



Den gode projektplan

Innovationsagent Kai Ormstrup Jensen fra DELTA vil, med baggrund i InnoBooster programmet, fremvise en projektplan, som giver overblik over de vigtige parametre i projektarbejde. Projektplanen kan bruges som ledelsesmæssigt beslutningsgrundlag ifm. igangsætning af projekter - herunder også fremtidige ansøgninger om funding. Kort sagt, en plan som beskriver projektets muligheder og udfordringer, så det er muligt på et oplyst grundlag at træffe de rigtige beslutninger inden projektet igangsættes.

På workshoppen benyttes en udvidet InnoBooster template, som er baseret på Kai Ormstrup Jensens store erfaring i InnoBooster projekter. På workshoppen vil der blive rig lejlighed for at diskutere jeres individuelle spørgsmål.

Offentligt medfinansierede projekter.

Når man søger om et offentligt medfinansieret projekt, skal man gøre sig klart hvilke dele af det samlede projekt, det er muligt at få medfinansiering til og hvor stor en andel af de aktiviteter der skal udføres i projektet som støtten må udgøre. Man kan derfor dele projektet op som vist i figuren herunder.

Sammenhæng virksomhed – Idé – offentligt medfinansieret projekt



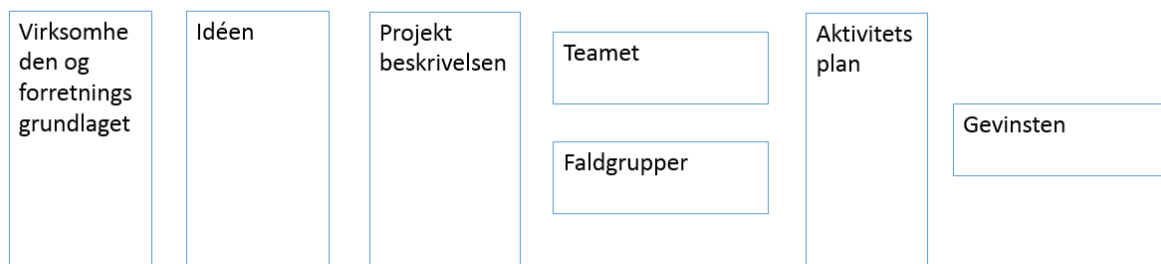
Hvis vi siger, at projektet tager udgangspunkt i en virksomhed, der har en god idé som de ønsker offentlig med finansiering til at realisere, så tager vi som oftest udgangspunkt i at projektet indeholder nogle elementer som det offentlige kan understøtte, gennem en medfinansiering. Det vil derfor være naturligt at se på at opsplitte projektet som angivet ovenfor. Dette giver mulighed for at angive hvilket forretningsmæssigt grundlag projektet/idéen tager udgangspunkt i, hvad det samlede projekt indeholder og hvad der søges midler til.



Specifikation af projektet

Når et projekt beskrives, er det vigtigt at forholde sig til, og anvende de templates som sponsor ønsker og sætte sig ind i, hvad formålet for sponsor er med at indkalde ansøgninger – hvad er det for værdier, det offentlige ønsker fremme? I dette eksempel tager vi udgangspunkt i et par emner som ønskes behandlet i forbindelse med en InnoBooster ansøgning. De enkelte elementer er angivet i figuren herunder, og I vil få lejlighed til at arbejde med de enkelte elementer selvstændigt.

Projektet



For InnoBooster projekter findes der en række vurderingskriterier. Når ansøgningen udformes er det vigtigt hele tiden at have disse present, så det vises at ansøgningen understøtter de mål sponser har for at støtte projektet.

4. Vurderingskriterier

Hvis din virksomhed opfylder kravene for deltagelse, vurderes din innovationsplan på baggrund af følgende kriterier:

Nyhedsværdi

- **Får virksomheden tilført viden udefra via InnoBooster-projektet?**
- **Iværksættes der med InnoBooster-projektet nye udviklingsaktiviteter i virksomheden?**
- **Er det klart, hvordan idéen adskiller sig fra konkurrerende produkter/løsninger?**

