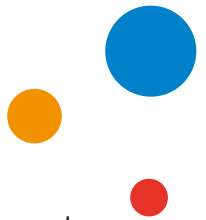


VIA organisatie-innovatie aanvragen?



Tijdens de inhoudelijke beoordeling van de aanvragen die binnenkomen hebben wij gemerkt dat er projecten worden ingediend die niet vallen onder hetgeen wat met de subsidie bedoeld wordt. Om dit te voorkomen willen we graag de subsidie extra verduidelijken.

Drie verschillende onderdelen

Bij het bepalen van de inhoud van uw project is de markt waarin je je begeeft leidend. Het is namelijk belangrijk dat je met je project inspeelt op een ontwikkeling in de markt.

De VIA organisatie-innovatie bestaat uit drie onderdelen:

1. het vernieuwen van de interne organisatie;
2. het vernieuwen van het verdienmodel;
3. het ontwikkelen van nieuwe strategische samenwerkingen.

Voor elk onderdeel zullen wij hieronder een voorbeeld geven van een bedrijf dat heeft ingespeeld op de ontwikkeling in de markt en bekend is geworden met het initiatief dat daaruit is voortgekomen. De voorbeelden zijn algemeen bekend en hebben geen subsidie verkregen vanuit het SNN.

Voorbeelden

Om de voorbeelden zo duidelijk mogelijk te maken, hebben we de voorbeelden onder de specifieke onderdelen omschreven. Daarnaast blijkt uit de praktijk dat aanvragen vaak raakvlakken hebben met meerdere onderdelen. Dit is ook toegestaan.

1. CitizenM Hotels: het vernieuwen van de interne organisatie

Ontwikkeling in de markt:

De horeca, en daarmee ook de hotels, staat onder druk. Het is moeilijk om goed personeel te vinden en daardoor moeilijk om een goede kwaliteit te bieden aan gasten. Maar is het aangenomen causale verband tussen een goede bezetting qua personeel en een goede kwaliteit wel bewezen of kunnen hotels zich ook op een andere manier organiseren die niet ten koste gaat van de beleving van de klant?

Het vernieuwen van de interne organisatie:

CitizenM heeft vanwege bovenstaande ontwikkeling in de markt een nieuw concept bedacht waarbij de prijs en de service in goede verhouding staan, terwijl dit met een minimaal aantal medewerkers wordt georganiseerd.

De medewerkers die op de werkvloer staan, zijn alleen met gasten bezig. Vanuit één kantoor wordt de rest georganiseerd. Daar doet men de sales, pricing, forecasting, e-commerce en online marketing voor alle hotels. Hier zijn ook finance, IT en HR gevestigd zodat men op één plek met alle experts kan samenwerken. Om alles op afstand te kunnen managen is men sterk afhankelijk van de online infrastructuur. Het support team, dat 24/7 klaar staat voor onderhoud, kan vanuit Nederland van alle kamers in de wereld zien of er iets mis is. Wanneer een kamersleutel niet werkt kan men dit op afstand herstellen voordat de gast het door heeft. Het team reset kamers op Times Square of Shanghai op afstand of stuurt lokale monteurs aan. Dat centrale businessmodel heeft men overgenomen uit de mode-industrie.

2. Swapfiets: het vernieuwen van het verdienmodel

Ontwikkeling in de markt:

Gebruiken is het nieuwe hebben. De markt wil steeds meer gebruikersgemak. Dit betekent dat men het niet belangrijk vindt of de fiets waarop men fietst, in eigen bezit is. Belangrijker is tegenwoordig dat de fiets waarop men fietst het altijd doet, dat als deze het niet doet het probleem snel wordt opgelost en dat deze dienst betaalbaar is.

Het nieuwe verdienmodel:

Swapfiets heeft een soort leaseconstructie bedacht waarbij de aandacht specifiek ligt op het onderhoud van het product. Als het product kapot gaat of gestolen wordt, is de enige handeling die je hoeft te doen het melden van het probleem. Swapfiets komt op korte termijn bij de klant langs om het probleem op te lossen.

Swapfiets is niet alleen een goed voorbeeld van een nieuw verdienmodel omdat men van de verkoop van fietsen naar een leaseconstructie is overgestapt. Juist het onderhoudsdeel opnemen in de service en klanten daar op indirecte wijze voor laten betalen door middel van de huurprijs van de fiets is nieuw.

3. OV-Fiets: het ontwikkelen van nieuwe strategische samenwerkingen

Ontwikkeling is de markt:

Steeds meer consumenten willen gebruik maken van diensten die een milieubewust karakter hebben. Het is daarom belangrijk dat bedrijven oog hebben voor dit aspect binnen hun dienstverlening. Nederlandse Spoorwegen is zich hier goed van bewust geweest met het besef dat als je het milieu spaart door de trein te nemen in plaats van de auto, dit effect deels teniet wordt gedaan als je daarna nog weer in een taxi stapt. Hier heeft men een duurzamer alternatief voor gezocht, namelijk de NS-fiets.

De nieuwe strategische samenwerking:

De NS is echter geen bedrijf dat er makkelijk nog een landelijke fietsenverhuur naast kan organiseren. Wel had men op veel stations al connecties met de beheerders van de fietsenstallingen. Met deze fietsenstallingen is samenwerking gezocht. Vanuit deze stallingen worden de OV-fietsen uitgegeven terwijl je je abonnement voor de fiets bij NS afsluit.

Goed om te weten: wat kan niet?

Nu je een beeld hebt van wat wel mogelijk is, willen wij ook graag een aantal voorbeelden geven van wat niet mogelijk is. Het mag in het project niet mag gaan om reguliere activiteiten. Reguliere activiteiten zijn:

- Gebruikelijke HR-activiteiten (zoals het aanpassen van vacatureteksten en het opstellen van ontwikkelingsplannen van individuele medewerkers).
- Gebruikelijke werkzaamheden van een accountant, het anders laten inrichten van de financiële administratie en het voldoen aan wettelijke verplichtingen/certificeringen.
- Het volgen van opleidingen of trainingen.
- Het inrichten en implementeren van ondersteunende administratieve systemen (planningssysteem, ERP-systeem etc.).

Deze opsomming is niet limitatief.

Wat zijn subsidiabele kosten?

Subsidiabele kosten zijn de kosten voor het inschakelen van een deskundige die adviseert, begeleidt en coacht. Verder staat in de subsidie aangegeven dat de implementatie van het advies ook meegenomen mag worden in het project. Aangezien een deskundige alléén mag adviseren, begeleiden en coachen, betekent dit dat de deskundige de implementatie niet zelf mag realiseren. De deskundige mag bij de implementatie enkel een adviserende, begeleidende en coachende rol vervullen.

Aandachtspunt andere VIA subsidies

Nu de subsidieplafonds van de subsidies VIA ontwikkelingsprojecten en VIA software projecten (bijna) zijn bereikt, zien wij een toename in het aantal aanvragen voor de subsidie VIA organisatie-innovatie. Als aandachtspunt willen wij graag aan u meegeven dat het niet mogelijk is om projecten die voor (software)ontwikkeling bedoeld zijn in te dienen als een organisatie-innovatie project. Zoals uit de voorbeelden ook blijkt betreft deze subsidie een andere subsidie dan (software)ontwikkeling.

Vragen?

Heb je nog vragen of onduidelijkheden? Of wil je je idee met ons bespreken voordat je een aanvraag indient? Dat kan! Wij denken graag mee. Mail naar ondernemersregelingen@snn.nl of bel (050) 5224 908.

