



# Bedrijfsinnovatiesteun

TOELICHTING VOOR HET INDIENEN VAN EEN AANVRAAG  
VOOR EEN O&O-BEDRIJFSPROJECT

Versie: november 2017

**Dit document legt uit hoe een aanvraag voor een O&O-bedrijfsproject moet ingevuld worden.** Op de volgende bladzijde is dit meer in detail uitgelegd.

In de **bijlagen** van dit toelichtingsdocument staat meer informatie over:

- de steunbare activiteiten binnen O&O-bedrijfsprojecten,
- de criteria waarop het project beoordeeld wordt en
- de verdeling van eigendomsrechten bij samenwerking met onderzoekspartners.

Verder zijn **volgende documenten ook van belang** bij het voorbereiden van de aanvraag en zijn terug te vinden op de website: [www.iwt.be/subsidies/oeno-bedrijfsproject/documenten](http://www.iwt.be/subsidies/oeno-bedrijfsproject/documenten):

- **template**: voor de aanvraag zelf is op onze website een template beschikbaar, analoog aan deze toelichting, maar zonder de commentaren. U kan deze template gebruiken of een eigen layout, maar de volgorde en inhoud van de vragen en de vooropgestelde schema's en tabellen moeten strikt gevolgd worden.
- **handleiding Bedrijfsinnovatiesteun** met relevante achtergrond informatie.
- **kostenmodel** en de bijhorende **Excel template** om de projectbegroting op te stellen.

We raden u aan om steeds na te gaan op de website of u over de meest actuele versie van deze documenten en templates beschikt.

De aanvraag moet **elektronisch** worden ingediend bij het Agentschap Innoveren en Ondernemen, optredend voor het Hermesfonds, per mail op [bedrijfsinnovatiesteun@vlaio.be](mailto:bedrijfsinnovatiesteun@vlaio.be) samen met de ondertekende verklaringen. Via e-mail kunnen enkel bestanden tot max. 15 MB toegelaten worden.

#### **Contactpersoon**

Marleen Raes (O&O-programma secretariaat)

**De ingediende aanvraag voor een O&O-bedrijfsproject dient volgende delen te omvatten:**

- **Deel 1** wordt ingevuld door de bedrijfspartner die optreedt als coördinator van het project en omvat **alle gemeenschappelijke gegevens over het project**.
- **Deel 2** wordt ingevuld door elke bedrijfspartner en omvat de **gegevens die specifiek op hem van toepassing zijn**. De bedrijfspartner kan, indien gewenst, zijn Deel 2 vertrouwelijk houden t.o.v. de andere partners en afzonderlijk aan het Agentschap overmaken. De aanvraag kan echter maar ontvankelijk zijn als voor alle bedrijfspartners het Deel 2 door het Agentschap is ontvangen.

*Deel 1 en 2 worden WEL aan de externe deskundigen overgemaakt*

- **Deel 3** wordt ingevuld door elke bedrijfspartner en omvat het **detailbudget, algemene inlichtingen over de bedrijfspartner en de gegevens over additionaliteit**.

In **specifieke gevallen** kan volgende **bijkomende informatie** worden toegevoegd:

- bijkomende informatie over de jaarrekening en de aandeelhoudersstructuur (bij aanvraag KMO-toeslag)
- financieel en kasstroomplan (voor startende ondernemingen)
- overeenkomst betreffende de verdeling in eigendomsrechten (indien samengewerkt wordt met onderzoekspartners)
- bijkomende detailinformatie over de impact die niet overgemaakt wordt aan externe deskundigen (indien gewenst)

Elke bedrijfspartner dient ook een **verklaring** in.

De bedrijfspartner kan zijn Deel 3 en bijhorende bijlagen vertrouwelijk houden t.o.v. de andere partners en afzonderlijk aan het Agentschap overmaken. De aanvraag kan echter maar ontvankelijk zijn als voor alle bedrijfspartners het Deel 3 door het Agentschap is ontvangen.

- **Deel 4** wordt ingevuld door elke onderzoekspartner en wordt door de projectcoördinator mee ingediend samen met Deel 1.

Elke onderzoekspartner voegt ook een **intentieverklaring** bij Deel 4.

*Deel 3 en 4 worden NIET aan de externe deskundigen overgemaakt*

**De basisprincipes** voor het invullen van de aanvraag zijn:

- De aanvraag mag in het Nederlands of in het Engels worden opgesteld. Als het Engels wordt gebruikt, moeten de titel en het innovatiedoel ook in het Nederlands worden vertaald.
- De informatie verstrekt in de aanvraag moet volledig en voldoende duidelijk zijn om onze adviseurs en de externe deskundigen toe te laten het project te beoordelen.
- Tijdens de behandeling van de aanvraag is er altijd een gesprek met onze adviseurs. Dit kan er toe leiden dat u om bijkomende informatie gevraagd wordt, al dan niet te integreren in de oorspronkelijk aanvraag.

Goede aanvragen kunnen typisch uitgewerkt worden op een **omvang** van 30 tot 50 pagina's. voor deel 1 (afhankelijk van de omvang en complexiteit van het project) en 15 blz. per bedrijfspartner voor deel 2. Dit inclusief de literatuur- en andere referenties op normale A4 pagina's met size 11 lettertype (vb "Times New Roman") en redelijke interlinie en marges. Hou er rekening mee dat het overschrijden van 60 pagina's voor deel 1 of van 20 pagina's per bedrijfspartner voor deel 2 zal resulteren in een vraag tot synthese.

Gelieve in de aanvraag een inhoudstafel op te nemen met vermelding van eventuele bijlagen.

De projectcoördinator vult **Deel 1** van de aanvraag in, in samenspraak met de andere partners.

Deze informatie wordt overgemaakt aan de externe deskundigen.

# 1 Algemene inlichtingen en projectinformatie

## 1.1 Algemene inlichtingen

### 1.1.1 Titel van het project

**titel van het project:** Geef de titel van het project en bij voorkeur ook een acroniem. Opmerking: de titel wordt gepubliceerd.

**titel van het project (Nederlandse vertaling):** Indien de titel van het project in het Engels is opgesteld, geef dan ook een Nederlandse vertaling.

### 1.1.2 Bedrijfspartner(s)

Vermeld de projectcoördinator als eerste bedrijfspartner en dan de andere bedrijfspartners (telkens met vermelding van het ondernemingsnummer). Als u de aanvraag anoniem wenst te houden, geef dan hier elke bedrijfspartner een code (A1, A2, ...), die u ook vermeldt in deel 2 en 3 van deze partner.

**ELKE bedrijfspartner** dient een **Deel 2** en een **Deel 3** in te vullen.

**naam van het bedrijf:**  
**ondernemingsnummer:**

### 1.1.3 Contactpersoon (altijd bij de coördinator)

**naam:**  
**functie:**  
**adres:**  
**e-mail:**  
**telefoon:**

### 1.1.4 Onderzoekspartner(s)

Indien u de aanvraag verder anoniem wenst te houden, geef dan hier elke onderzoekspartner een code (O1, O2,...), die u ook vermeldt in deel 4 van deze partner.

**ELKE onderzoekspartner** dient een **Deel 4** in te vullen.

### 1.1.5 Startdatum en duur

De vroegst mogelijke startdatum is de eerste dag van de maand volgend op de indiening van een ontvankelijk projectvoorstel bij het Agentschap. Activiteiten vóór deze startdatum komen niet voor steun in aanmerking.

**voorzien startdatum:**  
**duur (in maanden):**

## 1.2 Innovatiedoel

Het innovatiedoel is een **kernachtige samenvatting** (1 blz.) van het project waarbij de nadruk ligt op het aangeven van de **doelstelling(en)**. Het innovatiedoel zal integraal overgenomen worden in de steunovereenkomst en zal na afloop van het project gebruikt worden om na te gaan in welke mate de vooropgestelde doelstellingen werden bereikt. Mede om deze reden is het noodzakelijk dat de doelstellingen zo scherp mogelijk worden afgelijnd, concreet en verifieerbaar zijn, en dat –indien mogelijk– zoveel mogelijk kwantitatieve streefwaarden worden gedefinieerd.

Merk op dat de steunovereenkomst een middelenverbintenis is en geen resultaatsverbintenis.