Forretningsmæssigt potentiale og gevinst

- Er det tydeligt, hvordan InnoBooster-projektet løfter virksomhedens idé?
- **Er det klart, hvordan virksomheden vil komme til at tjene penge på deres løsning og er efterspørgslen sandsynliggjort?**
- **Er det sandsynligt, at virksomheden vil kunne opnå en væsentlig konkurrencemæssig fordel i forhold til konkurrenterne?**

Økonomisk effektivitet og gennemførelse

- Er det klart, hvad der skal foregå, og hvad der er målet med projektet?
- **Har virksomheden et team med kompetencer og erfaringer til at gennemføre projektet med succes?** Er samarbejdspartnerne og/eller nyansættelser de rigtige?
- **Er budgettet rimeligt og realistisk i forhold til de opstillede aktiviteter?**
- Står den ønskede investering mål med den forventede forretningsmæssige gevinst samt projektets risiko og afklarethed?



Vejledning til hvad der med fordel kan stå i de enkelte afsnit af InnoBooster – faglig beskrivelse

I det følgende er der indsat nogle forslag til hvad der kan skrives i de enkelte afsnit, som den faglige beskrivelse er opdelt i.

Målet med ansøgningen er at vise:

- Hvad (InnoBooster) projektet går ud på?
- Hvad I får ud af at gennemføre projektet i form af:
 - ny viden og dermed mulighed for hurtigere at realisere jeres idé?
 - ny viden som kan bruges til fremtidige (udviklings)projekter?
- Hvordan det styrker jeres forretningsmæssige grundlag i den fremtidige udvikling af virksomheden?

Den faglige beskrivelse består af en række afsnit, som skal udfyldes, disse afsnit er angivet nedenfor. Til hvert af disse afsnit er der angivet:

- En hjælpetekst som Innovationsfonden har lagt ind, som deres hjælp til at udfylde de enkelte afsnit, denne tekst er angivet med **italic**.
- Et forslag fra InnovationsAgenten om hvad de enkelte afsnit bør adressere for at sikre, at de vurderingskriterier ansøgningen holdes op mod belyses, Ref.: Afsnit 4 Vurderingskriterier, som er angivet ovenfor. Denne vejledningstekst er angivet med **blåt**.

Under disse vejledningstekster er der med **grønt** afsat plads til at skrive den tekst, I vil bruge i jeres ansøgning.

Bemærk: For hvert af afsnittene er der et max antal tegn, som den endelige ansøgning må indeholde. InnovationsAgenten anbefaler, at der ikke fokuseres på dette i første omgang. Det er vigtigt først at få styr på indholdet og hvilket budskab I vil sende i de enkelte afsnit, inden ansøgningen tilpasses til max antal tegn for de enkelte afsnit.



Virksomheden (max. 800 tegn)

Hvad laver virksomheden i dag? Hvem er jeres kunder og konkurrenter?

Understøt dette punkt med at beskrive:

- Synliggør hvilken virksomhed I pt. har, hvem er jeres kunder og hvad sælger I til dem, og hvilke brancher er I inden for?
- Hvor lang tid har I været i branchen, og hvad er jeres position på markedet?
- Hvilke behov løser I for jeres kunder på nuværende tidspunkt, og hvilken viden har I om branchen?
- Synliggør at I har kendskab til jeres konkurrenter - herunder deres stærke og svage punkter på markedet.

Formålet med afsnittet: Vise, at I har en virksomhed, som sælger produktet til kunder og har kendskab til hvad der foregår i branchen. I kender markedet og kunderne og ved hvad de efterspørger af nye produkter/services - herunder ikke mindst hvad de vil betale for det. Dette lægger op til præsentationen af jeres idé i det næste afsnit og viser, at I har indsigt i, hvad der kan skabe øget indtjening for jer.

[Indsæt jeres egen beskrivelse her](#)



Idéen (max. 1200 tegn)

Beskriv den overordnede idé kort. Hvilket problem eller udfordring vil idéen adressere, og hvem er målgruppen? Hvad findes der af konkurrerende løsninger, og hvordan adskiller jeres løsning sig? Hvorfor er jeres løsning bedre? Hvor langt er I med at udvikle idéen, og hvad skal der evt. ske efter InnoBooster-projektet for at I lykkes?

