Vlaanderen
is ondernemen

Toelichtingsdocument Innovatieve Starterssteun

VERSIE JULI 2025

Inhoudsopgave

Doelstelling 3
Juridisch kader 3
Toepassingsgebied 3
Aanvragers 3
Cumulverbod 4
Steunbare activiteiten en steunintensiteit 4
Procedure van een projectaanvraag 5
Aanmelding bij één van de partners (verplicht) 5
Subsidieaanvraag 5
Ontvankelijkheidsbeoordeling 5
Evaluatie 6
Beoordeling en selectiecriteria 6
Vertrouwelijke behandeling van de aanvraag en publicaties 7
Rechten en plichten verbonden aan subsidietoekenning 7
Overeenkomst (middelenverbintenis) 7
Uitbetaling 8
De opvolging van het project 8
Meldingsplicht 8
De afsluiting van het project 8
Controle door inspectie 9
Verdere verplichtingen ten overstaan van het agentschap na afsluiting van het project 9
Georganiseerd beroep 9
Klacht 10
Bijlage 1: Selectiecriteria 11
1. Pioniersrol/USP 11
2. Onzekerheden 12
3. Team en netwerk 13
4. Eigen risico 14
5. Impact en potentieel 15

Doelstelling

Innovatieve starterssteun is een subsidie instrument ter ondersteuning van innovatieve starters met een groot economisch potentieel en bijpassende ambitie.

De steun moet de ontwikkeling van nieuwe producten, diensten en (productie)processen stimuleren en de toepassing van nieuwe technologieën en wetenschappelijke inzichten in de markt bevorderen. Door dit aanbod van financiële steun en advies wenst VLAIO de concurrentiepositie van startende bedrijven via innovatie te versterken en de toegang tot expertise, netwerk en financieringsmogelijkheden voor starters te faciliteren.

Juridisch kader

De subsidies binnen innovatieve starterssteun worden toegekend op basis van het BVR bedrijfssteun voor O&I in Vlaanderen - 12 mei 2017.

De steun wordt toegekend als starterssteun onder artikel 22 van de Algemene Groepsvrijstellingsverordening.

Aan deze starterssteun zijn specifieke voorwaarden verbonden voor de aanvragende onderneming, dit wordt uiteengezet in de onderliggende paragraaf.

Toepassingsgebied

Aanvragers

Enkel volgende ondernemingen kunnen een aanvraag indienen:

- De onderneming is een kleine onderneming volgens de Europese kmo-definitie
- De ondernemingen heeft een rechtspersoonlijkheid.
- De onderneming heeft een exploitatiezetel in Vlaanderen (eventueel in oprichting).
- De onderneming is niet beursgenoteerd.
- Leeftijd: de onderneming[1] is maximaal 2 jaar oud op het moment van indiening en voldoet aan volgende voorwaarden:
    - De onderneming heeft niet de activiteit van een andere onderneming overgenomen[2],
    - De onderneming heeft nog geen winst uitgekeerd, en
    - De onderneming heeft geen andere onderneming overgenomen of is niet uit een concentratie ontstaan.[3]

[1] De leeftijd van de onderneming wordt bepaald door de oudste onderneming in de groep van verbonden ondernemingen (Single Economic Unit).
[2] Tenzij de omzet van de overgenomen activiteit in het boekjaar voorafgaand aan de overname minder dan 10 % van de omzet van de in aanmerking komende onderneming bedraagt.
[3] Tenzij de omzet van de overgenomen onderneming minder dan 10 % van de omzet van de in aanmerking komende onderneming in het boekjaar voorafgaand aan de overname bedraagt of de omzet van de onderneming die uit een concentratie is ontstaan,

- Ook starters waarvan de vennootschap nog niet opgericht is, komen in aanmerking. De subsidietoekenning wordt dan afhankelijk gesteld van effectieve oprichting van de vennootschap. Dit geldt ook voor wie recent gestart is als eenmanszaak. Zij kunnen indienen als 'onderneming in oprichting', in afwachting van het oprichten van een onderneming met rechtspersoonlijkheid.
- De onderneming heeft een eigen vermogen dat samen met achtergestelde leningen minstens € 5.000 bedraagt. Bij goedkeuring van de subsidieaanvraag dient de onderneming binnen de 4 maanden na de beslissing te voldoen aan deze financiële voorwaarde om de subsidie te kunnen ontvangen.

Cumulverbod

Dubbele subsidiëring is niet toegestaan. Kosten die deel uitmaken van de begroting van het innovatieve starterssteunproject mogen niet gesteund worden met andere subsidies. De aanvrager verklaart bij indiening van het projectvoorstel op eer dat de onderneming voor dit project geen andere overheidssteun heeft ontvangen of aangevraagd met betrekking tot dezelfde kosten.