Bij Engelstalige formulering van het project, moet dit deel zowel in het Nederlands als in het Engels opgemaakt worden.

Beschrijf zorgvuldig het innovatiedoel, opgebouwd als volgt:

### **Algemeen doel:**

Beschrijf in 1 à 2 zinnen waar het bedrijf of consortium van bedrijven met voorliggend project naar streeft. Het algemeen doel omvat de essentie van de beoogde innovatie op het niveau van product, proces en/of dienstverlening. Hieruit moet men de verschillende concrete doelen, criteria, activiteiten en gewenste resultaten kunnen begrijpen.

### **Concrete doelen en criteria:**

Vermeld expliciet de (deel)resultaten die moeten bereikt worden, zoals specifieke kennis, de oplossing van bepaalde problemen of concrete apparatuur, testopstellingen, simulaties, prototypes, software,... Vermeld per deelaspect de belangrijke kwantitatieve (voorkeur) en kwalitatieve streefwaarden, criteria, eisen en normen, zodanig dat op het einde van het project kan bepaald worden in welke mate de verwachte resultaten bereikt werden.

Beschrijf alles duidelijk in doelstellingen, niet in activiteiten. Beschrijf het innovatiedoel zo dat het in de steunovereenkomst kan opgenomen worden (derde persoon, vermijd we/ons,...).

### **Valorisatieverwachtingen:**

Ervan uitgaande dat de beoogde resultaten gehaald worden, beschrijf bondig hoe het bedrijf de resultaten gaat exploiteren. Beschrijf de impact op het bedrijf/Vlaamse vestiging (behoud/uitbreiding van een hoofdactiviteit/deelactiviteit, nieuwe activiteit,...).

Geef kort de relevante prognoses naar de impact van het project op het bedrijf (business case: raming omzet,...), bvb. bij het begin en einde van de valorisatieperiode en in grote lijnen hoe deze zijn opgebouwd.

Beschrijf welke activiteiten bij de toepassing van de resultaten in het bedrijf in Vlaanderen gepland worden en welke uitbesteed worden of buiten Vlaanderen gebeuren. Geef ook aan wat de verwachte impact kan zijn in termen van tewerkstelling (bvb. bij het begin en einde van de valorisatieperiode), investeringen en economisch toegevoegde waarde bij het bedrijf en eventuele onderaannemers in Vlaanderen over de valorisatieperiode. Geef een eenvoudige onderbouwing van de hypotheses die aan de basis liggen van deze valorisatieverwachtingen.

Hou de informatie bondig maar kernachtig, zonder gedetailleerde onderbouwing (2 à 3 paragrafen). Indien verschillende bedrijfspartners betrokken zijn, kan het valorisatiepotentieel per partner beschreven worden.

## 1.3 Kennisprong en uitdagingen

*Dit gedeelte heeft tot doel om het ruimere kader waarin het project wordt uitgevoerd te schetsen. Door het project te situeren ten opzichte van de reeds aanwezige state-of-the-art zowel in het eigen bedrijf als extern, is het mogelijk om een inschatting te maken van de **uitdagingen** en van de **kennisopbouw** in dit project bij de verschillende bedrijfs- en onderzoekspartners. Dit zijn belangrijke elementen in de beoordeling van de kwaliteit van het projectvoorstel en in de typering als onderzoek of ontwikkeling (zie ook de criteria en de typologie van onderzoek en ontwikkeling in bijlage I).*

### 1.3.1 Aanleiding en situering

*Beschrijf de concrete aanleiding (probleem, opportuniteit,...) en de manier waarop het project tot stand is gekomen.*

*Beschrijf de inpassing van het project binnen de huidige bedrijfsactiviteiten van de bedrijfspartners.*

*Indien de partners reeds actief zijn in het domein van het project, geef een overzicht van de resultaten die tot nu toe al bereikt zijn en wat de huidige stand van kennis bij de partners is (bestaande producten of processen, gebruikte technieken en methodes, resultaten van andere projecten, resultaten van projecten gesteund door andere organisaties,...).*

*Beschrijf bondig de stand van de toegankelijke state-of-the-art in het domein van het project met bronvermelding indien beschikbaar (publicaties, bestaande producten of processen,...). Toon aan dat u over voldoende freedom to operate beschikt. Schenk hierbij bijzondere aandacht aan de octrooiliteratuur en vermeld eigen octrooien of andere intellectuele eigendom in het domein indien van toepassing.*

### 1.3.2 Kennisprong en uitdagingen

*Beschrijf de probleemstelling aan de hand van de concrete uitdagingen en onzekerheden die in dit project dienen opgelost te worden. Geef in het bijzonder de moeilijkheden aan waarvoor nu geen oplossing beschikbaar is. In het bijzonder voor onderzoeksactiviteiten moeten de belangrijke uitdagingen en onzekerheden gemotiveerd worden. Ook voor ontwikkelingsprojecten moeten de uitdagingen (onderscheid t.o.v. engineeringactiviteiten, routinematige verbeteringen en implementatie) gemotiveerd worden.*

*Geef aan welke oplossingen zullen onderzocht/ontwikkeld worden om de belangrijke uitdagingen op te lossen of de opportuniteit in te vullen. Geef daarbij aan in welke mate gebruik gemaakt wordt van bestaande methodes/tools/technieken/software,... en/of nieuwe dienen ontwikkeld te worden.*

*Geef een beschrijving van de te verwachten kennisopbouw voor elke bedrijfs- en onderzoekspartner in het project. Hieruit moet de kennisstap t.o.v. de voorkennis bij de partners en de toegankelijke state-of-the-art (die zijn behandeld in 1.3.1) duidelijk naar voor komen.*

## 1.4 Uitvoering

Dit gedeelte heeft tot doel te beoordelen of de voorgestelde **globale aanpak** van het project logisch is en rekening houdt met de risico's. Het werkprogramma moet een redelijke inschatting van de **ingezette middelen en doorlooptijd** toelaten bij de evaluatie in de aanvangsfase van het project. Realistische oplossingspistes voor de belangrijke uitdagingen zijn essentieel om de **haalbaarheid** van het project in te schatten. Zowel voor de verdeling van de middelen als voor de inschatting van de haalbaarheid is ook informatie over de **taakverdeling tussen de partners** essentieel.

### 1.4.1 Aanpak

Beschrijf de wijze waarop het project wordt aangepakt en motiveer waarom die aanpak wordt gekozen en waarom eventueel bepaalde strategische keuzes worden gemaakt. De aanpak moet verduidelijken hoe het innovatiedoel bereikt zal worden, rekening houdend met de gestelde (deel)doelen en criteria, maar ook de mogelijkheden van de partners.

Beschrijf vanuit deze globale aanpak de opbouw en de samenhang van de werkpakketten en de mijlpalen en hoe er rekening gehouden wordt met tussentijdse beslissingsmomenten en de algemene projectrisico's.

### 1.4.2 Werkprogramma

Beschrijf in het werkprogramma WAT (opdeling in werkpakketten en taken), WAAROM, HOE (aanpak, werkwijze), WANNEER (planning) en door WIE (taakverdeling, synergie en complementariteit) gebeurt.

Deel het werkprogramma op in werkpakketten, waarbij u per werkpakket onderstaande informatie beschrijft:

Werkpakket nummer:	beginmaand:		duurtijd: (maand)	totaal aantal mensmaanden:	
Titel:					
Partner:	A1	A2	...	O1	O2
Mensmaanden:					
Onderaannemer(s):	Vermeld de belangrijkste onderaannemers. Indien het gaat om een buitenlands bedrijf of onderzoeksinstelling vermeld dan ook het land.				

#### Doelstellingen en criteria:

Geef een korte omschrijving van de doelstelling van het werkpakket en geef eventueel aan welke mijlpaal of beslissingsmoment aan dit werkpakket gekoppeld is.

#### Taken: beschrijving van methodes, technieken, ...

Een werkpakket kan in verschillende taken opgesplitst worden omwille van de verschillende inhoudelijke aspecten en/of omwille van de omvang van het werkpakket. Indien de totale menskracht van een werkpakket meer dan 24 mm bedraagt, specificeer dan de menskracht bij de verschillende taken (ook per partner).