Understøt dette punkt med at beskrive:

- Synliggør hvad jeres idé går ud på, og hvilken gevinst (jeres) kunder vil kunne opnå ved at kunne købe jeres realiserede idé?
- Hvilke forhold er afgørende for at jeres kunder får succes i markedet, og hvilke egenskaber hos jeres produkt bidrager særligt positivt hertil?
- Synliggør at der mangler et produkt - som det I har i tankerne - på markedet og at I vil kunne sælge det (kender/har adgang til afsætningskanaler) og tjene penge på det (ved hvad kunderne er villige til at betale for det), og I vil kunne producere til denne pris med en god avance?
- Hvordan vil jeres kommende produkt adskille sig fra konkurrenternes produkter og byde på et bedre forhold mellem omkostninger og udbytte (cost vs. benefits)?
- Beskriv hvor langt I er kommet med at udvikle idéen. Har I eksempelvis lavet en tidlig prototype eller været i dialog med nøglekunder om deres interesse/behov for produktet?
- Beskriv hvad der mangler for at jeres idé er realiseret.
- Synliggør hvad det vil koste i kr. og personaleressourcer at gennemføre det samlede projekt og sandsynliggør at det er en god investering med et rimeligt, realistisk og gennemarbejdet budget.
- Beskriv hvordan dette produkt supplerer jeres nuværende produkter – herunder hvordan I ønsker at markedsføre det. Kan det sælges i sammenhæng hermed af de samme kanaler m.m. – hvis ikke, hvordan vil I så sælge/markedsføre det?
- Beskriv med udgangspunkt i jeres indsigt i markedet og foreløbige kundetilbagemeldinger hvordan I forventer at markedet tager imod produktet. Er der tale om et for jer nyt marked, beskriv hvordan I vil tilgå dette marked med referencer til jeres erfaringer fra det nuværende marked. Er der tale om et eksisterende marked, eksemplificer hvordan I vil tilgå markedet, baseret på jeres erfaringer.

Formålet med afsnittet: Vise at I har en gennemtænkt plan for, hvordan I vil realisere/udvikle idéen samt en plan for hvad der skal ske efter InnoBooster-projektet er afsluttet. Dette danner udgangspunkt for, at I kan beskrive hvilken ny viden I mangler for at kunne realisere idéen. Dette danner udgangspunkt for, at I herunder kan beskrive hvilken ny viden I søger midler til at erhverve gennem denne ansøgning.

Indsæt jeres egen beskrivelse her



InnoBooster-projektet (max. 1500 tegn)

Forklar hvad der skal ske inden for rammerne af InnoBooster-projektet. Hvilke konkrete innovationsaktiviteter skal gennemføres, og hvilken ny viden har I brug for til disse aktiviteter? Beskriv også eventuelle eksterne samarbejdspartnere og nyansættelser, som I søger finansiering til via InnoBooster-projektet, herunder deres kompetencer og hvad de konkret skal bidrage med.

Understøt dette punkt med at beskrive:

- Synliggør hvilke dele af de samlede aktiviteter, som skal foregå i InnoBooster-projektet – udgangspunktet er beskrivelsen af projektets samlede aktivitetsoversigt/indhold.
- Beskriv de aktiviteter, som skal indgå i InnoBooster-projektet med en:
Overskrift – indholdsbeskrivelse – hvilken ny viden har I behov for til at kunne gennemføre denne aktivitet, og hvad vil I bidrage med i form af (time)medfinansiering til aktiviteten¹ – beskriv ligeledes hvordan I vil erhverve viden eksempelvis ved at inddrage konsulenter med specialviden inden for området (Firmanavn og specialist inden for xx) eller ansætte en medarbejder med kompetencer inden for området. Beskriv ligeledes hvad målet med aktiviteten er.
Sikring af en klar spejling mellem dette afsnit og afsnittet aktivitetsplan (Overskrift, mål og økonomital kopieres evt.)
Dette afsnit vil efter bevillingen danne udgangspunkt for rapportering og løbende udbetaling af midler fra Innovationsfonden i takt med, at de enkelte aktiviteter afsluttes med tilfredsstillende målopfyldelse.

Formålet med afsnittet: Vise et overblik over den samlede proces samt at I har gennemarbejdet hvilke aktiviteter, som skal foregå inden for rammerne af InnoBooster-projektet og hvordan de hænger sammen - herunder hvad I mangler viden om, og hvor viden kommer fra samt hvad målet med de enkelte aktiviteter i projektet er.

