

Criteria bedrijfssteun voor ONTWIKKELINGSPROJECTEN

(de vermelde indicaties in onderstaande tabellen zijn niet limitatief)

ADDITIONALITEIT NIET STEUNBAAR STEUNBAAR

| Stimulerend effect van de steun | |
|---|---|
| Dit criterium evalueert in welke mate de steun effectief een stimulerend effect heeft en nodig is voor de onderneming om het project uit te voeren. | |
| Indicaties tegen | Indicaties voor |
| Geen stimulerend effect van de steun. Zelfs niet voldaan aan minstens 1 v/d minimale Europese eisen. | Voldaan aan minstens 1 v/d minimale Europese vereisten m.b.t. stimulerend effect v/d steun: <ul style="list-style-type: none">o Ingediend door kmo <i>of</i>o steun verdiept, versnelt of verbreedt de ontwikkeling <i>of</i>o project triggert toename in innovatie-uitgaven en/of opbouw innovatiecapaciteit <i>of</i>o project wordt zonder steun niet uitgevoerd onder huidige omstandigheden. |

I. IMPACT NIET STEUNBAAR STEUNBAAR

| Kwaliteit van de business case & Verwachte economische (en maatschappelijke) effecten voor het bedrijf en voor Vlaanderen | |
|---|---|
| In dit criterium wordt nagegaan of er een kwaliteitsvolle business case voorligt die voor de onderneming op korte termijn kan leiden tot groei en tevens kadert in haar strategie. Ook de impact hiervan op het Vlaams economisch (en maatschappelijk) ecosysteem wordt geëvalueerd. | |
| Indicaties tegen | Indicaties voor |
| <ul style="list-style-type: none">• De business case volstaat niet: is onduidelijk, of omvat geen USP, of bevat hiaten, of is onvoldoende onderbouwd, of is te optimistisch...• De kans op succes van de innovatie is eerder beperkt of draagt weinig of niet bij tot een verhoging van de competitiviteit van het bedrijf.• De innovatie is gericht op uitdovende activiteiten.• Er is onvoldoende verwachte economisch toegevoegde waarde voor Vlaanderen• Het project is maatschappelijk onaanvaardbaar of omhelst de ontwikkeling van militaire toepassingen. | <ul style="list-style-type: none">• Er is een concreet uitgewerkte en onderbouwde business case (gedegen marktanalyse, onderbouwde kosten/baten analyse, eventuele engagementen van klanten, ...) met, indien relevant, een voldoende sterke USP.• De innovatie zal op relatief korte termijn (afhankelijk van de sector) de positie van het bedrijf in de markt verstevigen (competitief voordeel, belangrijk groeitraject, bijdrage tot nieuw technologieplatform met ruime toepassingsmogelijkheden, aanzet tot diversificatie, belangrijke alliantie ...) of een relevant marktaandeel mogelijk maken (voor starters of nieuwe markt) of een belangrijke activiteit weten te bestendigen. |

| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • De aanvrager heeft in het verleden een substantiële hoeveelheid steun voor innovatie ontvangen en dat heeft verhoudingsgewijs te weinig tot nieuwe tewerkstelling en investeringen geleid. • Verankering v/d toegevoegde waarde in Vlaanderen is (te) beperkt en/of onzeker. | <ul style="list-style-type: none"> • Het bedrijf heeft een lange termijn visie en het project past binnen die roadmap. • De groei van het bedrijf vertaalt zich in extra tewerkstelling en/of investeringen in Vlaanderen of het project draagt bij tot versterken van de interne concurrentiepositie binnen het internationale bedrijf of het project is van belang voor het behoud van substantiële tewerkstelling en/of investeringen. • Er is een duidelijke verankering van de toegevoegde waarde in Vlaanderen: moeilijk verplaatsbare activiteit of aantoonbare interacties met andere Vlaamse bedrijven of kennisinstellingen of integratie in het Vlaamse innovatie-ecosysteem, ... • Minstens maatschappelijk neutraal |
|---|--|

II. POTENTIEEL OM DE IMPACT TE BEREIKEN

NIET STEUNBAAR STEUNBAAR

Externe en interne invloedsfactoren

Dit criterium beoordeelt of de onderneming beschikt over de nodige competenties en een geschikte uitgangspositie om de vooropgestelde business case te realiseren. Daarnaast wordt nagegaan of de marktomstandigheden en andere externe factoren voldoende gunstig zijn.