Verduidelijk de werkwijze of aanpak die gevolgd wordt. Geef een meer gedetailleerde omschrijving van de acties, methodes en technieken.

Geef aan hoe de menskracht begroot werd (bvb. gepland aantal iteraties,...).

Beschrijf de taakverdeling tussen de partners en met belangrijke onderaannemers.

Zorg ervoor dat duidelijk blijkt welke specifieke onderzoeks- en ontwikkelingsrisico's worden behandeld en hoe daarmee wordt omgegaan, inclusief de eventuele terugvalposities voor de cruciale risico's. Omschrijf de specifieke risico's die bij de uitvoering aan bod komen en hoe die beheerst worden.

**Taak 1:**

**Taak 2:**

**Verwachte resultaten en deliverables:**

Vermeld wat de te verwachte concrete resultaten zullen zijn en op welke wijze men de bekomen resultaten wil documenteren voor toekomstig gebruik en nazicht.

**Mijlpalen:**

Vermeld eventuele mijlpalen in dit werkpakket.

**1.4.3 Overzicht van de personeelsinzet**

Geef een overzicht van de te besteden mensmaanden per 12 maanden. Gebruik hiervoor onderstaande tabel.

Overzichtstabel van de te besteden mensmaanden					
WP	Partner	startdatum + 12 maanden	startdatum + 24 maanden	startdatum +36 maanden	TOTAAL
1	Partner A1				
	Partner B1				
	...				
2					
3					
...					
TOTAAL	Partner A1				
	Partner B1				
	...				

Voeg naast deze tabel voor complexe of langdurige projecten een Gantt-grafiek toe om het projectverloop te verduidelijken (met o.m. de belangrijke mijlpalen).

**1.5 Expertise en middelen**

De hier geleverde informatie moet toelaten na te gaan of de **benodigde middelen en organisatie aanwezig** zijn om het project behoorlijk uit te voeren.

Geef aan welke expertise en middelen (personeel, infrastructuur, toegang tot kennis/IPR, ...) nodig zijn voor een goede uitvoering en welke bedrijfs- en onderzoekspartner welk complementair deel van deze benodigde kennis, expertise en middelen inbrengt. Ook onderaannemers die een belangrijke inbreng hebben, zijn hierbij



te behandelen. Geef de verwachte synergie(ën) aan tussen de verschillende partners (en onderaannemers) en motiveer de gemaakte partnerkeuzes.

Indien u bij opmaak van deze aanvraag nog bepaalde leemtes in kennis, expertise of middelen vaststelt, geef dan aan wat u onderneemt om deze alsnog gepast en tijdig in te vullen.

Geef aan hoe de coördinatie en opvolging van het project georganiseerd worden en hoe de samenwerking tussen de verschillende partners/onderaannemers zal gestructureerd worden.

## 1.6 Overzicht van het budget

De in dit deel verstrekte informatie moet de externe deskundigen toelaten om een **inschatting** te maken van de **value-for-money voor dit project**, m.a.w. zijn de te verwachten resultaten van dit project hoog genoeg om de te maken kosten te verantwoorden.

Vul op basis van de begroting van elke bedrijfspartner zoals opgesteld in deel 3.1 de volgende tabel in.

Begroting van elke bedrijfspartner	
Bedrijfspartner	TOTAAL
PARTNER A1	
PARTNER A2	
...	
TOTAAL	

## 1.7 Gevraagde subsidie

De gevraagde subsidie bestaat uit het basissteunpercentage, afhankelijk van de typering van het project, en de eventuele extra steun. De hier gevraagde eigen inschatting zal verder besproken worden met de adviseurs. De wijze waarop het steunpercentage wordt bepaald, is beschreven in bijlage 1 van dit document.

### 1.7.1 Basissteunpercentage

Raadpleeg de bijlage "Steunbare activiteiten en bepaling van het basissteunpercentage" achteraan dit toelichtingsdocument.

Geef aan hoe het project best kan gekwalificeerd worden. De keuze moet niet expliciet gemotiveerd worden:

- onderzoeksproject
- ontwikkelingsproject
- project dat een combinatie is van een onderzoeksproject en een ontwikkelingsproject

In het algemeen wordt een project als een geheel behandeld. Geef in het geval waarbij het project toch in delen gesplitst wordt, aan welk projectdeel (werkpakketten, takenpakketten) als onderzoek en welk projectdeel als ontwikkeling beschouwd wordt. Een projectdeel op zich kan niet als combinatie van onderzoek en ontwikkeling getypeerd worden.

### 1.7.2 Extra steun

Geef aan welke extra steun gevraagd wordt (meerdere keuzes zijn mogelijk):

- extra steun van 10 % voor middelgrote onderneming (mo)

Vermeld welke bedrijfspartners mo zijn.

- extra steun van 20 % voor kleine onderneming (ko)

Vermeld welke bedrijfspartners ko zijn.

- extra steun voor samenwerking (met een kmo of internationaal)

Vermeld, indien van toepassing, in welk internationaal programma dit project kadert. Raadpleeg in dat geval de specifieke handleiding.

- PMV heeft diverse mogelijkheden om te investeren in mijn bedrijf (zie [www.pmv.eu](http://www.pmv.eu)). Ik heb geen bezwaar dat deze informatie gedeeld wordt met PMV om mijn interesse in een potentiële investering te laten blijken.

### 1.7.3 Gevraagde steun

Vul op basis van de begroting en het steunpercentage van elke bedrijfspartner de volgende tabel in:

Gevraagde steun voor elke bedrijfspartner			
Bedrijfspartner	Basis steunpercentage	Extra steunpercentage	GEVRAAGDE STEUN
PARTNER A1			
PARTNER A2			
...			
<b>TOTAAL</b>			

De gevraagde steun bedraagt minimaal 100.000 euro en maximaal 3.000.000 euro.

In te vullen door **ELKE bedrijfspartner** in het project.

Deze informatie wordt overgemaakt aan de externe deskundigen. Confidentiële informatie die niet aan de experts kan worden overgemaakt, kan eventueel als bijlage van Deel 3 worden toegevoegd.

## 2 Gegevens specifiek van toepassing op ELKE bedrijfspartner

De informatie in **deel 2** wordt gebruikt om **in te schatten of het voorgestelde project een voldoende economische en maatschappelijke impact** heeft. Deze impact vormt een belangrijke dimensie in de keuze van te steunen projecten.

Eerst wordt meer algemene informatie gevraagd over de wijze waarop het bedrijf wil valoriseren en over de markt. Nadien worden het business model van het bedrijf en de mogelijke economische baten voor Vlaanderen behandeld. Hiermee zouden externe deskundigen zich een goed idee moeten kunnen vormen van de realiteitswaarde van de voorgestelde innovatie. Raadpleeg best de criteria over de impact in bijlage bij dit document.

### 2.1 Routes naar valorisatie

Beschrijf hoe de resultaten van het project omgezet zullen worden in producten, diensten, processen, ... die het bedrijf zal gebruiken of in de markt zetten, ervan uitgaande dat de projectdoelstellingen behaald worden.

Geef aan welke stappen nog moeten ondernomen worden na afloop van het project om tot die valorisatie over te kunnen gaan (bv. verder onderzoek, ontwikkeling, schaalvergroting, aanpassingen in het productieproces,...). Geef het verwachte tijdsverloop tot de commercialisering.

### 2.2 Opportuniteiten/Bedreigingen

Beschrijf de belangrijkste externe factoren (zoals de markt, concurrentie, omgevingsfactoren, ...) die de boven vermelde valorisatie kunnen beïnvloeden. Behandel kort zowel de opportuniteiten die zich aandienen als de bedreigingen die valorisatie kunnen hinderen.

### 2.3 Sterke/Zwakke punten van het bedrijf met betrekking tot het project

Beschrijf de sterke punten van het bedrijf met betrekking tot de valorisatie (bijvoorbeeld op het vlak van markttoegang, allianties, vorige successen, ...) en de zwakkere punten. Geef voor het laatste eventueel ook aan op welke manier zal getracht worden daaraan te verhelpen.

### 2.4 Basiselementen van de businesscase

Geef een samenvatting van de businesscase/het businessplan voor het bedrijf. Beschrijf het competitief voordeel ten gevolge van het gebruik van de resultaten van het project.