Indsæt jeres egen beskrivelse her

¹ Vær opmærksom på at der er krav til den private medfinansieringsgrad som pt. er 67%, se yderligere info i Retningslinjerne for InnoBooster



Gevinsten (max. 1500 tegn)

Forklar hvordan I vil tjene penge på den løsning, som I vil udvikle? Forklar f.eks. forretningsmodellen, den forventede markedsstørrelse og -andel eller værdien af jeres forventede procesforbedring. Hvem er kunderne til den nye løsning? Har I dokumentation for deres interesse? Hvad gør, at netop jeres virksomhed vil kunne høste gevinsterne på markedet?

Understøt dette punkt med udgangspunkt i de forrige afsnit og beskriv:

- Beskriv hvilken gevinst I opnår gennem dette projekt, handler det eksempelvis om:
 - I opnår en sikkerhed for at et kritisk element af jeres teknologi understøtter markedets krav? – det kan teknisk lade sig gøre.
Dette sikrer, at der er fjernet en stor risiko i den produktudvikling I efterfølgende vil udføre, og som sikrer at ejerkredsen selv kan påtage sig det resterende udviklingsarbejde, eller der er skabt en sådan sikkerhed, at andre investorer er interesseret i at bidrage til den videre udvikling. Den risiko som holdt andre investorer tilbage er fjernet gennem dette projekt.
 - I opnår adgang til nye markeder – eksempelvis gennem tilpasning af eksisterende produkter til nye markeder/brancher.
- Beskriv hvornår gevinsten viser sig – viser den sig direkte i øget indtjening efter dette projekt er gennemført og markedsført, eller er der andre projekter som skal gennemføres inden gevinsten viser sig?
- Hvordan I vil videreudvikle og markedsføre resultatet af InnoBooster-projektet, så det bliver en succes for jer?
- Beskriv hvordan, I vil sikre jer, at I opnår den ønskede/estimerede gevinst fra dette projekt?

Formål med afsnittet: Sandsynliggøre, at I gennem bidraget fra Innovationsfonden får en så stor Return Of Investment, som retfærdiggør den samlede investering, som skal til for at nå målet. Herunder også sandsynliggøre at I har erfaring og evner til at sikre, at målet nås.

[Indsæt jeres egen beskrivelse her](#)



Teamet (max. 700 tegn)

Beskriv de konkrete personer, som er essentielle i jeres InnoBooster-projekt, og deres erfaringer og kompetencer i forhold til InnoBooster-projektet og den efterfølgende implementering af resultatet.

Understøt dette punkt med:

- Vis overblik over hvilke kompetencer, som er nødvendige for at gennemføre projektet.
- Beskriv hvilken viden, som allerede findes i virksomheden, og hvordan denne viden vil blive udvidet gennem ansættelse af nye medarbejdere med specielle kompetencer eller samarbejde med en videninstitution.
- Sandsynliggør her at I med dette samlede team af interne og eksterne kompetencer har al den viden som skal til for at kunne gennemføre projektet.
- Beskriv hvordan den (nye) viden, som erhverves gennem dette projekt, integreres og fastholdes i virksomheden efter InnoBooster.
- Beskriv hvordan tilføjelsen af denne nye viden vil styrke jeres organisation på den lange bane og dermed bidrage til jeres evne til at udvikle nye produkter, som fremadrettet vil styrke jeres muligheder.

Formål med afsnittet: Tydeliggør at det samlede team af medarbejdere, som allokeres til dette projekt, besidder den viden som skal til for at gennemføre projektet – viden er til stede. Det synliggøres, at teamet med den erfaring og de faglige kompetencer, det besidder, er i stand til at gennemføre projektet inden for de afsatte rammer – det er muligt baseret på den erfaring og viden at nå de opstillede mål for projektet.

[Indsæt jeres egen beskrivelse her](#)



Faldgruber (max. 400 tegn)

Hvad er de største risici i InnoBooster-projektet, og hvordan vil I håndtere dem?

