



Vlaanderen
is ondernemen

SUBSIDIES VOOR AMBITIEUZE ONDERNEMERS

Ontdek subsidies voor onderzoeks- & ontwikkelingsprojecten, de kmo-groeisubsidie en de strategische transformatiesteun.

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN

vlaio.be



Inhoud

VLAIO helpt je op weg	5
Onderzoeksprojecten	7
Ziekavirus?Tijgermuggen? Avia-GIS houdt ze in het vizier	7
Een onderzoeksproject aanvragen	9
Ontwikkelingsprojecten	12
Mealhero: de heilige drievuldigheid op je bord	12
Piano's Maene: piano van Mozart krijgt update	14
FibriCheck: app je hartritmestoornis	16
Een ontwikkelingsproject aanvragen	18
Kmo-groeisubsidie	20
Pomax: shop je interieur online	20
La Bottega: schoenwinkel wordt fashion concept store	22
Een kmo-groeisubsidie aanvragen	24
Strategische Transformatiesteun	27
Desotec: vervuilde kool recycleren en reactiveren	27
Encon: het kantoor van oneindige duurzaamheid	29
Strategische transformatiesteun aanvragen	31
Geen innovatieplannen, wel ondernemersvragen?	35



Karine Valy,
zaakvoester La Bottega



Vlnr. Dominique Maene, operations manager;
Stefaan Vanfleteren, CEO;
Frederic Maene, atelier manager

VLAIO helpt je op weg

Je wil groeien en innoveren

VLAIO is hét aanspreekpunt van de Vlaamse overheid voor alle ondernemers in Vlaanderen. We stimuleren en ondersteunen innovatie en ondernemerschap en dragen bij aan een gunstig ondernemersklimaat. Dit doen we samen met partners van het VLAIO Netwerk

Je wil jouw ideeën aftoetsen

Heb je ambitieuze groeiplannen of een innovatief idee? Weet dan dat VLAIO bedrijfsadviseurs jouw onderneming een-op-een kunnen begeleiden. Ze denken met je mee om jouw idee te versterken. Is je businessplan solide? Speelt het voldoende in op de markt? Staat jouw team voldoende sterk in de schoenen? Wat is er nodig om een go-to-market te realiseren? Zijn er kennisinstellingen of andere bedrijven die iets waardevols aan jouw idee kunnen toevoegen? Zijn er subsidiemogelijkheden voor jouw plannen?

VLAIO bedrijfsadviseurs analyseren samen met jou je plannen en verlenen advies over de juiste steun, de meest geschikte dienstverlening en de meest toepasselijke regelgeving. Vervolgens verwijzen ze je naar de partners uit ons netwerk die jou het vlotst kunnen bijstaan.

Want sterk ondernemen begint met een sterke businesscase en een degelijk plan van aanpak.

Je wil een subsidie aanvragen

Als ondernemer die voor een grote vernieuwing vol risico's en uitdagingen staat, heb je nood aan extra financiën én nieuwe kennis. De subsidies die we op de volgende pagina's aan je voorstellen kunnen jouw ambitieuze plannen versterken en misschien zelfs versnellen!

Laat je inspireren door de verhalen van ondernemers die al ondersteuning kregen. Stuk voor

stuk baanbrekend werk. En lees aandachtig de voorwaarden en aanvraagprocedure bij elke subsidie.

Sluit één van onze subsidie-instrumenten mooi aan bij jouw groeiambities? Heb je al een goed plan klaar? Dien jouw steunaanvraag rechtstreeks digitaal in via vlaio.be.

Onderzoeksprojecten

Zikavirus? Tijgermuggen? Avia-GIS houdt ze in het vizier

In 2007 ontstaat in Italië een kleine epidemie van het Chikungunya-virus. Ruim 200 mensen raken besmet. Eén patiënt overlijdt. De vraag: hoe komt zo'n virus, dat tot dan toe enkel in Azië actief was, hier in Europa terecht? Het antwoord kwam van Avia-GIS uit Zoersel. Deze kmo brengt met geografische software dieren in kaart die ziektes overbrengen op de mens.

Data verzamelen, visualiseren en interpreteren

Guy Hendrickx, CEO van Avia-GIS vertelt: "Chikungunya, is slechts één voorbeeld. Maar het recentere Zikavirus, dat uitbrak tijdens de Olympische Spelen van 2016 in Brazilië, en de alomtegenwoordige ziekte van Lyme zullen bij je lezers allicht een belletje doen rinkelen. Het zijn voorbeelden van zogenoemde 'vector-borne

diseases': ziektes die niet van mens op mens, maar door bemiddeling van een dier (een vector) wordt overgebracht.

Geen massa pesticiden maar gerichte actie

Els Ducheyne, wetenschappelijk directeur bij Avia-GIS legt uit: "Die vectoren kunnen bepaalde insecten zijn (teken, muggen, ...) maar ook kleine knaagdieren (muizen, ratten). We gebruiken satellietbeelden om de verplaatsingen van insecten in beeld te brengen. En het is die informatie die we via ons softwareplatform beschikbaar maken. Nog te vaak gaat men héél drastisch te werk. De zogeheten 'carpet bombing'. Als maatschappij willen we dat niet meer. Daartegenover staat ons 'Integrated Pest Management' waarmee we een wetenschappelijke, gerichte aanpak promoten."

”

Avia-GIS heeft een unieke expertise uitgebouwd en speelt een voortrekkersrol in Europa met deze baanbrekende software. Het onderzoeksproject dat door VLAIO werd gesteund, draagt bij aan dit mooie verhaal.

Kirezi Kanobana
VLAIO projectadviseur



Seks, eten en slapen

“Om Integrated Pest Management tot een succesvol einde te brengen, houd je je bezig met de biologie van de beestjes die een ziekte doorgeven. En dan hebben we het uiteraard over seks, eten en slapen. Want dat bepaalt hun typische levenscyclus. En daarop kan je vervolgens gericht inspelen.”

