**DHI - quickscan - demonstratieprojecten**

REGISTRATIECODE (wordt ingevuld door RVO.nl)

 --------

Informatie over de DHI regeling vindt u op [www.rvo.nl/dhi](http://www.rvo.nl/dhi).

Dit formulier is niet bedoeld om subsidie aan te vragen.

Wij behandelen de informatie die u verstrekt vertrouwelijk.

Wij gaan zorgvuldig om met uw persoonsgegevens. Dit staat op onze pagina [Privacy](https://www.rvo.nl/over-ons/privacy) op www.rvo.nl.

**Procedure in 3 stappen**

**STAP 1**: U vult eerst de quickscan in. Deze stap is verplicht voordat u een DHI-aanvraag doet.

**STAP 2**: Binnen 2 weken ontvangt u van ons een advies. Daarin geven wij aan of het project aansluit bij het doel van de DHI-regeling. Ook geven wij advies of het voor u raadzaam is om een aanvraag in te dienen. Het advies is niet bindend. Er kunnen geen rechten worden ontleend. Een groen licht op een quickscan is geen garantie dat wij uw subsidieaanvraag goedkeuren. Na het indienen van uw uiteindelijke subsidieaanvraag beoordelen wij deze volledig op alle criteria van de regeling.

U ontvangt bij het advies een unieke registratiecode.

Groen licht: het beoogde project past voor wat betreft de getoetste criteria binnen DHI. U kunt verder met STAP 3.

Oranje licht: er zijn twijfels over of uw project past binnen de DHI-regeling. Mogelijk kunt u

het idee of de opzet nog aanpassen wanneer u besluit een DHI-aanvraag in te dienen.

Herindiening van een quickscan is niet nodig.

Rood licht: het beoogde project voldoet niet aan de criteria van DHI. Wij raden u af een

DHI-aanvraag in te dienen.

**STAP 3**:

De registratiecode die u bij het advies ontvangt, heeft u nodig voor het indienen van de aanvraag.

U kunt via mijn.rvo.nl een aanvraag indienen via het eLoket. U heeft daarvoor eHerkenningsmiddel

niveau 1 nodig. Heeft u dit nog niet? Vraag het tijdig aan op de website van [**eHerkenning**](http://www.eherkenning.nl)**.**

**algemene vereisten voor een dhi-aanvraag**

**Vereisten voor de aanvragers van de subsidie:**

* De aanvrager/penvoerder en de overige subsidieontvangers hebben een export- of investeringsbelang in het project. Buitenlandse partijen, adviseurs en anderen zonder direct belang in het beoogde project zijn ‘Derden’. De penvoerder is een mkb-onderneming. De definitie van een mkb-onderneming vindt u in de ‘[Gebruikersgids bij de definitie van kmo’s](http://ec.europa.eu/docsroom/documents/15582/attachments/1/translations/nl/renditions/pdf)’. Een niet-mkb-onderneming mag als overige subsidieontvanger deelnemen als dit voor het samenwerkingsverband noodzakelijk is. Bedrijven die deel uitmaken van een groep raden wij aan om de online [MKB-toets](http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/subsidiespelregels/standaardformulieren/mkb-toets) van de Europese Commissie in te vullen;
* De aanvrager/penvoerder is een bedrijf met minimaal 3 medewerkers (inclusief directie) in dienst van de aanvragende BV. Zo niet, dan maakt u aannemelijk dat deze capaciteit bij uw onderneming structureel gewaarborgd is voor het uitvoeren van het project en realiseren van export en/of investeringen. De voorwaarde van de minimale omvang geldt niet voor overige subsidieontvangers bij een samenwerkingsverband;
* Als richtlijn dient de penvoerder over de voorgaande 3 kalenderjaren gemiddeld minimaal € 100.000 omzet te hebben gerealiseerd. Is uw gemiddelde jaaromzet lager dan € 100.000? Dan toont u aan dat u over de financiële middelen beschikt om de eigen bijdrage in het project en de vervolgactiviteiten te bekostigen. RVO.nl beoordeelt of de gevraagde subsidie in redelijke verhouding staat tot de financiële en organisatorische capaciteit van de aanvrager.