Indien de aanvrager tijdens de looptijd van het innovatieve starterssteunproject financiële steun bekomt van het type ontwikkelingsprojecten, onderzoeksprojecten, O&O haalbaarheidsstudies, ICON-projecten, Baekeland mandaten, Innovatiemandaten fase 2 of kmo-groeisubsidies, inclusief VLAIO-steun voor projecten met Europese samenwerking, dan wordt het innovatieve starterssteunproject gestopt voor de start van het nieuwe project en wordt de steun afgerekend.

Personeelsleden waarvoor de onderneming gebruikmaakt van de specifieke maatregel van gedeeltelijke vrijstelling van bedrijfsvoorheffing voor een Young Innovative Company (YIC), kunnen niet opgenomen worden in de inspanningen toegewezen aan het innovatieve starterssteunproject. Meer informatie voor alternatieve maatregelen voor gedeeltelijke vrijstelling van bedrijfsvoorheffing op de VLAIO-website.

Steunbare activiteiten en steunintensiteit

Met innovatieve starterssteun worden pioniers gesteund die vernieuwend zijn in de beoogde markt en die voor de uitdagende opbouw van kennis staan. In aanmerking komende projecten zijn meer dan het samenvoegen van bestaande oplossingen/technieken en vereisen dus onderzoek en ontwikkeling (een iteratief traject van onderzoek, bouwen, testen).

Binnen dit programma steunt VLAIO 3 vormen van pionierschap:

- De ontwikkeling van producten, diensten, (productie)processen die nieuw zijn voor de markt.
- Het als eerste toepassen van een technologie of een wetenschappelijk inzicht in de markt.
- Het als eerste toepassen van een nieuw businessmodel binnen de markt.

minder dan 10 % hoger is dan de gezamenlijke omzet van de bij de concentratie betrokken ondernemingen in het boekjaar voorafgaand aan de concentratie.

De financiële steun bestaat uit een vast bedrag van € 50.000. Tegenover dit bedrag staat een overtuigende inschatting van te maken kosten ter waarde van € 70.000. VLAIO hanteert de regel dat interne personeelsinspanningen mogen verrekend worden aan € 70.000 per mensjaar.

De geschatte kosten moeten uiteraard als plausibel ingeschat kunnen worden in relatie tot de gehele aanvraag.

Naast financiële steun krijgt de starter ook ondersteuning van een VLAIO bedrijfsadviseur tijdens de uitvoering van het project. Deze ondersteuning richt zich op onderwerpen zoals het businessmodel, intellectuele eigendom, financieringsmogelijkheden, expertise in het netwerk en het uitstippelen van de toekomstige R&D roadmap.

Elke steunaanvraag gebeurt door één enkele onderneming. Een onderneming kan ook maar éénmaal innovatieve starterssteun ontvangen en maximaal twee keer aanvragen.

Procedure van een projectaanvraag

Aanmelding bij één van de partners (verplicht)

Aanmelding verloopt altijd via één van de betrokken VLAIO-partners (zie 'Aanvraagprocedure' voor overzicht partners), die elk een aantal starters als kandidaat mogen doorsturen naar VLAIO.

De VLAIO-partner begeleidt de aanvrager in de opmaak van de aanvraag.

Subsidieaanvraag

Wie door de VLAIO-partner geselecteerd werd krijgt toegang tot het online indieningsportaal om de subsidieaanvraag te starten. De starter staat vervolgens zelf in voor het indienen van de subsidieaanvraag.

Een volledige subsidieaanvraag bestaat uit de ingevulde aanmeldingstemplate en de template innovatieve starterssteun – deel aandeelhouderschap en leeftijd starter.

De projectaanvraag wordt toegelicht door middel van een PowerPointpresentatie door de aanvrager tijdens een pitch aan de jury. Ten laatste één dag voor de pitch (zie evaluatie) bezorgt de aanvrager de PowerPointpresentatie per mail aan aanmeldingISS@VLAIO.be.

Ontvankelijkheidsbeoordeling

In een eerste controle wordt nagegaan of de aanvraag ontvankelijk is.

- De onderneming werd geselecteerd door een VLAIO-partner;
- De onderneming voldoet aan de vereisten zoals opgenomen in de sectie 'Aanvragers';
- De geschatte kosten moeten minstens € 70.000 bedragen;
- De aanvraag wordt ingediend door één enkele onderneming of onderneming in oprichting;
- Het project start ten vroegste op de eerste dag van de maand na indiening;
- De aanvraag is volledig. Dit wil zeggen dat
    - De verklaringen correct zijn ondertekend;
    - De aanvraagtemplates volledig en correct werden ingevuld;
    - Alle vereiste bijlagen zijn opgeladen;

Een aanvraag die niet voldoet aan deze criteria of onvoldoende informatie bevat om de behandeling te starten, zal onontvankelijk verklaard worden. Dit betekent dat de aanvraag in die vorm niet verder zal worden behandeld. De aanvrager wordt hiervan zo snel mogelijk op de hoogte gebracht. De aanvrager heeft de mogelijkheid om, indien gewenst, op een later tijdstip een nieuwe aanvraag in te dienen.