Ondernemerschap leer je door het te doen

“VLAIO bedrijfsadviseur Bjorn Kiekens heeft ons doen inzien dat innovatie niet louter betrekking heeft op het wetenschappelijke, maar dat we moeten kijken naar de hele business: Wie zijn je klanten? Waar is je markt? Hoe sterk is je team? Een Baekeland-mandaat waarmee we een extra researcher konden engageren en het onderzoeksproject dat we konden uitvoeren onder begeleiding van VLAIO projectadviseur Kirezi Kanobana, hebben sterk bijgedragen aan het succes. Dat we vandaag van Europa een Seal of Excellence hebben gekregen, samen met een uitzonderlijke subsidie van 1,6 miljoen euro, betekent dat we al die adviezen, lessen en goede raad van SPK, ESA, Belspo en VLAIO niet in de wind hebben geslagen.”

Global village en/of global warming?

“In het geval van de Chikungunya-epidemie hebben we wetenschappelijk kunnen vaststellen dat het om een lokale transmissie ging. Deze tijgermuggen waren al een tijdje vanuit Azië in Italië beland. Dat heeft meer met de Global Village te maken dan met Climate Change. Transport van goederen en mensen over de wereld zorgt ervoor dat ook ongenode gasten meereizen en het zich bij aankomst gemakkelijk maken.

“Eén van deze Italiaanse tijgermuggen heeft een toerist gestoken die in Pakistan met het virus geïnfecteerd was. Vervolgens heeft die mug ter plekke iemand anders gestoken en besmet. Andere lokale tijgermuggen hebben het virus helpen verspreiden. Dat wijst dan weer in de richting van global warming: als tijgermuggen hier in Europa, onder warmere weersomstandigheden dan voorheen, een virus opnemen, vindt dat virus in die muggen een ideale drager om zich verder te ontwikkelen en een epidemie te veroorzaken.”



Een onderzoeksproject aanvragen

Steun voor grensverleggend onderzoek naar nieuwe kennis

Heb je een innovatief idee waarvoor jouw onderneming nieuwe kennis nodig heeft? Wil je hiervoor onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten uitbouwen? VLAIO geeft bedrijven met een onderzoeksproject steun bij het uitvoeren van grensverleggend onderzoek, met een intrinsiek hoog risico, dat op termijn kan leiden tot een belangrijke positieve economische impact voor het bedrijf én voor Vlaanderen.

Wanneer spreken we van een onderzoeksproject?

Wil jij net als Avia-GIS unieke expertise opbouwen met baanbrekend onderzoek? Het accent bij onderzoeksprojecten ligt op het uitvoeren van innovatief onderzoek dat op lange termijn de basis vormt voor nieuwe of verbeterde producten,

processen of diensten. Aan het opbouwen van deze nieuwe kennis zijn uitdagingen en risico's verbonden. Je krijgt steun voor personeels- en andere kosten die je maakt tijdens de fase van kennisopbouw.

Voor wie?

Een onderzoeksproject is er voor ondernemingen, non-profitorganisaties en publiekrechtelijke organisaties met operationele activiteiten in het Vlaamse Gewest.

Hoeveel subsidie kan je krijgen?

Je kan een subsidie krijgen van 25 tot 60 % van je projectbegroting. De gevraagde steun is minimum € 100.000 euro en maximaal 3 miljoen euro.

Subsidiepercentage	25 tot 60% van projectbegroting
 Gevraagde steun	MIN. € 100.000 MAX. € 3.000.000



Guy Hendrickx, CEO Avia-GIS

Contact

bedrijfsinnovatiesteun@vlaio.be

Meer info vind je op vlaio.be/onderzoeksproject.

Hoe vraag je een onderzoeksproject aan?

Je kan permanent een onderzoeksproject indienen. Elke aanvraag wordt individueel behandeld. VLAIO streeft daarbij naar een kortere doorlooptijd dan 5 maanden, maar wees je ervan bewust dat verschillende factoren een invloed hebben op deze doorlooptijd.

Dit heb je alvast zelf in de hand: zorg ervoor dat

je goed voorbereid bent én dat je alle gevraagde informatie opneemt in je aanvraag. Indien je over bepaalde aspecten zou twijfelen, kan je altijd via bedrijfsinnovatiesteun@vlaio.be een gesprek aanvragen met één van onze VLAIO projectadviseurs. Zij geven je eerst advies over de haalbaarheid en kunnen je helpen bij het zoeken van partners met de nodige expertise.

De steunaanvraag voor een onderzoeksproject verloopt in vijf stappen:

1

Voorbereiden

Op vlaio.be/onderzoeksproject vind je een overzicht van alle documenten en templates die nodig zijn voor je steunaanvraag. Verzamel deze documenten allemaal en neem zeker de evaluatiecriteria grondig door.

2

Aanvraag indienen

Dien je steunaanvraag digitaal in via vlaio.be/onderzoeksproject. Lijf en je eventuele projectpartners krijgen na het indienen een bevestigingsmail met de samenvatting van de aanvraag.

3

Aanvraag toelichten aan VLAIO

Zodra we je aanvraag hebben ontvangen, gaan we na of ze ontvankelijk is. Alles in orde? Dan nodigen we je uit voor een gesprek met een projectadviseur.

4

Beslissing over je aanvraag

VLAIO zal na dit gesprek je aanvraag evalueren op basis van de evaluatiecriteria en hierbij steeds het advies inwinnen van onafhankelijke externe deskundigen.

5

Extra stappen in de evaluatieprocedure

VLAIO kan je altijd nog extra informatie vragen om jouw onderzoeksproject zo kwalitatief mogelijk te kunnen evalueren.