**Voor de omvang van de subsidie:**

* Minimale omvang projectkosten: subsidiabele projectkosten zijn minimaal € 50.000. Ook na eventuele correctie op niet-subsidiabele kosten. Het subsidiepercentage is maximaal 50% van de subsidiabele projectkosten. Voor fragiele staten en focuslanden wordt maximaal 60% vergoed. Het subsidiebedrag kan door toepassing van de regels van de-minimissteun naar beneden worden bijgesteld. De ondergrens van de projectkosten is dan ook € 50.000;
* Elke subsidieontvanger mag met de gevraagde subsidie het de-minimisplafond van € 200.000 steun in 3 jaar niet overschrijden. Dit moet u in de de-minimisverklaring verklaren. Elke subsidieontvanger levert een rechtsgeldig ondertekende de-minimisverklaring aan;
* Het exportpotentieel moet binnen 3 jaar na afronding van het project groter zijn dan 10x het gevraagde subsidiebedrag. Voor DGGF-landen is dit meer dan 5x het gevraagde subsidiebedrag.

**Begripsbepaling demonstratieproject:**

Het demonstreren van een Nederlands(e) product, technologie of dienst in een doelland in een reële praktijksituatie, waarbij:

* er sprake is van een introductie van een product, technologie of dienst op een voor de onderneming nieuwe doelmarkt;
* het de onderneming niet of niet op korte termijn lukt om zonder overheidsondersteuning de nieuwe markt te betreden door onbekendheid met die betreffende buitenlandse markten en de complexiteit daarvan;
* de inzet van de demonstratie is dat de toegevoegde waarde van het product, de technologie of de dienst in een reële praktijksituatie wordt aangetoond aan potentiële afnemers;
* de omvang en duur niet groter zijn dan noodzakelijk om de toegevoegde waarde van het product, de technologie of de dienst aan te tonen;
* er sprake moet zijn van een noodzaak om het product, de technologie of de dienst in het land te demonstreren om deze te kunnen introduceren;
* voldoende bijgedragen wordt aan de positionering van de betreffende Nederlandse onderneming(en) in het land;
* er sprake moet zijn van het demonstreren onder een brede groep potentiële afnemers in de betreffende markt;
* onderbouwd en aannemelijk gemaakt moet worden dat binnen 3 jaar na uitvoering van de demonstratie de betrokken ondernemingen gezamenlijk export met een omvang van ten minste tienmaal het subsidiebedrag zullen realiseren, of in het geval van projecten in ontwikkelingslanden met een omvang van ten minste vijfmaal het subsidiebedrag en met een substantiële ontwikkelingsrelevantie;
* er geen sprake is van verkoopactiviteiten, marktonderzoek of productontwikkeling.

**Het demonstratieproject**

|  |  |
| --- | --- |
| **Aanvrager** | |
| Bedrijf | Entranz B.V. |
| KvK-nummer | 72378387 |
| Vestigingsnummer |  |
| Jaar van oprichting van het bedrijf | 2018 |
| Korte beschrijving kernactiviteiten | Entranz ontwikkelt technisch hoogwaardig ticketing soft- en hardware. Dit wordt op een Infrastructure As A Service (IAAS) principe verkocht en men is zeer succesvol in Nederland hiermee |
| Exportervaring: naar welke landen wordt geëxporteerd? | Nog niet. Men is voornamelijk bezig in Nederland op dit moment en er doet nu een grote mogelijkheid aan in Belgie. Van daar uit, wil men doorgroeien naar Frankrijk en Duitsland. Uiteindelijk wil men eventsorganising soft- en hardware leveren in de VS op de grotere beurzen. |
| Contactpersoon | Dhr. Tim Kant |
| Functie | CEO van Entranz |
| Telefoonnummer | 06 41 130 212 |
| E-mail | [tim@entranz.nl](mailto:tim@entranz.nl) |
| Website | <https://www.entranz.nl> |

|  |  |
| --- | --- |
| **Intermediair (indien van toepassing)** | |
| Bedrijf | **Ai Solutions B.V.** |
| Contactpersoon | **Dhr. I. Khan** |
| Telefoonnummer | **06 44 232 665** |
| E-mail | **ikhan@ai-solutions.nl** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Financiële informatie** | | | |
|  | 2017 | 2018 | 2019 |
| Omzet | € | € | € |
| - Waarvan export (in euro of in %) | € | € | € |
| Netto winst | € | € | € |
| Aantal medewerkers (incl. directie) | 2017: | 2018: | 2019: |