Evaluatie

Alle ontvankelijke projectaanvragen worden beoordeeld door een jury van projectadviseurs en bedrijfsadviseurs van VLAIO.

De jury's worden multidisciplinair samengesteld.

De projectaanvraag wordt toegelicht door middel van een PowerPointpresentatie door de aanvragende onderneming tijdens een pitch aan deze jury.

Er zijn 5 vaste evaluatieperiodes voorzien in 2025.

- De week van 10 tem 14 februari '25 (indiening voor 31 januari)
- De week van 31 maart tem 4 april '25 (indiening voor 14 maart)
- De week van 2 tem 6 juni '25 (indiening voor 16 mei)
- De week van 23 tem 29 september '25 (indiening voor 5 september)
- De week van 1 tem 5 december '25 (indiening voor 14 november)

De jury beoordeelt de projecten volgens de voorziene selectiecriteria (bijlage 1).

VLAIO beslist over de steuntoekenning.

Beoordeling en selectiecriteria

De beoordelingscriteria zijn beschreven in het scorerooster dat is opgenomen als bijlage 1. Bij de beslissing tot steuntoekenning wordt rekening gehouden met volgende beoordelingscriteria:

1. Criterium pioniersrol
   Verlegt de starter de grenzen van wat gangbaar is binnen zijn markt? Is er sprake van een innovatief idee en lost dit een probleem op bij een duidelijke doelgroep?
2. Criterium onzekerheden en aanpak
   Is het uitdagend om dit idee te vertalen naar een onderneming? Wordt er gewerkt richting een proof of business en/of proof of concept? Staat hier een inspanning tegenover van minstens het equivalent van een mensjaar of een kost van € 70.000?
3. Criterium team en netwerk
   Kan het team en bijhorend netwerk het ondernemersproject dragen?
4. Criterium eigen risico (skin in the game)
   Nemen de vennoten zelf voldoende risico op zich?
5. Criterium impact en potentieel
   Is er minstens 5 VTE tewerkstelling tegen jaar 5 na einde project?
   Kan het project leiden tot een grote economische groei? Is er een positieve maatschappelijke impact?

Vertrouwelijke behandeling van de aanvraag en publicaties

De personeelsleden van VLAIO (en ook alle andere personen die kennis krijgen van een steunaanvraag of opvolging ervan), zijn -voor de gegevens van of over ondernemingen, instellingen of personen over ideeën, innovaties of onderzoeksresultaten, en ook voor de geformuleerde adviezen- ertoe gehouden om ze:

1. Strikt vertrouwelijk te behandelen;
2. Alleen mee te delen of te laten meedelen aan derden als dat in het rechtstreeks belang is van de onderneming, de organisatie, de instelling of de persoon die de steunaanvraag doet, of als dat een functioneel onderdeel is van de behandeling van de aanvraag, of van een lopend dossier bij VLAIO;
3. Nooit in eigen voordeel of met het oog op een persoonlijk voordeel te gebruiken of te verspreiden.

Deze verplichtingen blijven gelden, ook na het einde van de tewerkstelling bij de Vlaamse overheid of na de aanstelling als lid van het beslissingscomité bij FIO of als externe deskundige, of na het einde van de uitoefening van elke andere opdracht op verzoek van VLAIO. Bovenstaande principes zijn decretaal geregeld. Voor personeel tewerkgesteld door VLAIO gelden verder het personeelsstatuut en de individuele arbeidsovereenkomsten van het personeel. Externe deskundigen ondertekenen voor elk individueel projectvoorstel dat zij behandelen een aparte confidentialiteitsovereenkomst.

De subsidieovereenkomst geeft VLAIO wel de toestemming volgende gegevens te gebruiken voor publicatie: de naam, de gemeente van de maatschappelijke zetel (of van de betrokken exploitatiezetel), het ondernemingsnummer, het kmo-karakter, het projectnummer, het steunprogramma, het jaar van de beslissing tot steuntoekenning, het bedrag van de subsidie, de titel en de samenvatting zoals aangeleverd bij de steunaanvraag (= elevator pitch in aanmeldingstemplate).

Rechten en plichten verbonden aan subsidietoekenning

Overeenkomst (middelenverbintenis)

Bij beslissing om steun toe te kennen komt een subsidieovereenkomst tot stand tussen het Fonds voor Innoveren & Ondernemen en de onderneming.

De beslissing tot subsidietoekenning wordt digitaal gecommuniceerd, bevat de essentiële projectinformatie (maximum subsidiepercentage en -bedrag, startdatum, duur, doelstellingen…) en vermeldt eventuele bijzondere voorwaarden.