Piano's Maene: piano van Mozart krijgt update

De liefde voor de piano, dat is Maenes grootste drijfveer. Met haar 60 werknemers in België en 25 in Nederland is dit groeiende familiebedrijf één van Europa's grootste pianobedrijven. Elk jaar worden meer dan 1.400 piano's verkocht en bijna 2.000 verhuurd. Het bedrijf is in handen van Dominique en Frederic Maene, de derde generatie van het familiebedrijf.

Inspiratie uit de geschiedenis

Maene haalt haar inspiratie voor een groot deel uit de geschiedenis van piano's. Stefaan Vanfleteren, CEO van Piano's Maene: "Traditionele piano's waren meestal rechtsnarig: de snaren werden mooi recht in de piano gemonteerd. Tot Steinway een krachtige en kwaliteitsvolle piano maakte met diagonaal gekruiste snaren. Vandaag is bijna elke concertvleugel hiervan een kopie."

Oud en nieuw samenbrengen

"Maar steeds meer pianisten wensen de traditionele, rechtsnarige piano's – of replica's hiervan - te bespelen, waarop de muziek destijds gecomponeerd werd. Tegelijk droomden

sterpianisten zoals Daniel Barenboim van een nieuwe concertvleugel die de warmte en kleurschakeringen van de traditionele piano combineert met de kracht en technologische mogelijkheden van nu. Een piano die dus het beste van 'oud' en 'nieuw' zou combineren. Daniel Barenboim en de huidige CEO van Steinway geloofden dat ons atelier in Ruislede het vakmanschap in huis had om deze innovatieve piano te creëren en te bouwen."

Steun voor ontwikkeling van nieuw klankbord

"Om oud en nieuw feilloos samen te brengen en dit geluidseffect ten volle mogelijk te maken, bedachten we een gloednieuw, gepatenteerd klankbord waarbij de nerven van het hout in verschillende richtingen lopen. Op die manier beïnvloeden lage en hoge tonen elkaar veel minder en zijn ze beter afzonderlijk hoorbaar. Om dit idee in de praktijk te brengen, klopten we aan bij VLAIO voor steun in de vorm van een ontwikkelingsproject. Anne De Brabandere, onze VLAIO projectadviseur, evalueerde onze aanvraag en heeft ons begeleid doorheen het innovatietraject."



Piano's Maene stelt in vraag wat sinds een eeuw geldt als de standaard en haalt de betere praktijk uit het verleden terug naar boven.

Anne De Brabandere
VLAIO projectadviseur



Vnr. Dominique Maene, operations manager;

Stefaan Vanfleteren, CEO;

Frederic Maene, atelier manager

Klanken zoals in de tijd van Mozart en Beethoven

“Het resultaat is een volledig nieuwe, concertvleugel – de ‘Chris Maene concert grand’ - met een uniek, innovatief design dat oude en nieuwe elementen met elkaar verbindt. Door haar rechtsharigheid ontstaat een zuiverder geluid en is elke toon afzonderlijk te horen. De bastonen klinken nu weer zoals in de tijd van Mozart en Beethoven. We hebben dus niet zozeer een totaal nieuwe piano ontwikkeld, maar de combinatie van oude en nieuwe elementen is op z'n minst innovatief te noemen.”

“Sterpianist Barenboim bestelde meteen twee exemplaren en is een groot ambassadeur, maar ondertussen hebben ook heel wat andere concertpianisten in binnen- en buitenland het instrument omarmd,” besluit Stefaan. Bovendien ontwikkelde Piano's Maene naast deze concertvleugel ook een concertvleugel voor kamermuziek en een korte vleugel voor de huiskamer.

FibriCheck: app je hartritmestoornis

Onze smartphones staan vol apps, maar als je hartpatiënt bent, kan daar op doktersvoorschrift nog eentje bij: FibriCheck. In 2014 nog een ontwikkelingsproject, vandaag de eerste medische app in België op voorschrift, die het pad effent, prijzen binnenhaalt, maar vooral levens redt.

Een gebruiksvriendelijke interface voor een levensreddende app

“Grote spelers zoals Apple, Samsung en Fitbit tonen interesse in onze app,” vertelt Lars Grieten, CEO van Qompium en een van de bezielers van de Fibrichck. “Zij hebben miljoenen gebruikers, wij de medische app en knowhow. Hopelijk kunnen we tot een soort van partnership komen. Maar hun interesse toont wel aan dat we voorlopen op de innovatietrend. Het zijn interessante en spannende tijden voor ons bedrijf.”

Digitalisering in kinderschoenen

“De voedingsbodem is er ik werk met enorm getalenteerde mensen, er is ondersteuning en ‘the time is right’. Maar net omdat we de eerste zijn, moeten we het pad op alle vlakken effenen. We moeten mensen overtuigen: artsen, cardiologen, de diensten voor de regulering van medische hulpmiddelen, zowel in België als in Europa. Er

zijn nog heel wat barrières: de digitalisering van de medische wereld staat nog in de kinderschoenen. Maar dat maakt het net zo boeiend. Vandaag hou ik graag mee de pen vast voor het kader dat geschreven wordt.”

Uberisering

“Ik bekijk het een beetje als de uberisering van de medische wereld. Het grootste taxibedrijf in de wereld heeft geen taxi’s, het grootste hotel geen kamers, het grootste warenhuis geen winkels en binnenkort het grootste ziekenhuis geen bedden. Dat is de toekomst. Met de data die ze via apps binnenkrijgen zullen dokters patiënten nog accurater opvolgen. Bij hoeveel mensen gaat de bloeddruk niet de hoogte in bij de gedachte aan de dokter? En nu kunnen dokters ook zelf beslissen wie moet langskomen en wie niet.”