|  |  |
| --- | --- |
| **Samenwerkingsverband** | |
| Is er sprake van een samenwerkingsverband? | nee |
| Indien ja:   * Wie zijn de andere subsidie-aanvragende bedrijven (geen intermediair, geen consultants, geen buitenlandse partners)? * Is er sprake van meerdere met elkaar samenhangende DHI-projecten, die door dezelfde penvoerder worden aangevraagd? |  |
| Betreft het MKB-bedrijven? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Het project** | |
| 1. Projecttitel: |  |
| 2. In welk doelland gaat het demonstratieproject plaatsvinden? | België |
| 3. Is de aanvrager al in het doelland gevestigd? | **Nee** |
| 4. Heeft de aanvrager al eerder geëxporteerd naar het doelland? | **Nee** |

|  |
| --- |
| 5. Geef een korte beschrijving van het product, de technologie of de dienst (verder: technologie) welke u wilt demonstreren. Is de technologie al ergens in gebruik? Zo niet, is er al sprake van een werkend prototype dat voldoende is getest? |
| Kiosk: Als je naar <https://www.entranz.nl/mogelijkheden/onsite-badge-printing> gaat, Daar staat een stuk tekst. |

|  |
| --- |
| 6. Als de aanvrager eerder in het doelland actief is geweest: in hoeverre onderscheidt de te demonstreren technologie zich van de technologie waarmee het bedrijf eerder op de markt actief was? Licht kort toe. |
| Entranz is niet in België gevestigd, noch heeft het zaken gedaan in België tot op heden. |

|  |
| --- |
| 7. Op welke klantengroep richt u zich met uw technologie? |
| Entranz richt zich met haar Kiosk oplossing op de B2B en B2C zakelijke evenementen. Eigenlijk iedereen die een beurs, event, concert of casus organiseert warvoor geregistreerd dient te worden, wordt als klant beschouwd. |

|  |
| --- |
| 8. Complexiteit van de markt: Beschrijf aan de hand van de volgende 3 deelvragen welke belemmeringen de aanvrager ervaart bij het betreden van de markt/het doelland:  - ondervindt de aanvrager problemen bij het betreden van de markt door bijv. beperkte transparantie, beperkte toegang tot informatie, een sterke inmenging door de lokale overheid en/of door concurrentie van ondernemingen die door hun overheid worden ondersteund? Zo ja, licht kort toe. |
| Er is een grote diversiteit van overhedelijke organisaties. Ondanks dat België een buurland is, is het onoverzichtelijk in het tonen van een overzichtelijk markt overzicht van events. Taal is een echt knelpunt. In Vlaams België is er nog de mindset van Nederland, met een stuk overzichtelijke organisatie. In Wallonië en verder is het zeer lastig communiceren en is er ook een wat meer chauvinistische houding ten opzichte van niet-Belgische organisaties. Wel hebben we gemerkt dat er weinig tot geen concurrentie is op het Kiosk on-site badging en registratie soft- en hardware. |
| - is er sprake van een minder ontwikkelde markt waar nog beperkt ervaring is met de aangeboden (innovatieve) technologieën en waarbij de aanvrager tegen problemen aanloopt in communicatie, organisatie of cultuur? Zo ja, licht kort toe. |
| De techniek is in België op het gebied van evenementen zeer in de kinderschoenen. Dit, terwijl er wel een aantal globale events er worden georganiseerd. En telkens is het een knelpunt om de registratie van events goed te laten verlopen. Dit probleem is er overigens ook in Nederland duidelijk waarneembaar, hebben wij gedurende de afgelopen webwinkel dagen in Utrecht (Jaarbeurs) gemerkt.  De (mobiele) infrastructuur is door heel België slecht tot zeer slecht te noemen. De markt is onderontwikkeld te noemen op eventsoftware registratie. Dit biedt grote kansen voor ons; wij hebben namelijk geen grote dataverbindingen nodig voor onze on-site badge registratie oplossingen, dit is lokaal op onze zelf ontwikkelde hardware te doen middels eigen middelen, zoals een QR code, mobiele telefoons en/of uitgeprinte kaartjes. De kiosks zijn self-service; wat betekent dat er geen manuele handelingen meer aan te pas komen.  We hebben gemerkt met verschillende gesprekken dat er zeer grote kansen liggen om verschillende grote orders ter grootte van meerdere jaren te bemachtigen. Hiervoor moet er wel een aangepaste demonstratie gegeven worden kan worden van de Kiosk hard- en software. Cultureel gezien zijn er knelpunten op het gebed van organisatieplanning en de data infrastructuur. Ook hier willen we graag vanuit onze organisatie een business model in België introduceren. |
| - is er sprake van een klantengroep met een achterstand in kennis en middelen die daardoor minder goed in staat is om een investeringsbesluit te nemen? Zo ja, licht kort toe. |
| Ja, dat is België zeker. België is een goed georganiseerd land waar duizenden events per jaar plaatsvinden. Men doet dit echter veelal met verouderde systemen met veel, heel veel, mensen. De financiële middelen zijn in het land zeker aanwezig. Dit project voorziet in een antwoord om met eenzelfde activiteit een grote kostenoptimalisatie van tientallen procenten te realiseren. |