De voorwaarden (met deadlines) en betalingen (met indicatieve timing) horende bij elk project worden digitaal gecommuniceerd.

De overeenkomst komt effectief tot stand door het aanvaarden van de opstartvoorwaarde, tenzij de onderneming binnen de maand na verzending van de beslissing tot subsidietoekenning kenbaar maakt het project niet op te starten.

De rechtsgeldig vertegenwoordiger van de onderneming (of de gemandateerde indiener) heeft daartoe bij de indiening de ALGEMENE VOORWAARDEN INNOVATIESTEUN aanvaard.

De OVEREENKOMST bestaat uit de ALGEMENE VOORWAARDEN INNOVATIESTEUN, de BESLISSING TOT SUBSIDIETOEKENNING met inbegrip van de daarin vermelde REFERENTIEDOCUMENTEN en alle BIJLAGEN evenals de later door het HERMESFONDS schriftelijk bevestigde wijzigingen.

Uitbetaling

De steun wordt uitbetaald in twee schijven van € 25.000: een voorschotschijf van € 25.000 bij de start van het project en een schijf van € 25.000 bij afsluiting van het project.

Basisvoorwaarden voor uitbetaling zijn - naast een correcte uitvoering van het project - het naleven van de verslaggevingsplicht, alsook de meldingsplicht bij onvoorziene en belangrijke wijzigingen in de projectuitvoering.

De opvolging van het project

De steun betreft een inspanningsverbintenis (geen resultaatsverbintenis), maar de leverbaarheden gedefinieerd in het voorstel staan centraal bij de opvolging. Wanneer het project niet volledig of niet zorgvuldig met het oog op de leverbaarheden uitgevoerd wordt, kan de steun geheel of gedeeltelijk teruggevorderd worden (zie ook "De afsluiting van het project").

Tijdens het project neemt VLAIO contact op voor een korte evaluatie. We moedigen ook aan om tijdens de uitvoering beroep te doen op ondersteuning door VLAIO en haar partners.

Meldingsplicht

Indien er wijzigingen zijn die een belangrijke impact hebben op het behalen van de projectdoelstellingen, op de uitvoering van het project of op de vooropgestelde impact van de projectresultaten op de onderneming, moet de onderneming dit melden. Dat kan hetzij in de standaard verslaggeving wanneer deze kort aansluit bij het plaatsvinden van de wijziging, hetzij via een afzonderlijk bericht naar het agentschap.

De afsluiting van het project

Bij de afsluiting van een project vindt een afsluitgesprek plaats en wordt een eindverslag ingediend. Hiervoor wordt de Template eindverslag innovatieve starterssteun gehanteerd. De focus ligt op de leverbaarheden en een actueel beeld van het vervolgtraject.

Er wordt bij een volledige en zorgvuldige uitvoering van het project geen detail van de kosten gevraagd. Een algemeen beeld van de interne inspanningen en externe kosten komt wel aan bod in de inhoudelijke beschrijving van de resultaten voor de vooropgestelde leverbaarheden. Wanneer de beoogde resultaten niet gehaald werden, dient dieper ingegaan te worden op het verloop van het project. In die uitzonderlijke gevallen dat het project niet volledig uitgevoerd werd of de rapportage ontoereikend blijkt om een duidelijk beeld van de bereikte resultaten te krijgen, behoudt VLAIO zich het recht om meer detail (ook van de gemaakte kosten) op te vragen en zal er desgevallend teruggevorderd of pro-rata afgerekend worden.

Bij goedkeuring van het eindverslag wordt de tweede schijf uitbetaald.

De begeleiding door de VLAIO bedrijfsadviseur gaat door na het gesteunde project en wordt op maat van de vervolgfasen aangeboden.

Controle door inspectie

Het Agentschap kan vanaf het ogenblik dat de subsidieaanvraag wordt ingediend, controleren of de bepalingen worden nageleefd.

Die controle kan het volgende tot gevolg hebben:

1° de gevraagde subsidie wordt niet toegekend;

2° de toegekende subsidie wordt niet uitbetaald;

3° de toegekende subsidie wordt teruggevorderd.

Als uit een controle blijkt dat de onderneming een steunaanvraag heeft ingediend op basis van onjuiste verklaringen of foutieve informatie en die niet spontaan heeft gecorrigeerd, komt die onderneming gedurende een periode van vijf jaar, vanaf het moment van de kennisgeving van de voormelde vaststelling, niet in aanmerking voor steun als vermeld in artikel 3, 5°, van het decreet van 16 maart 2012, artikel 4, eerste en vijfde lid, van het decreet van 15 juli 2016 houdende toekenning van een hinderpremie aan kleine ondernemingen die ernstige hinder ondervinden van openbare werken in het Vlaamse Gewest, en artikel 41ter, § 2, van het decreet van 21 december 2001 houdende bepalingen tot begeleiding van de begroting 2002.

