Hoe ziet de projectplanning eruit? Wat zijn harde deadlines? Wat zijn volgens jou de belangrijkste projectfasen en (tussentijdse) mijlpalen?
4. Zie je mogelijkheden om de resultaten van het project verder te verspreiden in de publieke sector in Vlaanderen? Beschik je daartoe over partners of een netwerk? Hoe zal/kan je jouw ervaring met innovatieve overheidsopdrachten delen binnen jouw organisatie? Hoe kan je jouw collega’s aansporen om te kiezen voor innovatieve oplossingen?

*Opgelet! PIO voorziet niet in cofinanciering voor:*

* *de personeelskosten of interne werking van de aanbestedende overheid;*
* *de aankoop van commerciële hoeveelheden van de nieuwe oplossing;*
* *de aankoop van onderhoudsdiensten op lange termijn.*



1. Een haalbaarheidsstudie zal beter onderbouwde inzichten geven in de mogelijkheden en de haalbaarheid van een innovatieproject door na te gaan welke technische, functionele, organisatorische, regelgevende, ruimtelijke of financiële randvoorwaarden invloed hebben op de uitrol van het project. [↑](#footnote-ref-2)