|  |
| --- |
| 9. Onderbouw waarom een demonstratieproject in het doelland noodzakelijk is om tot marktintroductie te komen. |
| Dit komt, omdat de event organising bedrijven (In België werken ruim 80.000 mensen in 3.200 commerciële organisaties) producten in de lokale setting graag gedemonstreerd willen zien. De markt is professioneel te noemen, hetzij met verouderde middelen. De organisaties die Entranz heeft gesproken, geven allemaal aan, dat het lastig is om en propositie op afstand te zien, omdat de (lokale) infrastructuren niet hetzelfde zijn als in Nederland. Een self-servicing hardware kiosk, zoals Entranz het ontwikkeld heeft, heeft de unieke eigenschap dat het niet permanent verbonden hoeft te zijn. Dit is mede te danken aan slimme algoritmes die in de hardware zijn ontwikkeld. Zo kan met een minimaal bandbreedte toch een stroom van duizenden mensen gegarandeerd worden. Verschillende organisaties hebben aangegeven om bij verschillende (zeer) grote (internationale) events de software te willen gebruiken om het als een demonstratie naar eigen eindklanten te positioneren. Dit wil men wel lokaal, op kosten van Entranz, valideren. Bij validatie liggen wel een aantal (zeer) grote orders klaar, en om direct marktleider te kunnen worden in de eventorganisatie hard- en software. |

|  |
| --- |
| 10. Inzet van een demonstratieproject is dat de toegevoegde waarde van de technologie wordt aangetoond. Wat wilt u met het demonstratieproject aantonen? |
| De toegevoegde waarde van het project ligt in het aanbieden van innovatieve diensten in een sector waar het broodnodig is. Belgie groeit naar een nieuwe, professionelere, niveau. Het is de bedoeling om hiervoor een aantal broodnodige demonstraties te kunnen doen bij verschillende (eind) klanten. Binnen dit project wil men bij een Belgische grote van event organisor systemen het kiosk systeem te demonstreren en de innovatieve elementen aantonen. Met het demonstratieproject wordt aangetoond dat zéér grote aantallen mensen niet meer nodig zijn, dat datavervuiling een term is wat tot het verleden behoort en dat autonome systemen events aankunnen waar (tien)duizenden mensen op afkomen per dag. Dit project voorziet in een gepatenteerde manier van het aanbieden van autonome oplossingen op het gebied van self servicing ticketing en registratie. |