Verdere verplichtingen ten overstaan van het agentschap na afsluiting van het project

Het agentschap kan gedurende 10 jaar na einde van het project een update vragen van de impact op de onderneming als gevolg van het project.

Ondernemingen dienen bij elke communicatie over de realisatie van hun plannen, te vermelden dat ze hierbij ondersteund werden door VLAIO.

Georganiseerd beroep

Steunvragende ondernemingen kunnen via een georganiseerd beroep ingaan tegen een beslissing, behalve bij een herziening van de subsidie op grond van formele vaststellingen zoals o.m. het niet tijdig indienen van verslaggeving.

Het georganiseerd beroep moet bij VLAIO ingediend worden binnen een termijn van 30 werkdagen na de betekening van de beslissing en gebaseerd zijn op duidelijke, verifieerbare elementen. Dit zijn concrete elementen in de ingediende projectaanvraag en aanvullingen vóór de beslissing die volgens de aanvragers niet correct werden geapprecieerd. De aanvrager richt het georganiseerd beroep per mail aan aanmeldingISS@VLAIO.be met vermelding van het projectnummer.

Bij een aantekening van een georganiseerd beroep moet de projectdoelstelling ongewijzigd blijven. Indien de bedrijfspartners van oordeel zijn dat men met een gewijzigde projectdoelstelling wel tot een steunbaar project zou komen, dan kunnen zij daarvoor niet van een georganiseerd beroep gebruik maken, maar moeten ze een nieuwe projectaanvraag indienen.

Klacht

Indien een aanvrager ontevreden is over de wijze van behandelen door VLAIO kan die te allen tijde schriftelijk, mondeling of elektronisch klacht indienen. Deze klachten worden binnen de 45 dagen na ontvangst behandeld.

Klachten over een negatieve beoordeling van een aanvraag kunnen pas worden ingediend nadat een georganiseerd beroep tegen de beslissing werd ingediend en behandeld.

Bijlage 1: Selectiecriteria

Dit rooster dient als richtlijn bij de beoordeling van de projecten die ingediend worden bij Innovatieve Starterssteun. Projecten worden beoordeeld aan de hand van vijf beoordelingscriteria: (1) Pioniersrol/USP, (2) Onzekerheden en aanpak, (3) Team en netwerk, (4) Eigen risico (skin in the game) en (5) Impact en potentieel.

Elk criterium bestaat uit drie subcriteria waarop gescoord wordt. De mogelijke scores zijn kritisch (0), zwak (1), voldoende (2), goed (4) of uitmuntend (5). Indien een project 'kritisch' scoort op één subcriterium of 'zwak' op minstens 2 subcriteria binnen hetzelfde criterium voldoet het niet aan de voorwaarden voor innovatieve starterssteun en is het uitgesloten van subsidie. Samenvattend houdt dit in dat een project 1) geen kritische score mag hebben of 2) minimaal een totale score van 25 moet halen om voor steun in aanmerking te komen.

1. Pioniersrol/USP

	Pioniersrol/USP				
	In dit criterium kijken we naar de originaliteit en nieuwheid van product, dienst, businessmodel of een combinatie hiervan. Kunnen de starters dit duiden? Is er een reëel probleem dat opgelost wordt? Hoe vernieuwend zijn de producten of diensten binnen deze markt? Hoe vernieuwend is de toe te passen technologie/het wetenschappelijk inzicht of het businessmodel binnen deze markt?				
	kritisch (0)	**zwak (1)**	**voldoende (2)**	**goed (4)**	**uitmuntend (5)**
Probleem	Er is geen 'problem to be solved' bij de doelgroep. In andere woorden, er is een oplossing op zoek naar een probleem.	Er is een potentieel probleem geïdentificeerd. Dit is nog niet echt geverifieerd bij de beoogde doelgroep.	Er is een reëel probleem geïdentificeerd, dat is geverifieerd bij de doelgroep.	Er is een reëel probleem geïdentificeerd, waarvan is aangetoond dat het zeer zwaar weegt bij de beoogde doelgroep.	Er is een reëel probleem geïdentificeerd, waarvan is aangetoond dat het zeer zwaar weegt bij een grote doelgroep. Er zijn al early adopters die interesse hebben.