Beschrijf hierbij duidelijk de veronderstellingen rond alle relevante elementen van het business model, zoals verkoopprijs, marktpenetratie, omzet, personeelsinzet... Geef ook een onderbouwing voor deze assumpties, bijvoorbeeld op basis van historische cijfers van het bedrijf. Geef duidelijk aan wat het verschil is met de situatie zonder de projectresultaten.

Indien het bedrijf minder dan 3 jaar geleden opgericht werd, moet ook het businessplan als bijlage ingediend worden.

## 2.5 Strategisch belang van het project voor het bedrijf

*Motiveer waarom dit project van strategisch belang is voor het Vlaamse bedrijf, i.f.v. bestaande activiteiten, etc.*

## 2.6 Economische hefboom

*Zoem specifiek in op de geplande vervolgactiviteiten in de Vlaamse vestiging waarbij gebruik gemaakt wordt van de resultaten van het project.*

*Geef een realistische raming van de economisch toegevoegde waarde in Vlaanderen als gevolg van het gebruik van de projectresultaten. Concreet betekent dit dat u een raming maakt van de impact van het project op de tewerkstelling en de materiële investeringen in de Vlaamse vestiging of eventueel bij derden in Vlaanderen (indien de relatie duidelijk gemotiveerd kan worden) en dit over de levenscyclus van het product/proces/dienst (redelijke termijn).*

*Vertrek daarbij van de financiële projecties over dezelfde periode uit de business case. Geef een raming van de personeelsinzet voor de verschillende vervolgactiviteiten. De personeelsinzet kan onderbouwd worden door historische gegevens (bvb. huidige tewerkstelling in de betrokken activiteiten, verhouding tussen omzet of productievolumes en tewerkstelling,...) en prognoses van de impact van het project (bvb. impact op omzet of productievolumes, aantal en omvang van vervolgprojecten,...). Geef een raming van de toegevoegde waarde, bvb. door gebruik te maken van de gemiddelde toegevoegde waarde per werknemer per jaar of de gemiddelde verhouding tussen toegevoegde waarde in Vlaanderen en omzet of productievolumes voor gelijkaardige activiteiten.*

*Geef duidelijk aan wat het verschil is met de situatie zonder het project (geef bvb. een scenario zonder uitvoering van het project en een scenario met uitvoering van het project).*

*Indien verschillende projecten met valorisatie in dezelfde activiteiten gesteund werden, geef dan naast de raming voor de impact van dit project, een raming voor de cumulatieve impact t.g.v. het geheel aan projecten.*

*Raadpleeg de bijlage "Criteria voor O&O-bedrijfsprojecten" voor het invullen van dit deel van de projectaanvraag.*

## 2.7 Verankering

*Beschrijf de risico's/opportunities die er zijn in verband met verankering van de economische valorisatie.*

*Geef voor een internationaal bedrijf de voor het project relevante afdelingen van de Vlaamse vestiging, met per afdeling de belangrijkste activiteiten en de tewerkstelling in de afdeling. Situeer de Vlaamse afdelingen in het internationale concern: andere vestigingen met gelijkaardige activiteiten, activiteiten en tewerkstelling in deze vestigingen, sterke/zwakke punten van de Vlaamse vestiging. Beschrijf ook welke impact dit innovatie project heeft op de verankering van de activiteiten van vennootschap in Vlaanderen.*

## 2.8 Maatschappelijke spill-overs

*Als het bedrijf wenst beroep te doen op de bonus voor DO (duurzame ontwikkeling, motiveer dat dan hier. Raadpleeg hiervoor de bijlage "Toelichting bij de criteria voor O&O-bedrijfsprojecten" achteraan dit document.*

## 2.9 Intellectuele eigendom

*Beschrijf de aanpak om de intellectuele eigendomsrechten te beheren en beschermen (freedom to operate en octrooipositie, ...), specifiek met betrekking tot de resultaten van dit project.*

*Verduidelijk in geval van samenwerking (bedrijven, onderzoeksinstituten, grote onderaannemers) de basisprincipes van de onderling afspraken betreffende de eigendomsrechten en de gebruiksrechten op de resultaten van dit project en de benodigde achtergrondkennis in functie van de vooropgestelde valorisatie.*

*Indien hierover reeds informatie is verstrekt in Deel 1, kan daarnaar verwezen worden en dient hier enkel eventueel meer specifieke informatie te worden vertrekt.*

In te vullen door **ELKE bedrijfspartner** in het project.

Deze informatie wordt **NIET** overgemaakt aan de externe deskundigen.

### 3 Gegevens specifiek van toepassing op ELKE bedrijfspartner

#### 3.1 Begroting voor de bedrijfspartner

**De kosten** hier opgegeven zijn natuurlijk schattingen, maar het is toch van belang dat dit zo nauwkeurig mogelijk gebeurt. De wijze waarop de kosten van het project berekend worden, is in detail uiteengezet in het **Kostenmodel** ([www.iwt.be/subsidies/documenten/kostenmodel-pdf](http://www.iwt.be/subsidies/documenten/kostenmodel-pdf)).

Voor de opgave van de kosten per partner maakt u gebruik van de **template** bij het kostenmodel (beschikbaar op de website). Onderstaande tabellen voor de kosten bij de bedrijfspartner (par. 3.1.1) zijn bedoeld ter informatie over de kostenrubrieken en moeten **NIET** ingevuld worden. De verdeling van de kosten bij onderzoekspartners naar de bedrijfspartners en een tabel met de totalen (par. 3.1.2. en 3.1.3) zijn **WEL** in de aanvraag in te vullen.

Programma-specifieke modaliteiten bij het kostenmodel:

- Grote onderaannemingen bij bedrijven buiten Vlaanderen, die geen eigen valorisatie-rationale hebben, kunnen gesteund worden. Grote onderaannemingen bij bedrijven buiten Vlaanderen die zelf een valorisatie voorzien van de resultaten van het (deel-)project, worden niet gesteund.
- Het totale aandeel van kosten voor bestedingen buiten Vlaanderen bedraagt maximaal 50% van de begroting.
- Enkel wanneer patiëntenstudies en preklinische studies primair tot doel hebben om gegevens te verzamelen die vereist zijn om een O&O-traject te sturen, kunnen ze gesteund worden. Toelichting hierover vindt u in de FAQ op onze website ([www.iwt.be/faq](http://www.iwt.be/faq)).
- Kosten verbonden aan de bescherming van de intellectuele eigendom op (deel)resultaten van het project, kunnen binnen bepaalde grenzen gesteund worden. Toelichting hierover vindt u in de FAQ op de website.

#### 3.1.1 Kosten bij de bedrijfspartner (gebruik de Excel-template)

PERSONEEL (organisaties die werken op basis van marktverloning)															
Werknemers (w), werknemers met variabel loon (wv), onbezoldigden (o) en facturierenden (f) (1)															
Personeel		Jaarlijks brutoloon of jaarlijkse kost (€)			Extralegale voordelen (2) zet "x" indien van toepassing						in te zetten mensmaanden op het project				Personeelskost op het project (€)
Naam of personeelscategorie	Code (1)	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	bedrijfswagen	woon-werk	maaltijdcheques	hospitalisatie	groepsverzekering	toeslag	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	totaal	
<b>totaal</b>															

1. De kolom 'code' moet ingevuld worden met 1 van volgende codes. Velden die niet relevant zijn voor een code zullen grijs kleuren, d.w.z. niet in te vullen.  
**w:** voor projectleden met een werknemersstatuut  
**ww:** voor projectleden met een werknemersstatuut die een variabele verloning ontvangen. Deze variabele verloning mag bij het brutoloon geteld worden en moet in de tabel hieronder toegelicht worden.  
**o:** (onbezoldigde) voor projectleden die zichzelf geen loon uitkeren.  
**f:** voor projectleden die gefactureerd worden. Deze categorie moet in de tabel hieronder toegelicht worden.  
 2. Andere extralegale voordelen dan vermeld in deze tabel worden niet aanvaard.