Drie jaar geleden lachten veel mensen ons uit: “Wat gaat ge toch met een app beginnen?” Maar vandaag zijn we in België de voorloper op vlak van digitale gezondheid en worden we door andere spelers gewaardeerd voor de waarde die we hebben bijgebracht.

Lars Grieten
CEO Qompium



Kobe Leysen,
CTO en co-founder FibriCheck

Post-its en een viltstift

“Tijdens de startfase van ons bedrijf zaten we nog te veel in de research. We hadden een businessplan en fondsen nodig. Tijdens een infosessie kwamen we op de Corda Campus in contact met een bedrijfsadviseur van VLAIO. Dat was een match made in heaven! Mieke Maertens luisterde naar ons verhaal en ontwarde de chaos. Daar had ze niet veel voor nodig: post-its en een viltstift. Wij spuwend een waterval van ideeën en plannen en zij gaf ons een leidraad. Synthetiseren van informatie vanuit een andere invalshoek is zeer waardevol.”

“Uiteindelijk hebben we zo ook steun gekregen via een subsidie: een ontwikkelingsproject bij VLAIO. Zo kregen we de financiële ruimte om onze innovatie gestructureerd verder te perfectioneren. We hebben ontzettend veel geleerd door dit project uit te voeren. Ik doe het natuurlijk niet alleen, er staat een heel team achter me” benadrukt Lars.

Uren in de wachtzaal

“Aanvankelijk bezochten we individuele dokters om ze te overtuigen van onze app. Maar niet elke dokter ziet het potentieel en ook het ontbreken van terugbetaling bleek een struikelblok. Maar het kan anders. Een tijdje geleden konden de lezers van Het Belang van Limburg de app gratis gebruiken. Met een fantastisch resultaat: op 48 u hebben we 10.000 mensen gescreend. 150 daarvan hebben we zo naar de huisarts doorverwezen met voorkamerfibrillatie en 300 met ernstige hartrit-mestoornissen. Nu vragen patiënten zelf naar de app bij hun dokter en zitten dokters bij ons in de wachtzaal om meer informatie van ons te krijgen.”

Een ontwikkelingsproject aanvragen

Financiële steun voor het realiseren van een innovatieve vernieuwing

Heb je een vernieuwend idee dat jouw onderneming kan versterken, maar moet je nog heel wat uitdagingen overwinnen bij de ontwikkeling van die innovatie? Moet je nog een nieuwe technologie ontwikkelen, jouw processen of diensten doordacht verbeteren, een prototype bouwen of een pilootfase doorlopen waar nog uitdagingen in zitten? VLAIO geeft bedrijven met een ontwikkelingsproject een duwtje in de rug met advies en financiële steun.

Wat is een ontwikkelingsproject?

Fibrichек, Piano's Maene en Mealhero zijn inspirerende ondernemingen die erg van elkaar verschillen, maar alledrie een geweldig idee hadden dat niet meteen rendabel was. Eerst moesten ze heel wat risicovolle stappen zetten om van hun idee een succesvol product en een succesvolle onderneming te maken.

Is bij één van die stappen een ontwikkeling nodig waar nog een aantal moeilijke stappen in zitten die je niet zomaar kan uitrollen? Ga je ook

nieuwe kennis opdoen om die uitdagingen te kunnen overwinnen? Dan kom je in aanmerking voor de subsidie voor een ontwikkelingsproject van VLAIO. Met deze subsidies helpen we je om de moeilijkheden te overwinnen, om stappen te zetten waar je anders misschien niet aan zou beginnen. Concreet krijg je steun voor personeels- en andere kosten gerelateerd aan het project. Het gaat om projecten met een impact op eerder korte termijn.

Voor wie?

Ontwikkelingsprojecten zijn er voor ondernemingen, non-profitorganisaties en publiekrechtelijke organisaties met operationele activiteiten in het Vlaamse Gewest.

Hoeveel subsidie kan je krijgen?

Je kan een subsidie van 25 tot 50 % van je projectbegroting krijgen. De gevraagde steun is minimum 25.000 euro en maximaal 3 miljoen euro.

Subsidiepercentage	25 tot 50% van projectbegroting
 Gevraagde steun	MIN. € 25.000 MAX. € 3.000.000

Hoe vraag je een ontwikkelingsproject aan?

Je kan permanent een ontwikkelingsproject indienen. Elke aanvraag wordt individueel behandeld. VLAIO streeft daarbij naar een kortere doorlooptijd dan 4 maanden, maar wees je ervan bewust dat verschillende factoren een invloed hebben op deze doorlooptijd.

Dit heb je alvast zelf in de hand: zorg ervoor dat je goed voorbereid bent en dat je alle gevraagde informatie opneemt in je aanvraag.

Steun vragen voor jouw ontwikkelingsproject verloopt in vijf stappen:



Contact

info@vlaio.be

Kijk op vlaio.be/ontwikkelingsproject voor meer info.

Kmo-groeisubsidie

Pomax: shop je interieur online

Pomax ontstond meer dan 25 jaar geleden toen stichter en huidige CEO Xavier De Vil startte met de import van glaswerk uit Polen. De garage van waaruit Xavier begon maakte plaats voor een groot magazijn met bureaus in Kontich. In een kwarteeuw groeide het bedrijf uit tot specialist in de verkoop van aardewerk, kleinmeubelen en woonaccessoires aan retailers zoals interieurzaken en tuincentra. Pomax heeft 40 vaste medewerkers en rekt tijdens de drukke maanden op heel wat interimarbeiders. Sinds kort kunnen ook consumenten bestellen bij Pomax via de webshop www.pomax.com.