Originaliteit	Doorstaat de “positieve pionierschaps-google-test”* niet. Het project heeft betrekking op gangbare zaken binnen de markt, het idee is niet vernieuwend, de starter is geen pionier. De beoogde ontwikkeling heeft al ingang gevonden in de markt waarop het gericht is.	Pionierschap is beperkt uitgewerkt en we hebben er twijfels bij. We moeten zelf naar de alternatieve oplossingen zoeken.	Pionierschap is beperkt aangetoond, maar we hebben er wel een goed aanvoelen bij. De kandidaat beschrijft de markt en ook de alternatieve oplossingen die er bestaan voor het geïdentificeerde probleem.	De kandidaat beschrijft de markt en ook de alternatieve oplossingen die er bestaan voor het geïdentificeerde probleem. Er is een vergelijking met de alternatieven o.b.v. criteria. De keuze van de criteria is wel deels arbitrair (en dus niet aantoonbaar relevant voor de klant).	De kandidaat beschrijft de markt en ook de alternatieve oplossingen die er bestaan voor het geïdentificeerde probleem. Er is een vergelijking met de alternatieven o.b.v. reële criteria die bepalend zijn voor de klant.
Selling Proposition	Er is geen (Unique) Selling Proposition: dat wil zeggen, de oplossing lost het probleem niet op of de oplossing heeft onvoldoende voordelen ten opzichte van andere oplossingen.	Het is niet helemaal duidelijk of de oplossing het probleem ook volledig oplost of de aangereikte oplossing lijkt het probleem slechts in beperkte mate op te lossen.	De propositie lost het geïdentificeerde probleem op.	De propositie lost het geïdentificeerde probleem ook op en heeft belangrijke voordelen ten opzichte van concurrerende alternatieven.	De propositie is 10x beter dan eventuele alternatieven.
	** Toelichting : In een positieve pionierschaps-google-test ga je met de kernwoorden van het idee aan de slag met Google, op zoek naar gelijkaardige realisaties of ambities binnen de beoogde markt. Vind je een concept of idee wat sterk lijkt op het idee waarvan je de pionierschap onderzoekt, dan ga je actief op zoek naar de verschillen tussen de twee concepten. Een snelle 'zie je, het bestaat al' is dus niet voldoende, ga gerust uit van een positieve ingesteldheid over het pionierschap.*				

2. Onzekerheden

	Onzekerheden				
	Wordt er gewerkt richting een proof of business en/of proof of concept? Staat hier een inspanning tegenover van minstens het equivalent van een mensjaar of een kost van € 70.000?				
	kritisch (0)	**zwak (1)**	**voldoende (2)**	**goed (4)**	**uitmuntend (5)**

Onzekerhe-den PoC/PoB	De uitdagingen en onzekerheden van het project zijn beperkt, onduidelijk of een oplossing is niet haalbaar. Of er is geen overtuigende PoB beschikbaar, de kandidaat onderkent dit niet en er worden geen geloofwaardige stappen ondernomen om een PoB te behalen.	Alle elementen zijn eigenlijk al aanwezig om een goede business case neer te zetten – it just needs to be done. Eventuele uitdagingen en/of onzekerheden zijn slechts vaag omschreven.	Er is 1 kennissprong nodig om een onzekerheid weg te werken. De probleemstelling is helder geformuleerd.	Er zijn meer kennissprongen nodig om een aantal onzekerheden weg te werken. De probleemstelling is helder geformuleerd is voldoende uitdagend, maar haalbaar.	Er zijn meer kennissprongen nodig om een aantal onzekerheden weg te werken. De probleemstelling is helder geformuleerd is voldoende uitdagend, maar haalbaar. Er is een risico-analyse met eventuele suggesties voor alternatieve oplossingen.
Uitvoering	Er is een mismatch tussen projectuitvoering en beoogde leverbaarheden.	De voorgestelde projectuitvoering is nog onduidelijk en overtuigt niet dat deze binnen het project tot een PoC/PoB zal leiden.	De voorgestelde project-uitvoering is nog onduidelijk, maar lijkt tegemoet te komen aan de beoogde leverbaarheden.	De activiteiten zijn afgestemd op de beoogde leverbaarheden en ze zijn in voldoende detail beschreven.	De activiteiten zijn afgestemd op de beoogde leverbaarheden en ze zijn in voldoende detail beschreven. De kandidaat werkt op een zo efficiënt mogelijke manier naar een product-markt fit.
Inspannin-gen (tijd/kost)	De vereiste kosten bedragen omgerekend minder dan €70.000, of zijn veel groter, zonder dat de bijkomende inspanningen en kosten kunnen gedragen worden. Of de benodigde tijd ligt niet tussen 6 en 12 maanden.	Het is onduidelijk of kosten en tijdbesteding passen bij de geplande uitvoering.	Kosten en tijdbesteding zijn globaal in kaart gebracht en kloppen met de voorgestelde projectuitvoering.		