**Toelichting bij de Personeelskosten**

*De overige kosten omvatten de directe en indirecte kosten. De indirecte kosten worden standaard op een bepaald bedrag per ingezet mensjaar vastgelegd. De directe kosten omvatten de direct aan het project gerelateerde werkingskosten en afschrijvingen van uitrustingskosten. Samen met de indirecte kosten kunnen ze tot een bepaald vastgelegd maximum per ingezet mensjaar ingebracht worden in de begroting.*

OVERIGE KOSTEN (directe en indirecte kosten)				
<b>INDIRECTE overige kosten</b>				
Personeel	mensmaanden	mensjaren	indirecte kost / mensjaar (€)	<b>indirecte kost (€)</b>
totaal			Max. 20.000	
<b>DIRECTE overige kosten</b>				
<b>Geef de totale directe kost (€):</b>				
<b>Toelichting bij de overige DIRECTE kosten</b>				
Indien gewenst kan u hier de directe kosten verder toelichten.				

*Grote onderaannemingen (> 8.500 euro) kunnen naast de overige kosten opgegeven worden. Als de kosten voor een grote onderaanneming gedeeld worden door verschillende bedrijfspartners, geef dan enkel het aandeel voor uw bedrijf. Elke grote onderaanneming dient kort omschreven te worden (en in verband gebracht met het werkprogramma). Bovendien moet gespecificeerd worden hoe de kosten berekend zijn. De kosten driver kan het te presteren aantal mensmaanden zijn als de onderaanneming hoofdzakelijk uit personeelsinzet bestaat of een specifieke prestatie als daarvoor een eenheidskost kan bepaald worden.*

GROTE ONDERAANNEMINGEN (vanaf 8.500 euro)				
Naam van de onderaannemer	Omschrijving	kostendriver (aantal mensmaanden; aantal testen; ...)	Land	Kost (€)
Totaal				
<b>Toelichting bij de grote onderaannemingen</b>				
<i>Onderbouw de ramingen:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- met offertes, indien beschikbaar, toe te voegen als bijlage bij uw aanvraag;</li> <li>- met facturen van vroegere vergelijkbare opdrachten;</li> <li>- andere motivatie.</li> </ul>				

Grote kosten worden uitzonderlijk toegestaan, mits grondige motivatie. Ze zijn duidelijk identificeerbaar en ze zijn van die aard dat ze niet kunnen beschouwd worden als grote onderaanneming. Uit de motivatie moet blijken dat het (maximaal toegelaten) bedrag 'overige kosten' in de projectbegroting niet volstaat om de 'grote kost' op te vangen, en er moet duidelijk uitgelegd worden waaruit de grote kosten bestaan (aan de hand van bijv. offertes, auditverslagen).

GROTE Kost	
omschrijving en motivatie van de grote kost	kost (€)
<b>totaal</b>	

### 3.1.2 Kosten bij de onderzoekspartners (hier in te vullen)

Specificeer in deze tabel uw bijdrage in de kosten voor de grote onderzoekspartners. Baseer u op de verantwoording van de kosten geleverd door de onderzoekspartners zelf zoals opgenomen in Deel 4. Als de kosten voor de onderzoekspartner gedeeld worden door verschillende bedrijfspartners, geef dan enkel het aandeel voor uw bedrijf.

Kosten onderzoekspartners voor uw bedrijf	
onderzoekspartner	kost (€)
<b>totaal</b>	



### 3.1.3 Begroting van de bedrijfspartner (hier in te vullen)

TOTAAL BUDGET voor uw bedrijf	
	kost (€)
eigen personeelskost	
overige kosten	
grote onderaannemingen	
grote kost	
onderzoekspartner(s)	
<b>TOTAAL</b>	

Neem de totale begroting ook over in de tabel onder rubriek 1.7.

## 3.2 Algemene inlichtingen over de bedrijfspartner

De hier gevraagde gegevens dienen om een **bedrijfsprofiel op te stellen** en na te gaan of het bedrijf in het algemeen over voldoende middelen beschikt om het project uit te voeren. Het is de bedoeling dit profiel één maal aan te maken en ter gelegenheid van latere projectaanvragen te actualiseren.

Indien het Agentschap reeds beschikt over de meest recente informatie ter zake, bijvoorbeeld in het kader van een ander projectvoorstel, verwijst dan naar dit eerdere voorstel d.m.v. het projectnummer en vermeld enkel de belangrijkste wijzigingen en/of recentere gegevens t.o.v. deze oudere informatie.

Het is zeker toegelaten te verwijzen naar bestaande informatiebronnen zoals jaarverslagen, website e.d. maar duid in dat geval zorgvuldig aan waar de adviseur de gevraagde informatie kan vinden.

### 3.2.1 Algemene bedrijfsgegevens

**Officiële naam van het bedrijf:**

**Ondernemingsnummer:**

**Datum van oprichting:**

**Website:**

**Adres Maatschappelijke zetel:**

**Adres Exploitatiezetel:**

Vermeld hier de exploitatiezetel waar de valorisatie van de projectresultaten zal plaatsvinden, indien die verschillend is van de maatschappelijke zetel

**Huidig aantal medewerkers:**

Preciseer het huidige medewerkersbestand volgens aantal werknemers op de loonlijst en het aantal medewerkers met andere statuten.

**Rekeningnummer:**

*Vermeld hier het rekeningnummer waarop in geval van toekenning de steun kan gestort worden.*

**IBAN:**  
**BIC:**

**Specifieke contactpersoon voor financiële informatie:**

**Naam:**  
**Functie:**  
**e-mail:**  
**Telefoonnummer:**

**Rechtsgeldig vertegenwoordiger:**

*Vermeld hier de rechtsgeldig vertegenwoordiger die in geval van toekenning van steun de overeenkomst zal ondertekenen:*

**Naam:**  
**Functie:**

**3.2.2 Belangrijke bedrijfseconomische veranderingen van de laatste twee jaar**

*Beschrijf kort de belangrijkste bedrijfseconomische wijzigingen op niveau van het bedrijf van de laatste 2 jaar, in het bijzonder de impact op de Belgische vestiging(en). Voorbeelden zijn kapitaalverhoging of -verlaging, verandering van aandeelhouderschap, wijziging in de activiteiten, wijziging in strategische samenwerkingsverbanden, wijziging van het businessmodel, ...*

**3.2.3 Onderzoeksactiviteiten en algemene aanpak van de intellectuele eigendom**

*Geef een korte beschrijving van de huidige O&O-activiteiten en -structuur en de impact hiervan op Vlaanderen, inclusief het O&O-personeel en O&O-uitgaven en vermeld de belangrijke evoluties gedurende de laatste 3 jaar.*

*Geef aan welke algemene aanpak het bedrijf volgt m.b.t. de bescherming van de intellectuele eigendom.*

**3.2.4 Jaarverslagen**

*Bij iedere subsidieaanvraag door een onderneming voert het Agentschap een financiële analyse uit van de onderneming. Hiervoor gebruikt men de officieel neergelegde jaarrekening van uw onderneming. Indien u Belgische jaarverslagen opstelt, dienen deze NIET te worden bijgevoegd, tenzij het laatste jaarverslag nog niet is neergelegd. Voor internationale jaarverslagen: geef de weblink of voeg een kopie bij van het laatste beschikbare internationale jaarverslag.*

*Wanneer dit project aanleiding geeft tot een belangrijke strategische heroriëntatie, dient een financieel plan, gerelateerd aan het businessplan ingediend te worden.*

### 3.2.5 Aandeelhoudersstructuur en participaties

Indien uw bedrijf niet beursgenoteerd is, geef hier dan een overzicht van de aandeelhouders en de participaties.

### 3.2.6 Overzicht van vroegere overheidssteun

Geef een overzicht van de steun van de laatste drie jaar op Vlaams (met uitzondering van de steun toegekend door het IWT of Agentschap Innoveren en Ondernemen), Belgisch en Europees niveau.

### 3.2.7 Lijst van te mijden externe deskundigen

Deze lijst moet beperkt blijven om het Agentschap in staat te stellen een deskundig college samen te stellen.

Voor de beoordeling van de aanvraag zal het Agentschap altijd beroep doen op enkele externe deskundigen, met inbegrip van industriële deskundigen. Deze deskundigen zijn gebonden aan confidentialiteit en objectiviteit. De identiteit van de bedrijfspartners en onderzoekspartners wordt niet meegedeeld aan deze deskundigen, tenzij de aanvrager zelf de anonimiteit niet handhaaft in de aanvraag. De aanvragers kennen de namen van de deskundigen niet. Er wordt vermeden potentiële concurrenten of andere belanghebbenden in te schakelen.