Pomax verkoopt aan retailers én eindklanten

Kim Soete is hr-manager bij Pomax. "Pomax streeft ernaar om klanten te ontzorgen, niet alleen bij de keuze van interieurproducten, maar ook bij de aankoop ervan. Doordat de markt verandert en er meer en meer digitaal gebeurt, konden we ook bij Pomax niet anders dan mee op die digitale

trein stappen. We besloten niet alleen meer aan retailers te verkopen, maar ook eindklanten de kans te geven om online te shoppen. Daarvoor moesten we wel een aantal interne processen aanpakken. Onze werknemers waren het gewoon om in een volledige B2B-omgeving te werken. De nieuwe webshop bracht hen plots ook in contact met consumenten. Dat was vooral nieuw voor de interne verkoopsverantwoordelijken."

Digitale transformatie

In 2016 deed Pomax een aanvraag voor een kmo-groeisubsidie bij VLAIO. Een deel van dat budget besteedde het bedrijf aan een samenwerking met de consultants van Duval Union. Deze experts gaven Pomax specifiek advies om de IT-kant van de transformatie in goede banen te leiden, zoals de bouw van de webshop. Het andere deel van de subsidie ging naar de aanwerving van een strategisch expert die de medewerkers ondersteunde tijdens het hele digitale transformatieproces.

”

Dankzij het traject dat we liepen tijdens de kmo-groeisubsidie hebben we nu echt de smaak te pakken gekregen! We willen vooruit en denken erover om totaal nieuwe segmenten aan te boren!

Kim Soete
hr-manager Pomax

Nood aan opleiding en digitale skills

“Het was voor ons heel belangrijk om iedereen mee te krijgen met die digitalisering,” vertelt Kim. “Je werkt anders in een B2C- dan in een B2B-omgeving. Onze medewerkers hadden nood aan ondersteuning, coaching en opleiding. We zijn op zoek gegaan naar hun noden en hebben hen zo goed mogelijk begeleid. Want ook organisatorisch had die verandering een behoorlijke impact. Consumenten nemen bijvoorbeeld kleinere hoeveelheden af. Retailers kopen vazen per 12 stuks aan, maar consumenten hebben er maar eentje nodig.”

Verpakking zo duurzaam mogelijk

We hebben niet enkel nagedacht over de inrichting van het magazijn, maar ook over de verzending en de verpakking. Pomax staat voor Beauty, Quality, Charm en Nature. We wilden de processen zo veel mogelijk vanuit ons DNA, vanuit onze missie, laten verlopen. Daarom moeten bijvoorbeeld ook onze verpakkingen duurzaam zijn, zelfs als het over een heel kleine bestelling gaat.”

Expertise in huis dankzij kmo-groeisubsidie

“Als kleine kmo kregen we door die kmo-groei-subsidie toegang tot expertise die we anders niet konden betalen,” benadrukt Kim nog. “De experts die we daarmee in huis haalden, deelden hun kennis met ons. Daardoor kunnen we die nu ook in latere projecten gebruiken. Dat is dubbele winst. Ik zou elke kmo die de volgende stap wil zetten, aanraden om een aanvraag in te dienen voor zo’n kmo-groeisubsidie.”

De smaak van groei

De toekomst is veelbelovend voor Pomax. Kim: “En dankzij het traject dat we liepen met behulp van de kmo-groeisubsidie, hebben we nu echt de smaak te pakken gekregen! We willen vooruit en denken erover om andere segmenten aan te boren. Nu zijn onze afnemers vooral winkels en eindconsumenten. Maar misschien kunnen we ook meubelen of woonaccessoires verhuren aan vakantieparken. Ook aan restaurants kunnen we decoratie, keramiek of glaswerk aanbieden, aangepast aan het seizoen. Die opties onderzoeken we momenteel.”

La Bottega: schoenwinkel wordt fashion concept store

Zijn naam heeft La Bottega alvast niet gestolen. Misschien herken je er wel onze 'boetiek' in. In het Italiaans betekent het eenvoudigweg 'winkel' of 'shop'. In het geval van Karine Valy en haar man Marc Jamar een schoenwinkel. In de oude stokerij van Smeets in de Hasseltse binnenstad vinden mannen, vrouwen en kinderen alles wat ze nodig hebben om stijlvol voor de dag te komen. Een belevingsruimte van 2200 vierkante meter, vol schoenen, accessoires, kleding, gadgets en lekker eten. Maar na 27 jaar bereiden ze zich voor op de toekomst.

Hoog tijd voor een kantelmoment

Het is niet makkelijk voor fysieke winkels om in deze digitale wereld te overleven. "Eén muisklik en de dag nadien ligt je pakje al voor je deur," vertelt Karine. "Die concurrentie is moordend. Tegelijkertijd zien we ook een verandering in kledingstijl. Mensen kopen steeds minder degelijke schoenen en lopen zowel professioneel als privé in sneakers rond. Dat voelen wij enorm."

Van Brics naar Clicks

Verandering drong zich op. Karine trok aan de alarmbel bij Bart Lodewijckx, gedelegeerd bestuurder van Unizo Limburg en vriend aan huis. Hij riep een team van experts samen. Een bonte verzameling van young, high fashionable potentials uit de Limburgse ondernemerswereld. Onder begeleiding van Anke Albrechts en Mieke Martens, VLAIO-bedrijfsadviseurs, brainstormden ze over de toekomst van La Bottega. Twee ideeën dreven meteen boven: het beter in de markt zetten van hun fashion concept store enerzijds en het aanboren van een nieuwe markt anderzijds. Niet B2C of B2B, maar B2C én B2B. Denk bijvoorbeeld aan bedrijfskleding, shoptavonden voor personeel, gepersonaliseerd stylingadvies of een extra voordeel voor het personeel in de vorm van een aankoopbudget bij La Bottega.