3. Team en netwerk

	Team en netwerk
	Dit criterium beoordeelt in welke mate de vereiste expertise en competenties beschikbaar zijn om het project uit te voeren. Kan het team en bijhorend netwerk het ondernemersproject dragen? We kijken naar omvang van het team, complementariteit, technische expertise, marktkennis en eventuele eerdere ervaringen als ondernemer.

	kritisch (0)	zwak (1)	voldoende (2)	goed (4)	uitmuntend (5)
Samenstel-ling	Er is één founder actief in het bedrijf. Er is verder geen of te weinig omkadering.	Er is één founder actief in het bedrijf. Die weet zich informeel omkaderd door enkele mensen die extra kennis inbrengen.	Er is één founder actief in het bedrijf. Die is formeel omkaderd door mensen die extra kennis inbrengen. Bijvoorbeeld in een adviesraad.	Er zijn 2 of meer complementaire founders actief in het bedrijf. Die zijn informeel omkaderd door een paar mensen.	Er zijn 2 of meer complementaire founders actief in het bedrijf. Die zijn formeel omkaderd door mensen die extra kennis inbrengen. Bijvoorbeeld in een adviesraad.
Kennis en competentie	Binnen het voorgestelde team ontbreken de vereiste expertise en competenties om het project uit te voeren én er wordt geen overtuigend plan voorgelegd om dit te verhelpen.	De founder heeft expertise rond het product, dienst of de technologie of heeft juist kennis van de markt.	De founder heeft expertise rond het product, dienst of de technologie of heeft juist kennis van de markt. De omkadering heeft aanwijsbaar complementaire essentiële kennis	Het interne team combineert kennis van de markt met eventuele kennis rond de kerntechnologieën. De omkadering biedt aanvullende kennis	Het interne team combineert kennis van de markt met kennis rond alle benodigde technologieën. De omkadering biedt zeer voordelige extra kennis of toegang tot de markt.
Ondernemerservaring		Niemand in het team of omkadering heeft ondernemerservaring.	In de omkadering zitten mensen met ondernemerservaring	Minstens één van de founders heeft ervaring als ondernemer.	Minstens één van de founders heeft ervaring met een startup.

4. Eigen risico

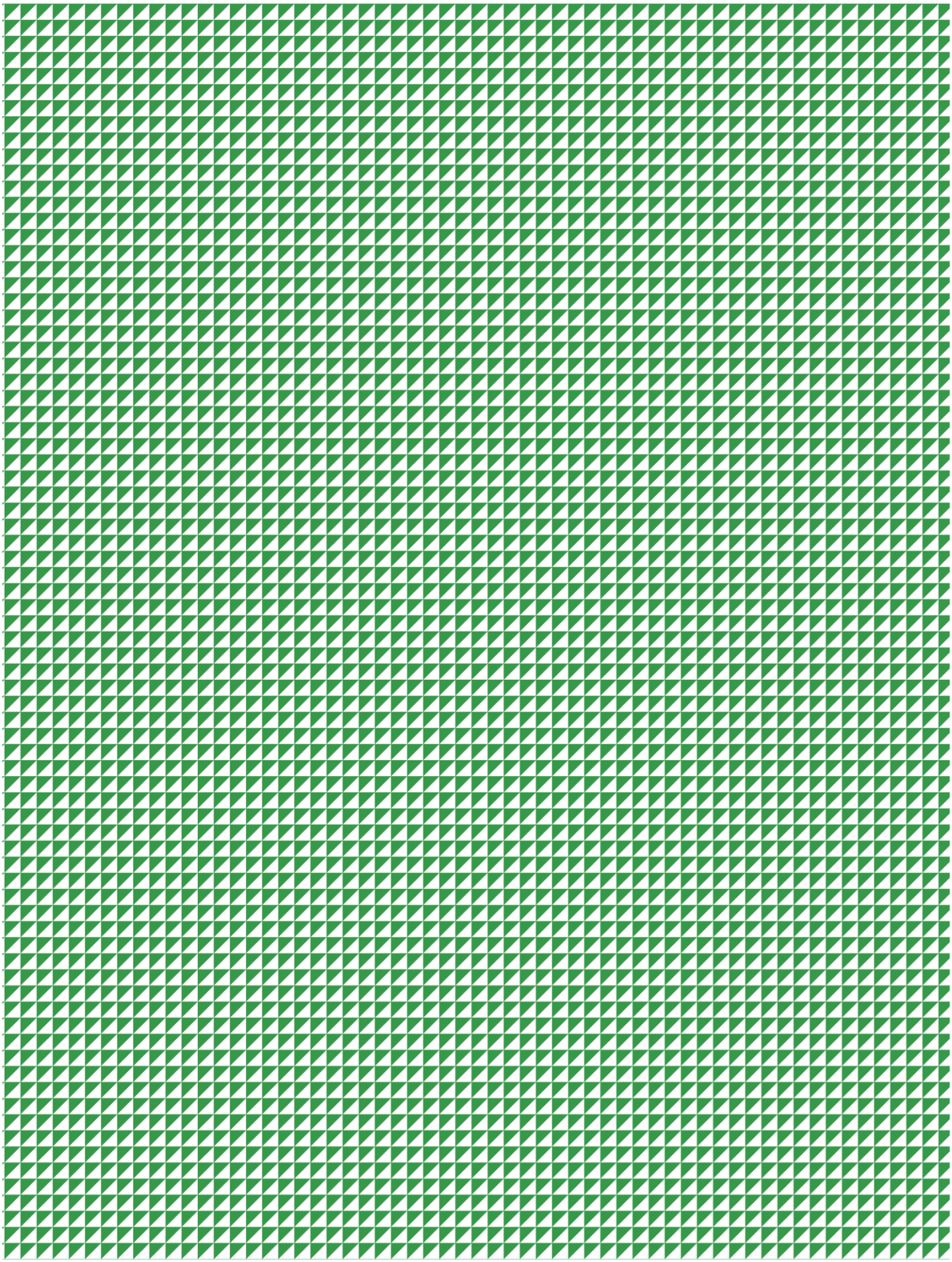
	Skin in the game				
	Nemen de vennoten zelf voldoende risico op zich? Dat kan gaan over geld dat ze zelf investeren, of over een job die ze opgeven of tijd die ze investeren.				
	kritisch (0)	zwak (1)	voldoende (2)	goed (4)	uitmuntend (5)
Beschikbare tijd	Het team heeft minder dan één mensdag per week beschikbaar	Het team heeft tenminste één mensdag per week beschikbaar (naast avonduren en weekends)	Het team heeft tenminste twee mensdagen per week beschikbaar (naast avonduren en weekends)	Het team heeft tenminste drie mensdagen per week beschikbaar (naast avonduren en weekends)	Het team heeft tenminste vier mensdagen per week beschikbaar (naast avonduren en weekends)