## 3.3 Additionaliteit voor de bedrijfspartner

De Europese regelgeving vereist dat O&O-bedrijfssteun enkel mag toegekend worden als er een duidelijke additionaliteit aanwezig is. Deze informatie moet het Agentschap toelaten correct te rapporteren aan de Europese Commissie.

### 3.3.1 Additionaliteit

Geef aan welke van de volgende bijdragen de steun zal hebben op het bedrijf en op het project in vergelijking met de situatie zonder steun (meerdere keuzes zijn mogelijk):

- | Ja                       | Neen                     |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | het project zal niet uitgevoerd worden als de steun niet wordt toegekend   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | de toekenning van de O&O-steun zal leiden tot een verhoging van de totale projectomvang (uitgedrukt in mensmaanden of in kosten)             |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | met steun zal het project ambitieuzer/diepgaander zijn dan wanneer het project zonder steun zou plaatsvinden                                 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | met steun zal het project sneller afgerond worden dan zonder steun   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | de steun zal toelaten ruimere kennis te verwerven (bijvoorbeeld door ruimere samenwerking) dan zonder steun                                  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | de totale omvang van de uitgaven van het bedrijf (dus niet enkel voor het project) voor onderzoek, ontwikkeling en innovatie zullen toenemen |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | andere   |
- Beschrijf hier eventuele andere invloeden van steun op het project of het bedrijf.

Geef indien mogelijk ook een zeer korte (kwantitatieve) toelichting bij de antwoorden.

### 3.4 Bijkomende inlichtingen over de bedrijfspartner – enkel in te vullen door k(m)o's<sup>1</sup> die beroep wensen te doen op de kmo-toeslag

#### 3.4.1 Bijkomende informatie over de jaarrekening

De meeste k(m)o's leggen een verkorte jaarrekening neer. Daarin ontbreken echter een aantal gegevens die nodig zijn om een volledige financiële analyse te kunnen uitvoeren. Gelieve daarom indien u wenst beroep te doen op een k(m)o-toeslag in onderstaande tabel de saldi in te vullen van de aangegeven posten die in een officiële verkorte jaarrekening ontbreken. Uw boekhoudkundige dienst beschikt over deze gegevens.

Jaarrekening			
Jaar:	20 ..	20 ..	20 ..
<b>70/76A bedrijfsopbrengsten</b>			
70 omzet			
71 voorraad goederen, gereed product en bestellingen in uitvoering			
72 geproduceerde vaste activa			
73 lidgeld, schenkingen, legaten en subsidies (*1)			
74 andere bedrijfsopbrengsten			
76A niet-recurrente bedrijfsopbrengsten			
60 handelsgoederen, grond- en hulpstoffen			
61 diensten en diverse goederen			
9900 brutomarge (*2)			

(\*1) enkel voor VZW's

(\*2) 9900 = 76A + 70/74 - 60/61

#### 3.4.2 Aandeelhouderstructuur en participaties

Om de kmo-definitie te kunnen nagaan, dienen we de onafhankelijkheid te bepalen. Geef daarom een blokdiagram van uw onderneming met haar aandeelhouders en participaties (met vermelding van de percentages van het kapitaal/stemrechten die de ondernemingen van elkaar in handen hebben). U kan voor dit blokdiagram een model gebruiken dat via de website ter beschikking wordt gesteld: [www.iwt.be/subsidies/documenten/blokdiagramma-aandeelhouders-doc](http://www.iwt.be/subsidies/documenten/blokdiagramma-aandeelhouders-doc).

<sup>1</sup> Een kmo is een bedrijf of onderneming met minder dan 250 werknemers en een jaaromzet van niet meer dan € 50 miljoen, of een jaarlijks balanstotaal van niet meer dan € 43 miljoen. Wanneer het geen zelfstandig bedrijf is - er is een deelnemingsrelatie van 25% of meer van het kapitaal of de stemrechten met één of meer partnerondernemingen - moet er geconsolideerd worden voor de berekening van deze criteria. Ook bij verbonden ondernemingen - er is een deelnemingsrelatie van meer dan 50% van het kapitaal of de stemrechten - moet worden geconsolideerd.

### 3.5 Bijkomende inlichtingen over de bedrijfspartner – enkel in te vullen door startende ondernemingen<sup>2</sup>

*Opgelet: indien u als starter meent aanspraak te kunnen maken op een k(m)o-toeslag, vul dan eveneens 3.4.1 (indien reeds minstens één jaarrekening beschikbaar is) en 3.4.2 in*

*Voor startende ondernemingen die nog geen track-record van bedrijfsactiviteiten kunnen voorleggen, vermeld hier relevante ervaring van de oprichtende vennoten in hun vroegere (en/of huidige) functies. Voeg tevens in bijlage een bondig curriculum vitae van de oprichter(s) van de nieuwe onderneming toe. Indien u als oprichter(s) momenteel nog andere activiteiten uitvoert dan voor de nieuw op te richten/opgerichte onderneming, som deze dan eveneens hier op.*

*Indien uw onderneming zich nog in de oprichtingsfase bevindt, dan voegt u een korte historiek bij van de reeds ter oprichting van de onderneming uitgevoerde activiteiten, eventueel gestaafd met de nodige documenten.*

*Beschikt u niet over een jaarrekening (u bent pas recent opgericht) dan voegt u in plaats daarvan een duidelijk uitgewerkt kasstroomplan toe aan uw aanvraag, waarvan de prognosetermijn minstens de projectperiode beslaat en waaruit de financiering van uw bedrijf duidelijk af te leiden valt. Voeg ook een kopie van de oprichtingsakte toe. Een stand van zaken van de winst/verliesrekening op het moment van de aanvraag is eveneens bij te voegen.*

### 3.6 Verdeling in eigendomsrechten (indien samengewerkt wordt met een onderzoekspartner)

*Geef hier een indicatie over de wijze waarop de verdeling in eigendomsrechten tussen de partijen op de projectresultaten behaald door de onderzoekinstelling zal geregeld worden. Raadpleeg hierbij de informatie en voorbeelden in bijlage 3 “verdeling van eigendomsrechten” van dit toelichtingsdocument.*

### 3.7 Bijkomende detailinformatie over de impact

*Indien gewenst kan u hier bijkomende informatie geven over de impact (behandeld in Deel 2) die niet mag overgemaakt worden aan de deskundigen.*

---

<sup>2</sup> Een startende of jonge onderneming is een kleine onderneming die op het ogenblik van de steunaanvraag nog niet langer dan 6 volledige jaren ingeschreven staat in de KruispuntBank van Ondernemingen (KBO). Een kleine onderneming is een zelfstandige onderneming met minder dan 50 werknemers én met een jaaromzet van minder dan € 10 miljoen of een balanstotaal van minder dan € 10 miljoen.

### 3.8 Verklaring van bedrijfspartner

Elke bedrijfspartner dient volgende verklaring als bijlage toe te voegen, opgesteld op briefpapier met eigen briefhoofd en ondertekend door een persoon die de betrokken rechtspersoon rechtsgeldig kan verbinden:

**“In naam van <naam bedrijf> geef ik het Agentschap Innoveren en Ondernemen, optredend voor het Hermesfonds, de toestemming alle nodige acties te laten uitvoeren naar aanleiding van de aanvraag bij het Agentschap Innoveren en Ondernemen voor een O&O-bedrijfsproject met als titel: <titel van het project>.**

**Ik verklaar voor dit project geen andere overheidssteun te hebben ontvangen of aangevraagd.**

**Ik verklaar dat op datum van indiening van deze aanvraag het bedrijf geen vervallen schulden heeft met betrekking tot belastingen en/of RSZ en in orde is met betrekking tot de nodige (milieu)vergunningen.**

**Ik verklaar op het moment van projectindiening <wel/geen> (schrappen wat niet past) onderneming in moeilijkheden te zijn.<sup>3 4</sup>**

**Ik verklaar om het Agentschap Innoveren en Ondernemen onmiddellijk op de hoogte te brengen als ik tussen het moment van projectindiening en projectbeslissing alsnog gecatalogeerd wordt als onderneming in moeilijkheden.”**

*Indien de tweede of de derde clausule niet (volledig) van toepassing is, vermeld dit dan en geef een duidelijke omschrijving van de toestand. Indien u van mening bent dat uw bedrijf een kmo is, voegt u ook volgende clausule toe:*

**Ik wens beroep te doen op een kmo-toeslag en verklaar de hiertoe gevraagde informatie omtrent de jaarverslagen en het aandeelhouderschap & participaties op de geijkte plaatsen correct ingevuld te hebben (namelijk 3 4: Bijkomende inlichtingen over de bedrijfspartner).**

<sup>3</sup> De hiervoor te volgen procedure en criteria staan vermeld in de faq: <http://www.vlaio.be/onderneming-in-moeilijkheden>

<sup>4</sup> In voorkomend geval moet bekeken worden of remediërende maatregelen mogelijk zijn om de status van 'onderneming in moeilijkheden' op te heffen zodat steuntoekenning voor een projectaanvraag niet langer verhinderd is.