| Indicaties tegen | Indicaties voor |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Geen of beperkte marktvooruitzichten (bv. door kleine of sterk krimpende markt, sterke concurrentie, belemmerende of onduidelijke regelgeving, blokkerende eigendomsrechten van anderen...). • Onvoldoende kennis van markt, reguleringen, klantverwachtingen, concurrentie, barrières, • Het bedrijf heeft een zwakke uitgangspositie in de markt en compenseert dat niet met een voldoende plan van aanpak of track record van eerdere succesvolle vermarkting van innovaties. • Er is onvoldoende perspectief dat het bedrijf over de juiste expertise en middelen zal beschikken om het natraject succesvol uit te voeren. | <ul style="list-style-type: none"> • Reële, voor het bedrijf toegankelijke, markt(niche) van voldoende omvang en zonder beperkende reguleringen. • Normale concurrentie-omgeving. • Goede uitgangspositie van het bedrijf met betrekking tot intellectuele eigendom. • Het bedrijf kent de markt voldoende en beschikt over een goede uitgangspositie of perspectief hierop via contacten en/of plan van aanpak (starters, nieuwe markt) • Het bedrijf beschikt over de nodige expertise en (financiële) middelen om het natraject en de vermarkting met succes uit te voeren of heeft |

| | |
|--|---|
| | <p>concrete en onderbouwde plannen om zich tijdig te versterken met die expertise en middelen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Het bedrijf heeft een goede track record op vlak van succesvolle vermarkting van innovaties. |
|--|---|

III. DOELSTELLINGEN

NIET STEUNBAAR STEUNBAAR

Innovatief karakter

In dit criterium wordt geëvalueerd of de projectdoelstellingen beantwoorden aan het wettelijk kader van steunverlening:

Ligt er een duidelijke en innovatieve doelstelling met uitdagingen (ontwikkelingsrisico's) voor en is er voldoende interne kennisopbouw?

| Indicaties tegen | Indicaties voor |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • De doelstellingen van het project zijn onduidelijk of onrealistisch. • De doelstellingen van het project zijn niet in lijn met de te realiseren business case. • Het beoogde doel is al gemeengoed of de uitwerking zit al in een te laat stadium (trl 8-9). • Het niveau van nieuwe kennis of uitdagingen is te beperkt voor het bedrijf of de kennis is commercieel beschikbaar en kan eenvoudig toegepast worden. • Er wordt wel nieuwe kennis opgedaan maar die wordt onvoldoende opgenomen door het bedrijf zodat de latere vermarkting bemoeilijkt wordt. • Het project bestaat hoofdzakelijk uit routinematige verbeteringen, engineering of implementatie. | <ul style="list-style-type: none"> • De projectdoelstellingen zijn helder, zo concreet mogelijk, verifieerbaar en ze zijn gericht op het realiseren van de business case. • Een ontwikkeling die nieuw is voor het bedrijf en de sector of een nog noodzakelijke (verlenging)stap met uitdagingen richting marktintroductie gekoppeld aan eerder gesteund O&O-traject. • Het bedrijf bouwt nieuwe kennis en kunde op. • Er zijn reële uitdagingen. • Het project wijkt af van de gangbare bedrijfsvoering/activiteiten. |

IV. POTENTIEEL OM DE DOELSTELLINGEN TE BEREIKEN

NIET STEUNBAAR STEUNBAAR

Relevantie en kwaliteit van de aanpak & Expertise en middelen

Dit criterium beoordeelt of de projectaanpak toereikend is om de vooropgestelde doelstellingen te realiseren en voldoende is afgestemd op de uitdagingen en de valorisatiedoelstellingen.

Er wordt ook geëvalueerd of de juiste expertise wordt aangewend en de inzet van mensen en middelen doeltreffend is.

| Indicaties tegen | Indicaties voor |
|------------------|-----------------|
|------------------|-----------------|

- Er zijn tekortkomingen in de aanpak (bv. onvoldoende afgestemd op uitdagingen, kwaliteit werkprogramma hypothekeert slaagkans v/h project, uitvoeringsrisico's niet geïdentificeerd, ...) en het bedrijf kan geen goede track record voorleggen die vertrouwen geeft dat het project goed zal uitgevoerd worden.
- Belangrijke expertise, (financiële) middelen of infrastructuur vereist om het project uit te voeren, is onvoldoende aanwezig bij het bedrijf. Dit wordt niet gecompenseerd door een samenwerking en er is ook onvoldoende vooruitzicht op invulling op een andere manier.
- Er is onvoldoende capaciteit in het bedrijf om het project uit te voeren en tegelijkertijd de nodige lopende inkomsten te genereren.
- Mismatch tussen projectuitvoering en valorisatiedoelstelling. Project draagt niet (of slechts zeer beperkt) bij tot valorisatiedoelstelling.

- De aanpak is relevant, kwaliteitsvol en afgestemd op het bereiken van de doelstellingen (oa. uitdagingen geïdentificeerd, realistisch haalbaar, kostenefficiënt, uitvoeringsrisico's geïdentificeerd en beheerst...).
- Mensen en middelen worden adequaat ingezet, de taakverdeling tussen de partners is helder.
- Het bedrijf beschikt, al dan niet via een relevante samenwerking, over alle nodige expertise, middelen en infrastructuur om het project goed uit te voeren.
- Er is voldoende capaciteit aanwezig om het project uit te voeren.
- Project afgestemd op het bereiken van de valorisatiedoelstelling.