”

Een van de voorwaarden voor een kmo-groeisubsidie is een zogenaamd 'kantelmoment', een impactvolle verandering. En dat is hier duidelijk aanwezig: La Bottega moet een marketeer aanwerven om het B2B-plan handen en voeten te geven. En ook de concept store verdient een onderbouwd marketingplan.

Mieke Martens
VLAIO bedrijfsadviseur



Karine Vally,
zaakvoester La Bottega

Niet B2C of B2B, maar B2C én B2B

Mieke Martens ging verder in gesprek met Karine en Marc en detecteerde de mogelijkheid om een kmo-groeisubsidie aan te vragen. "Een van de voorwaarden voor een kmo-groeisubsidie is een zogenaamd 'kantelmoment', een impactvolle verandering," vertelt Mieke. "En dat is hier duidelijk aanwezig. La Bottega moet een marketeer aanwerven om dat B2B-concept handen en voeten te geven. En ook de concept store verdient een onderbouwd marketingplan."

Medewerkers worden stijkladviseurs

Ten slotte is er ook begeleiding nodig op personeelsvlak. "Als een offline winkel één grote meerwaarde biedt, dan is dat op vlak van service," vult Karine aan. "En die troefkaart trekken we dan ook volop. We doen daarvoor een beroep op Annelies en Co en Retail Stars die de medewerkers omscholen tot stijkladviseurs."

Heroriëntatie alleen mogelijk dankzij steun

We zijn heel blij met de kmo-groeisubsidie van VLAIO. Die hadden we niet gekregen zonder de begeleiding van enkele zeer daadkrachtige adviseurs van VLAIO. Zij hebben structuur in onze chaos van ideeën gebracht en onze groeiplannen helder en concreet gekregen. Daardoor konden we deze subsidie krijgen. Zonder deze steun hadden we onze heroriëntatie niet kunnen realiseren. De retail zit immers in een woelige periode en er is geen budget vrij om dit aan te pakken."

Een kmo-groeisubsidie aanvragen

Financiële steun voor strategische kennis bij groeiplannen

Ben je van plan om met jouw bedrijf een nieuwe strategie uit te rollen? Ga je nieuwe producten lanceren of ga je nieuwe markten verkennen? Dan is de kmo-groeisubsidie misschien iets voor jou.

Met de kmo-groeisubsidie subsidieert VLAIO de strategische kennis die je nodig hebt om van dergelijke heroriënteringen een succes te maken. De wijze waarop je de kennis in huis haalt bepaal je zelf. Je kan ervoor kiezen om samen te werken met een strategisch consultant of je kan iemand aanwerven. Ook een combinatie van beide is mogelijk.

Wat is een groeitraject?

Misschien ben je al geïnspireerd door Pomax en La Bottega? Groeitrajecten door transformatie, innovatie en internationalisatie komen in aanmerking. Enkele voorbeelden:

- een innovatieve ontwikkeling naar de markt brengen;
- groeien door (nieuwe) buitenlandse markten aan te boren;
- transformeren of groeien door een nieuw product/dienst in een bestaande markt aan te bieden en/of een bestaand product in een nieuwe markt aan te bieden;
- een nieuw businessmodel implementeren;
- ...

Sowieso wil je je bedrijf fundamenteel en strategisch heroriënteren zodat je klaar bent voor de uitdagingen van de toekomst. De subsidie wordt toegekend voor het verwerven of inkopen van de strategische kennis die je nodig hebt om je groeitraject te kunnen realiseren. Het verwerven van deze kennis kan gebeuren door:

1. de aanwerving van een strategische medewerker voor het versterken van de onderneming op de vlakken waarin de onderneming kennis ontbreekt voor het realiseren van het groeitraject.
2. je kan er ook voor kiezen om het advies van een dienstverlener in te winnen om deze ontbrekende kennis in te kopen.

De VLAIO projectadviseurs beoordelen je project op basis van:

- je visie op de economische groei van het bedrijf (in VTE, omzet of investeringen);
- het kantelmoment of de nieuwe wending voor het bedrijf;
- je doordacht realisatieplan;
- de nood aan strategische kennis om je plannen te realiseren.

Voor wie?

De kmo-groeisubsidie is er voor Vlaamse kmo's en beoefenaars van vrije beroepen. Alle voorwaarden vind je op vlaio.be/kmo-groeisubsidie.

Hoeveel subsidie kan je krijgen?

Kleine en middelgrote ondernemingen kunnen jaarlijks maximaal 50.000 euro subsidie ontvangen via de kmo-groeisubsidie. Om in aanmerking te komen voor subsidie bedraagt je projectbedrag minstens 20.000 euro (excl. btw).

	Consultancy, kennisinstelling of studiebureau (externe versterking)	Aanwerving (interne versterking)
Subsidie %	50% van de advieskost	50% van de loonkost
Maximale Subsidie	€ 25.000	€ 25.000



Hoe vraag je de kmo-groeisubsidie aan?

Van aanvraag tot uitbetaling doorloop je volgende stappen:



Indien je met één of meerdere dienstverleners samenwerkt, sluit je met elke dienstverlener een overeenkomst af. Deze overeenkomst laad je op bij de subsidieaanvraag.

Contact

kmo-groeisubsidie@vlaio.be

Kijk op vlaio.be/kmo-groeisubsidie voor meer info.

Strategische Transformatiesteun

Desotec: vervuilde kool recycleren en reactiveren

Actieve kool speelt een cruciale rol bij het zuiveren van water, lucht, gas,... Het West-Vlaamse Desotec is nu al een Europese topper in het ontwikkelen en reactiveren van actieve kool, die de industrie gebruikt in mobiele filterinstallaties. Een nieuwe investering maakt van het bedrijf een echte wereldspeler. Vanaf volgend jaar kan Desotec zwaar vervuilde actieve kool, die vandaag nog verloren gaat, toch omzetten in gerecycleerde kool.