**Verklaring i.v.m. YIC-maatregel<sup>5</sup> (enkel van toepassing voor kleine ondernemingen)**

Indien uw bedrijf een kleine onderneming is, vermeld dan van de drie onderstaande bepalingen diegene die op uw bedrijf van toepassing is:

**Ik verklaar dat het bedrijf tijdens de duur van de projectuitvoering de criteria niet vervult om gebruik te maken van de gedeeltelijke vrijstelling van bedrijfsvoorheffing als Young Innovative Company (YIC). Ingeval van wijziging van deze situatie zal ik het Agentschap Innoveren en Ondernemen hierover onmiddellijk schriftelijk informeren en ook bijkomend aangeven of het bedrijf al dan niet gebruik wenst te maken van de gedeeltelijke vrijstelling van bedrijfsvoorheffing als Young Innovative Company (YIC).**

*of*

**Ik verklaar dat het bedrijf tijdens de duur van de projectuitvoering geen gebruik wenst te maken van de gedeeltelijke vrijstelling van bedrijfsvoorheffing als Young Innovative Company (YIC). Ingeval van wijziging van deze situatie zal ik het Agentschap Innoveren en Ondernemen hierover onmiddellijk schriftelijk informeren.**

*of*

**Ik verklaar dat het bedrijf tijdens de duur van de projectuitvoering gebruik zal maken van de gedeeltelijke vrijstelling van bedrijfsvoorheffing als Young Innovative Company (YIC). Ingeval van wijziging van deze situatie zal ik het Agentschap Innoveren en Ondernemen hierover onmiddellijk schriftelijk informeren. Voor volgende personeelsleden zal op de YIC-maatregel beroep gedaan worden:**

*Geef hier de volledige lijst van alle personeelsleden (en hun totale personeelskost conform het kostenmodel) die op het project werkzaam zullen zijn en waarvoor ook op YIC-maatregel beroep zal gedaan worden:*

- naam personeelslid (personeelskost gebudgetteerd op project)

- .... (...)

-

<sup>5</sup> De Young Innovative Company (YIC) maatregel omvat een gedeeltelijke vrijstelling van bedrijfsvoorheffing op de loonkosten van wetenschappelijk personeel (kenniswerkers) tewerkgesteld door een YIC. Naast deze YIC-maatregel zijn er nog andere federale tegemoetkomingen inzake bedrijfsvoorheffingskorting op de lonen van kenniswerkers. Echter in tegenstelling tot deze andere maatregelen is de YIC-maatregel niet zonder meer combineerbaar met bedrijfsinnovatiesteun van het Agentschap Innoveren & Ondernemen, en moet de YIC-steun verrekend worden in de subsidie (in bepaalde gevallen in mindering gebracht). Meer informatie over de YIC-maatregel en de andere niet in de subsidie te verrekenen maatregelen van bedrijfsvoorheffingskorting kan u vinden in de faq:

<http://www.iwt.be/fag/welke-mate-kan-bedrijfssteun-het-bijzonder-steun-voor-personeelskosten-gecombineerd-woorden-met-d>

Een Young Innovative Company (YIC) is een vennootschap die aan volgende voorwaarden voldoet:

- het gaat om een kleine vennootschap (KO);
- ze bestaat minder dan 10 jaar (voor 1 januari van het jaar dat de vrijstelling wordt toegekend);
- ze is niet opgericht in het kader van een concentratie, een herstructurering, een uitbreiding van een vroegere activiteit of een overname van dergelijke activiteiten;
- ze heeft uitgaven gedaan voor O&O die minstens 15% van de totale kosten van het voorgaand belastbaar tijdperk vertegenwoordigen.

*Ingeval uw bedrijf voor uitvoering van het project beroep doet op een uitbesteding aan een onderzoeksorganisatie, voegt u ook volgende clause toe:*

**Ik verklaar dat het bedrijf bij uitbesteding van een opdracht aan een onderzoeksinstelling de geleverde dienst vergoedt aan marktprijs *respectievelijk* de kosten volledig vergoedt en daarboven een redelijke marge betaalt.**

**Gelezen en goedgekeurd,**

**Datum en handtekening rechtsgeldige vertegenwoordiger van het bedrijf**



In te vullen door **ELKE onderzoekspartner** in het project.

Deze informatie wordt **NIET** overgemaakt aan de externe deskundigen.

## 4 Gegevens met betrekking tot de onderzoekspartner

Hier worden enkel de **basisgegevens** en de **begroting** gevraagd voor de onderzoekspartner. De onderzoekspartner voegt ook een intentieverklaring als bijlage toe.

### 4.1 Algemene gegevens

**Naam van de onderzoeksinstelling:**

**Naam van rechtstreeks betrokken labo of dienst:**

**Website:**

**Adres (enkel voor niet-Vlaamse onderzoekspartners):**

**Naam van de verantwoordelijke bij de onderzoekspartner voor de uitvoering van het project:**

### 4.2 Belangrijkste competenties (enkel voor niet-Vlaamse onderzoekspartners)

*Geef een kort overzicht van de relevante competenties bij de onderzoekspartner.*

### 4.3 Totaal budget voor de onderzoekspartner

*Geef het overzicht van de begroting voor de onderzoekspartner.*

*Het budget voor de onderzoekspartner moet samengesteld worden op dezelfde manier als het budget voor een bedrijfspartner (zie hoofdstuk 3.1). Voor organisaties (zoals onderzoeksinstellingen) die werken met referentie aan overheidsbarema's bestaat er een specifieke opmaaktabel voor de personeelskosten, te vinden in de excel template voor het kostenmodel op de website.*

#### 4.4 Intentieverklaring van de onderzoekspartner

Elke onderzoekspartner dient de volgende verklaring als bijlage toe te voegen, ondertekend door een persoon die de betrokken rechtspersoon rechtsgeldig kan verbinden:

##### **INTENTIEVERKLARING TOT SAMENWERKING:**

Als rechtsgeldig vertegenwoordiger van *<naam onderzoeksinstelling, (faculteit), dept/vakgroep, afdeling/lab/onderzoeksgroep >* geef ik het Agentschap Innoveren en Ondernemen, optredend voor het Hermesfonds, de toestemming alle nodige acties te laten uitvoeren naar aanleiding van de aanvraag bij het Agentschap Innoveren en Ondernemen voor een O&O-bedrijfsproject met als titel *<titel van het project>*.

Ik verklaar kennis te hebben genomen van de programmakenmerken, van de inhoud van het project en dat ik de nodige middelen zal inzetten voor de uitvoering van het project. In het bijzonder bevestig ik de basisprincipes betreffende de participatie in de onderzoeksresultaten beschreven in het project. Tevens verklaar ik voor dit project nog geen subsidie te hebben ontvangen.

Tussen de projectpartners zijn duidelijke afspraken gemaakt omtrent het project. Deze afspraken zijn beschreven in de aanvraag en worden bij goedkeuring van het project verder uitgewerkt in een samenwerkingsovereenkomst.