Opgeven zekerheden		Niemand past de tijdbesteding aan in zijn/haar bestaande job.	Minstens één founder reduceert formeel de werkbezetting in de bestaande job.	Minstens één founder geeft zijn/haar vaste betrekking volledig op.	Minstens twee founders geven hun vaste betrekking volledig op.
Inbreng geld	Er wordt minder dan 5.000 cash geïnvesteerd in het project (voor en/of tijdens het project).	Er wordt meer dan 5.000 cash geïnvesteerd in het project (voor en/of tijdens het project).	Er wordt meer dan 10.000 cash geïnvesteerd in het project (voor en/of tijdens het project).	Er wordt meer dan 15.000 cash geïnvesteerd in het project (voor en/of tijdens het project).	Er wordt 20.000 of meer cash geïnvesteerd in het project (voor en/of tijdens het project).

5. Impact en potentieel

	Impact en potentieel				
	Kan het project leiden tot een positieve maatschappelijke impact en een grote economische groei? We kijken naar de inschatting van de kandidaten. Hoe goed is die onderbouwd? Maar we challengen ook aan de hand van cases die we zelf kennen uit het verleden.				
	kritisch (0)	**zwak (1)**	**voldoende (2)**	**goed (4)**	**uitmuntend (5)**
Tewerkstelling	De realistische tewerkstelling dankzij de resultaten van een succesvol project is minder dan 5 VTE in het 5e jaar na het project.	De onderneming haalt nipt 5VTE in jaar 5	De onderneming haalt 5-10 VTE in jaar 5	De onderneming haalt meer dan 10 VTE in jaar 5, maar zal daarna naar verwachting stagneren	De onderneming haalt meer dan 10 VTE in jaar 5, met verdere groeimogelijkheden

Onderbouwing	De vooropgestelde groei in tewerkstelling is onrealistisch, niet haalbaar of niet onderbouwd (en daardoor niet te verifiëren).	De groei is onderbouwd aan de hand van een realistische pronostiek met daarin verwachte omzet en verkoopaantallen.	De groei is onderbouwd aan de hand van een realistische pronostiek met daarin verwachte omzet, verkoopaantallen en vereiste profielen.	De groei is onderbouwd aan de hand van een realistische pronostiek met daarin inschatting van de marktomvang, concurrentieanalyse, verwachte omzet, verkoopaantallen en vereiste profielen.	De groei is onderbouwd aan de hand van een realistische pronostiek met daarin inschatting van de marktomvang, concurrentieanalyse, verwachte omzet, verkoopaantallen en vereiste profielen. Uit de beschrijving blijkt dat het bedrijf zich richt op een grote en/of sterk groeiende markt.
Maatschappelijke impact	Het voorstel heeft overduidelijk een negatieve maatschappelijke impact.	Er is geen positieve of negatieve maatschappelijke impact.	Er is een positieve maatschappelijke impact, maar dit is niet onderbouwd.	Er is een positieve maatschappelijke impact en dit is ook onderbouwd.	Het project draait om een positieve maatschappelijke impact.



VLAIO - Marie-Elisabeth Belpairegebouw - Simon Bolivarlaan 17 - 1000 Brussel