|  |
| --- |
| 11. Er moet sprake zijn van een demonstratie in een reële praktijksituatie. Welke opzet van het demonstratieproject heeft u voor ogen? Waar en hoe wilt u het project uitvoeren? Licht kort toe. |
| Denk vooral dat zij contacten leggen en op locatie een demo geven bij de klant.  Er wordt een demonstratieproject opgezet waarbij in een praktijkomgeving (demosysteem van de prospect in Belgie) verschillende demo events worden uitgevoerd, lokaal. De opstelling van het systeem wordt gerealiseerd in het demolocatie van de prospect waarbij bestaande systemen worden gebruikt om aan te tonen hoe binnen bestaande supply chain events worden gestart. Vervolgens worden de nieuwe technische hard- en software van de oplossing van Entranz tegenaan gehouden. Het einddoel is dat een reëel demo gegeven kan worden met hetzelfde dataset. Geinteresseerde klanten kunnen dan de twee scenario’s berekenen en in hun eigen events calculeren dat ze (veel) minder personeel aan de registratietafels moeten berekenen, en deze mensen als een host het event vormgeven.  Zodoende kan men demonstreren hoe dit systeem realtime, snel en accuraat werkt. Het project zal inzichten verschaffen aan de Belgische prospects hoe efficiënt het systeem is en aantonen dat ook in bestaande data kanalen geïmplementeerd kan worden |

|  |
| --- |
| 12. Een demonstratieproject is in omvang en duur niet groter dan noodzakelijk om de toegevoegde waarde van de technologie aan te tonen. Voldoet de beoogde projectopzet hier aan? Licht kort toe. |
| Het demonstratieproject voorziet in de Proof of Concept opstelling van één Kiosk systeem welke in de lokale data infrastructuur geplaatst wordt om met dezelfde dataset te werken. Hierin zijn de meest basale componenten opgenomen. De duur van het project is tussen 1-1,5 jaar. |

|  |
| --- |
| 13. Kunt u een voorlopige inschatting maken van de totale kosten van het demonstratieproject? |
| Dit is voor het demonstratieproject ~270.000 EUR voor 12-14 maanden. Dit zijn kosten inclusief de de opbouw en ontwikkeling van het Kiosk systeem. |

|  |
| --- |
| 14. Hoeveel export wilt u realiseren binnen 3 jaar na afronding van het demonstratieproject? Vermeld dit in euro’s en welk % van de export in Nederland toegevoegde waarde heeft. Licht kort toe. |
| Binnen 3 jaar na afronding, wil Entranz een omzet genereren van ~550.000 EUR per jaar uit dit project. Dit zal oplopen, omdat men de kans krijgt om marktleider in ticketing hard- en software te worden. Zodra dit doel is bereikt, dan loopt de omzet op tot ~750.000 EUR per jaar vanuit dit project. En omdat het project ook raakvlakken heeft met Wallonië, en er contacten lopen, kan het project daarna worden doorgetrokken naar Frankrijk, waar ook zeer grote kansen liggen. In percentage, wil men in de eerste 4 jaar na afronding van het project, een marktaandeel van de event ticketing hebben van 60-75% wat zeer aannemelijk is vanwege dit mogelijke demonstratieproject bij een zeer grote Belgische organisator. |

|  |
| --- |
| 15. Heeft u al eerder gebruik gemaakt van de diensten van RVO.nl? Zo ja, van welke? |
| Nee |

|  |
| --- |
| 16. Voor aanvragen gericht op [DGGF-landen](https://www.dggf.nl/landenlijst) geldt dat het project een substantiële bijdrage moet leveren aan minimaal één van de volgende ontwikkelingsdoelstellingen:  1. Groei van de lokale werkgelegenheid in het doelland;  2. Duurzame overdracht van kennis en vaardigheden, technologie en innovatie;  3. Het verbeteren van de lokale productiekracht van de betrokken lokale onderneming.  Beschrijf kort op welke wijze het project een bijdrage levert aan ten minste één van deze doelstellingen. |
| NVT |

**Dit ingevulde formulier kunt u sturen naar:**

[dhi\_quickscan@rvo.nl](mailto:dhi_quickscan@rvo.nl). U ontvangt binnen 2 weken per mail een advies en een registratiecode van ons. Deze code heeft u nodig wanneer u een aanvraag wilt indienen.

Om Nederlandse ondernemers op internationale markten beter te ondersteunen, heeft RVO.nl – in samenwerking met de ministeries van Buitenlandse Zaken en van Economische Zaken en Klimaat - in een samenwerkingsovereenkomst met een aantal publieke organisaties de krachten gebundeld. Meer informatie over deze samenwerking kunt u vinden op de website van Trade & Innovate NL.

Uw Quickscan-aanvraag en het Quickscan-advies delen wij met Trade & Innovate NL. Als u dit niet wenst, dan kunt u contact met ons opnemen