Onbekend, maar onmisbaar

Actieve kool mag dan misschien weinig bekend zijn, maar ze is onmisbaar om verontreinigde lucht of water te zuiveren, om vervuilde bodems te saneren, om biogas om te zetten naar elektriciteit,... De technologie zuiverde bijvoorbeeld het zwaar vervuilde grondwater na de treinramp in Wetteren.

Net als een spons houdt actieve kool vuil vast

"Je kan de werking van actieve kool vergelijken met die van een spons," verduidelijkt Mathias Meersseman, Chief Business Development Officer bij Desotec, dat in Roeselare actieve kool produceert en recycleert. "Actieve kool houdt tot in zijn binnenste kanalen of poriën verontreiniging vast.

Desotec wringt de spons uit

Actieve kool neemt bij klanten dus vervuiling op. Wij gaan de kool vervolgens in onze installaties reactiveren. Een beetje zoals je een spons uitwringt. Vervolgens leveren we de gerecycleerde actieve kool – de droge spons, zeg maar – terug af bij de klant, waar ze opnieuw haar zuiverende rol kan spelen."

”

Desotec is op korte termijn uitgegroeid tot een wereldspeler in hun sector. De ecologische voordelen die het reactiveren en recycleren van vaal moeilijke afvalstromen met zich meebrengen zijn meer dan ooit een hot topic. Vandaar dat VLAIO deze onderneming terecht steunt.

Tim Spiessens
VLAIO projectadviseur

Kool op maat van de klant

Met een nieuwe plant die zal bestaan uit een installatie, een afvalmagazijn, silo's en stortputten – zal Desotec niet alleen in staat zijn om moeilijke afvalstromen, met hoge concentraties aan verontreiniging, te verwerken. Het West-Vlaamse bedrijf zal het herwonnen kool ook kwalitatiever kunnen maken, zodat het bruikbaar is voor verschillende markten en toepassingen. Via een innovatief scheidingssysteem wordt het zelfs mogelijk te recyclen op maat van een specifieke klant.

Diep in de technologie

Desotec kon voor de investering rekenen op strategische transformatiesteun (STS) van VLAIO. “De feedback van VLAIO – voor, na en tijdens onze eerste en enige meeting – heeft ons enorm geholpen om het innovatieve karakter van de investering naar voren te halen in het project. Soms zit je zo diep in de technologie dat je er met oogkleppen naar kijkt. Door heel gerichte vragen te stellen en duidelijke eisen op te leggen, heeft VLAIO ons gedwongen om het kantelpunt – ‘wat willen we doen dat we nu nog niét kunnen?’ – helder te definiëren.”

Recycleren beter dan produceren

Deze week werd de eerste steen gelegd voor de ‘reactatiefaciliteit’, die vanaf het voorjaar van 2020 in gebruik moet zijn. De investering moet Desotec toelaten om te evolueren van een Europese speler naar een echte wereldspeler. “Ze helpt ook de uitstoot van CO₂ terugdringen,” benadrukt Matthias Meersseman. “Recyclage van kool is een groenere technologie dan de productie van kool.”



Mario Hertegonne,
CEO Desotec

Encon: het kantoor van oneindige duurzaamheid

Het nieuwe werken, we hebben er allemaal al van gehoord. Van energiebesparende oplossingen en duurzaamheid ook. Encon in Bilzen combineert deze drie en bouwde het duurzaamste kantoor van Europa.

Bedrijven overtuigen van investeringen met impact

CEO Robin Bruninx: "Encon is gespecialiseerd in innovatieve oplossingen voor energiebesparingen en hernieuwbare energie- en duurzaamheidsprojecten. Wij bezoeken bedrijven en stellen hen energiezuinige alternatieven voor. Dat is geen gemakkelijke klus. Als je niet weet wat je kan besparen, ga je er ook niet naar op zoek. Als een bestaande installatie nog goed werkt, denkt niemand eraan om die te vervangen. Waarom zou je?"

"Maar een nieuwe technische installatie kan véél geld besparen én je bouwt mee aan een duurzame wereld. Impact investment, zoals dat zo mooi heet. Met de uitgespaarde energiekost is de investering in anderhalf tot drie jaar terugverdiend. Dat is in een notendop wat wij doen."

Bedrijfsdroom waarmaken

Encon droomde van een nieuw pand: Infinity, het kantoor van de toekomst, een oneindig duurzaam gebouw. Dit pand zou dé toonzaal zijn voor wat

Encon doet als bedrijf. "In 2015 sprong VLAIO bij om de investeringen rond te krijgen. We kregen strategische transformatiesteun (STS) voor het innovatieve karakter van het gebouw," vertelt Sandra Deraeve, hr en financial manager bij Encon.

Energie besparen kost eerst wat energie

"Heel wat van de technieken bij de bouw van Infinity werden door ons op maat ontworpen. Het was niet makkelijk om de juiste partijen te vinden die onze plannen correct konden uitvoeren. Omdat het pionierswerk is, moesten we ook permanent aanpassen en bijsturen. Voor we in ons nieuwe kantoor veel energie besparen, heeft Infinity ons best veel energie gekost," zegt Robin met een kwinkslag.

"Gelukkig konden we naast de financiële steun van VLAIO ook rekenen op bedrijfsadviseur Anke Albrechts, die ons bijstond met raad en daad. Ze helpt ons processen te stroomlijnen, want we hebben ontzettend veel sterke ideeën, maar ze planmatig uitwerken is niet altijd evident."

”

Het is knap om te zien hoe snel Encon zijn innovatieve ideeën omzet naar marktoplossingen die bijdragen tot de groei van het bedrijf. Innovatie en duurzaamheid zitten in het DNA van Encon.