Understøt dette punkt med:

- Beskriv hvilke risici I har identificeret i forbindelse med gennemførelse af projektet. Risiciene kan med fordel opdeles i:
 - Teknologiske risici – kan vi finde en teknologi, som kan indfri de krav vi har? Er der forhold omkring andres rettigheder til teknologien, som skal afklares?
 - Ressourcemæssige risici inden for projektets rammer – kan vi få adgang til (interne) ressourcer som har den viden og kompetence, som skal til for at sætte nye videnpersoner ind i vort forretningsområde, så de er i stand til bidrage konstruktivt med deres viden? inden for organisationens rammer – Er der ressourcer og kapacitet til at gennemføre dette projekt, parallelt med at firmaets øvrige interesser tilgodeses?
 - Markedsmæssige risici – at konkurrenter undervejs lancerer produkter, som erobrer markedet før jeres egen lancering; at der kommer nye, billigere løsninger frem; at kundebehov ændres – f.eks. som følge af nye krav. Forklar kort hvordan I vil være opmærksomme på markedsudviklingen undervejs og evt. justere projektet.

Formål med afsnittet: Vise et overblik over de enkelte risici samt at I har overvejet hvordan disse imødegås. Det er vigtigt, at der i forbindelse med de enkelte risici beskrives hvordan de vil blive adresseret med reference til projektplanens aktiviteter, så det synliggøres, hvordan I vil imødegå risiciene.

Det vises her, at I er i stand til at udarbejde en realistisk projektplan for det samlede projekt, som sikrer at projektet har klare og realistiske mål for de enkelte aktiviteter. I den risikoanalyse, som ligger til grund for beskrivelsen i dette afsnit, viser I, at I har styr på, hvor projektets største udfordringer/risici ligger og underbygger dermed vurderingskriterierne:

- Står den ønskede investering mål med den forventede forretningsmæssige gevinst samt projektets risiko og afklarethed?
- Er budgettet rimeligt og realistisk i forhold til de opstillede aktiviteter?
- Har virksomheden et team med kompetencer og erfaringer til at gennemføre projektet med succes? (Er samarbejdspartnerne og/eller nyansættelser de rigtige?)

Indsæt jeres egen beskrivelse her



Aktivetsplan

Lav en kort projektplan.

Indsæt jeres egen plan her i regnearket, husk referencen til afsnittet InnoBooster-projektet

	Aktivitet	Hvem gør det?	Resultat af aktiviteten	Budget	(Tids)Periode
1)					
2)					
3)					
4)					
5)					
6)					
7)					
8)					
9)					
10)					



Evt. tidligere InnoBooster-investering (max. 700 tegn)

Hvis din virksomhed eller du som kontaktperson tidligere har modtaget en investering fra InnoBooster-programmet, bedes du beskrive hvilke resultater der er opnået, og hvordan det nye InnoBooster-projekt hænger sammen med den tidligere investering.

Understøt dette punkt med:

- Beskriv hvilke tidligere offentligt medfinansierede projekter har I gennemført:
 - Hvad har målet med disse projekter været?²
 - I hvor høj grad har I været i stand til at indfri de opstillede mål?
 - Hvilken indsigt har gennemførelsen af disse projekter givet jer, som kan understøtte begrundelsen for den nuværende ansøgning?
 - Hvis der har været udfordringer i at indfri de (oprindelige) mål, hvordan er det da grebet an? Har der eksempelvis været dialog med sponsor om udfordringerne, og har I sammen opstillet og aftalt nye mål, som sikrer fremdrift og det ønskede udbytte af projektet?

Formålet med dette afsnit: At vise I har været i stand til at gennemføre og styre et projekt på en professionel måde - herunder bl.a. vist hvordan I håndterede de udfordringer, som kommer i udviklingsprojektet til gavn for alle interessenter. I viser ligeledes, hvordan erfaringerne fra tidligere projekter har givet jer ny viden og dermed behov for at få afklaret nye/(bagvedliggende) problemstillinger, i form af denne ansøgning. Derudover vises det, at det ansøgte projekt efterspørger ny viden, som bygger oven på eksisterende viden og som er afgørende for at opnå succes med virksomheden.

Indsæt jeres egen beskrivelse her

Venlig hilsen

Kai Ormstrup Jensen, InnovationsAgent

DELTA

e-mail: koj@delta.dk

Tlf. 72 19 42 27

² Innovationsfonden ønsker ikke at yde midler til projekter (projektmål) de tidligere har støttet, og det er derfor vigtigt i forbindelse med ansøgninger at konkretisere målene meget klart, således det er muligt efterfølgende at søge om midler til et projekt, som har et nyt og andet mål.