Anke Albrechts
VLAIO bedrijfsadviseur



Sandra Deraeve,
hr en financial manager Encon

Infinity wekt meer energie op dan nodig

“Nu het kantoor af is, wekt het eigenlijk meer energie op dan we zelf verbruiken, dankzij onze eigen windturbine en drie suntrackers. Ook ons restaurant en keuken hebben een zeer laag energieverbruik, onder andere door via geothermie te warmen en te koelen. We trekken het groene karakter ook letterlijk door, dankzij een milieubewust aangelegde tuin en veel raampartijen met zicht op de omliggende natuur.”

Nieuwe werken in de praktijk

“Ik wil een maatschappelijke impact creëren,” gaat Robin verder. “Met onze klanten werken we

aan een duurzame wereld. Maar we willen ook een verschil maken voor onze medewerkers: het nieuwe werken in de praktijk. Wij geloven daar erg in. Infinity wil ook een omgeving zijn die fijn en inspirerend is om in te werken. We hebben bijvoorbeeld geïnvesteerd in specifieke verlichting: de kleurtemperatuur verandert naargelang het buitenlicht, zodat het bioritme van de mensen niet wordt verstoord.”

De toekomst is duurzaam

“Dankzij de steun van partners als VLAIO maar evengoed UNIZO en Voka, zijn we erin geslaagd om onze innovatieve projecten op de rails te krijgen. Op die manier bouwen we mee aan de duurzame toekomst van ons bedrijvenpark. En dat maakt ons super trots!” besluit Sandra.

Strategische transformatiesteun aanvragen

Financiële steun voor belangrijke investerings- en opleidingsprojecten

Wil je sterk in jouw bedrijf investeren om met jouw innovaties een internationale doorgroei waar te maken of duurzame tewerkstelling in Vlaanderen te realiseren? Met strategische transformatiesteun krijg je financiële steun voor investerings- en opleidingsprojecten die bijdragen tot de Vlaamse economie.

Wanneer spreken we over strategische transformatie?

Het West-Vlaamse Desotec en Encon in Bilzen toonden al aan welk soort projecten in aanmerking komen.

Plan je ook een investerings- of opleidingsproject dat in belangrijke mate bijdraagt aan de versterking van het economische weefsel in Vlaanderen?

Meer specifiek gaat het om:

- investeringen in strategische clusters en lead plants in Vlaanderen;
- investeringen in de internationale doorgroei van innovatiegerichte kmo's in Vlaanderen;
- investeringen die een transformatie mogelijk maken en de duurzame verankering realiseren van belangrijke tewerkstelling in Vlaanderen.

Ook samenwerkende ondernemingen kunnen gezamenlijk een project indienen. Het moet wel gaan om minstens drie ondernemingen die niet tot dezelfde bedrijvengroep behoren.

Voor wie?

De strategische transformatiesteun is er voor kmo's en grote ondernemingen die individueel of gezamenlijk een strategisch transformatieproject willen realiseren.

Hoeveel subsidie kan je krijgen?

De steun wordt opgesplitst in een basissteun voor het transformatieproject en een bonussteun voor de creatie van bijkomende tewerkstelling.

	Investerings	Opleidingen
Subsidie % basissteun	8%	20%
Maximale Subsidie	1 miljoen euro per aanvragende onderneming	
Bonussteun	MAX. 2%	MAX. 5%

Wanneer meerdere verbonden ondernemingen elk een aparte aanvraag indienen voor deelprojecten die passen in één globaal transformatieplan, dan

zal de totale steun (= basissteun + bonussteun) over de verschillende aanvragen worden beperkt tot 1,25 miljoen euro.

Hoe vraag je strategische transformatiesteun aan?

1

Stap 1 Indienen: Dien je aanvraag online in via vlaio.be/sts. Voeg ook een kwalitatief transformatieplan toe met een investerings- en een opleidingsdeel.

2

Stap 2 Ontvangstbevestiging: Je krijgt een ontvangstmelding als je aanvraag goed werd ontvangen. Hierbij delen we ook de vroegst mogelijke startdatum van je project mee.

3

Stap 3 Ontvankelijkheid checken: VLAIO kijkt na of je aanvraag volledig is en of alle bijlagen erbij zitten.

4

Stap 4 Beoordeling: De Commissie Strategische Steun van VLAIO beoordeelt je project. Een transformatietoets gaat na of het project voldoet aan de kenmerken van transformatie. De parameters hierbij zijn onder andere innovatie, internationalisering en verduurzaming.

Contact

strategischesteun@vlaanderen.be
Kijk op vlaio.be/STS voor meer info.



Sandra Deraeve,
hr en financial manager Encon



Kim Soete.
hr-manager Pomax

Geen innovatieplannen, wel ondernemersvragen?

Blijf er niet mee zitten.

Ondernemen brengt bij elke ondernemer, groot of klein, inventief, klassiek of energiek, een hoop vragen met zich mee. Blijf er niet mee zitten.

VLAIO gidst je naar de correcte subsidie of de juiste partner voor verdere coaching, begeleiding of extra kennis.

Je kan met al je ondernemersvragen terecht bij het VLAIO Contact Center via 0800 20 555, via mail naar info@vlaio.be of via www.vlaio.be.

**Extra begeleiding of coaching nodig?
Of op zoek naar het juiste netwerk? De
VLAIO-partners kunnen je verderhelpen.
Check hun dienstverlening via [vlaio.be/
sterkondernemen](http://vlaio.be/sterkondernemen).**



Overtuigd om samen te werken?

vlaio.be
info@vlaio.be
0800 20 555

v.u. Agentschap Innoveren & Ondernemen,
Koning Albert II Laan 35, 1030 Brussel
depotnummer D/2019/3241/135