Gelezen en goedgekeurd,

Datum en handtekening rechtsgeldige vertegenwoordiger van de onderzoeksinstelling

## Bijlage 1: Steunbare en niet-steunbare activiteiten & bepalen van het basissteunpercentage

### *Steunbare activiteiten*

Alleen activiteiten waarbij **kennis opgebouwd wordt via een verantwoorde methodologie en systematische aanpak**, worden gesteund. Het zijn deze activiteiten van kennisopbouw of de activiteiten die de kennisopbouw rechtstreeks ondersteunen die de grondslag vormen voor de steun (steunbare activiteiten).

### *Niet-steunbare activiteiten*

**Activiteiten** die gebeuren **voor de indiening** van het project worden **niet gesteund**. Ook de volgende activiteiten worden **niet gesteund indien ze de hoofdmoot van het project uitmaken**:

1. **Engineeringsactiviteiten, routinematige verbeteringen en technologie implementatie.**
  - in de praktijk brengen of gebruiken van bestaande kennis/technieken zonder dat dit gepaard gaat met een duidelijke kennisverwerving of een belangrijke uitdaging.
  - routinematige of periodieke wijzigingen van bestaande producten, processen of diensten en andere courante werkzaamheden, zelfs als dat verbeteringen zijn.
  - activiteiten die niet bijdragen tot een duidelijke verhoging van de kennis binnen het bedrijf en die uitgevoerd worden volgens binnen het bedrijf gangbare procedures.

Als dergelijke activiteiten de kern uitmaken van een O&O-bedrijfsproject, zal het project geen steun krijgen. Enkel als ze worden uitgevoerd ter ondersteuning van de eigenlijke O&O-activiteiten, kan het project in aanmerking komen voor steun. Voorbeelden zijn de engineering van een specifieke proefinstallatie of de aanmaak van specifieke grondstoffen.

2. **Algemene ondersteunende activiteiten in een bedrijf**, zoals personeelsbeheer, financieel beheer, logistiek e.d.
3. **Opleidingen en algemene kennisverwerving** die niet specifiek zijn voor het project.
4. **Demonstraties die het niveau van het aantonen van het “proof of principle” overstijgen.**
5. Activiteiten gericht op het **productierijp maken en het naar de markt brengen** van de in het project bestudeerde of ontwikkelde producten, processen of diensten, inclusief het maken van een definitief design, user interfaces, productdocumentatie, handleidingen e.d.
6. **Marktonderzoek en marketingactiviteiten** die verder gaan dan het bepalen van de oriëntatie tijdens het onderzoeks- en ontwikkelingstraject zelf.
7. Alle activiteiten om te **voldoen aan normen, labels, accreditaties, registraties of andere wettelijke verplichtingen**; met in het bijzonder **klinisch onderzoek voor registratiedoeleinden**.
8. Activiteiten van **voorbereiding en uitvoering van investeringen voor productie-installaties**. Uitbouw van en investeringen in onderzoeksinstallaties nodig voor het uitvoeren van het O&O-bedrijfsproject komen wel in aanmerking.

Zoals aangegeven in de lijst, kunnen **dergelijke activiteiten toch gesteund worden als ze een integraal deel uitmaken van het O&O-traject en de kennisopbouw rechtstreeks ondersteunen**. Deze ondersteunende activiteiten hoeven dus niet noodzakelijk zelf technologisch van aard te zijn.

### *Algemene principes bij het bepalen van het basissteunpercentage*

Er zijn **2 basissteunpercentages**: 50% voor onderzoeksprojecten en 25% voor ontwikkelingsprojecten. Het projecttype is afhankelijk van de **mate van kennisverwerving en de uitdagingen bij projectuitvoering**. Hogere steun gaat naar projecten met een duidelijke stap voorwaarts in kennis EN belangrijke uitdagingen.

Het steunpercentage wordt bepaald bij de start van het project (selectiefase) en vastgelegd in de projectovereenkomst. De bepaling gebeurt in 3 stappen:

1. Niet-steunbare activiteiten worden geëlimineerd uit de totale activiteiten die door een aanvrager of zijn bedrijfspartners in de context van innovatie worden uitgevoerd.

2. Het innovatiedoel en het werkprogramma worden ontleed om na te gaan of het project uitzonderlijk dient te worden opgesplitst in deelprojecten die elk een ander basispercentage vereisen.
3. Het project (of eventueel elk projectdeel) wordt ingedeeld als onderzoeks- (50% steun) of ontwikkelingsproject (25%).

### ***Onderzoeks- versus ontwikkelingsprojecten***

Het onderscheid tussen onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten is gebaseerd op de mate van **kennisverwerving** en de graad van **uitdagingen bij de uitvoering van een project**. Deze aspecten komen aan bod in het innovatiedoel en het werkprogramma, maar ook het natraject kan in sommige gevallen uitsluitend geven.

De beoordeling gebeurt op basis van de activiteiten die in het projectvoorstel worden voorgelegd. Activiteiten van onderzoekspartners die worden uitgevoerd in de loop van het project, die in interactie met de andere activiteiten geformuleerd zijn en die door de bedrijfspartners betaald worden, worden hierbij opgenomen. Activiteiten, die eerder werden uitgevoerd of die parallel door een partner worden uitgevoerd in hetzelfde onderzoeks domein maar buiten het eigenlijke projectvoorstel en dus (in dit kader) niet betaald worden door de bedrijfspartner(s), worden niet meegerekend.

#### **Omschrijving van onderzoeksprojecten (50% basissteun)**

Onderzoeksprojecten bestaan in hoofdzaak uit activiteiten waarbij op een kritische en systematische manier nieuwe kennis, inzichten en vaardigheden worden opgebouwd. Het doel van deze kennisopbouw is deze in een latere fase te gebruiken bij de ontwikkeling van nieuwe producten, processen of diensten of om bestaande producten, processen of diensten opmerkelijk te verbeteren. Het is essentieel dat deze elementen in eerste instantie terug te vinden zijn in het omschreven innovatiedoel.

Een project(deel) wordt als een onderzoeksproject beschouwd indien aan beide volgende voorwaarden is voldaan:

1. het project(deel) betekent een duidelijke of substantiële stap voorwaarts voor het bedrijf op het vlak van kennis, inzichten en vaardigheden, en minstens een aanwijsbare (maar eventueel beperkte) vooruitgang t.o.v. de toegankelijke state-of-the-art in het domein of de sector waarin het bedrijf actief is of de resultaten zal valoriseren.

EN

2. het project(deel) gaat gepaard met belangrijke uitdagingen. Risico's die hierbij niet in rekening gebracht worden, zijn deze van commerciële aard, managementrisico's en onzekerheden over mankracht, timing en begroting.

#### **Omschrijving van ontwikkelingsprojecten (25% basissteun)**

Ontwikkelingsprojecten omvatten activiteiten van verwerven en gebruiken van bestaande (wetenschappelijke, technische, zakelijke en andere) kennis en vaardigheden met als doel te komen tot plannen, ontwerpen en prototypes van nieuwe, gewijzigde of verbeterde producten, processen of diensten. Ontwikkelingsprojecten omvatten dus in hoofdzaak aanvaardbare activiteiten van O&O, maar voldoen niet aan de definitie gehanteerd voor onderzoeksprojecten.

### ***Verschillende delen in een project***

In het algemeen is het de bedoeling projecten als een geheel te behandelen en te steunen. Soms is het echter aangewezen het project in delen te splitsen met een verschillend steunpercentage. De volgende aanpak wordt gevolgd:

- als een project een expliciet tussentijds evaluatiemoment heeft (belangrijk beslispunt, inhoudelijke mijlpaal) kan uitzonderlijk de periode voor en na dit moment afzonderlijk geëvalueerd worden en kunnen ze bij de steunbeslissing een verschillend basissteunpercentage krijgen

- als een project bestaat uit een bundeling van parallelle deelprojecten die weinig of niet gekoppeld zijn (afzonderlijk innovatiedoel, ander traject), zullen die deelprojecten individueel worden beoordeeld en kunnen ze een ander basissteunpercentage krijgen
- ook als er binnen een project een afzonderlijk projectdeel bestaat dat binnen het globale innovatiedoel een specifieke deeldoelstelling heeft, kan dit een ander basissteunpercentage krijgen
- als vanuit één kennisplatform binnen hetzelfde project meerdere cases concreet worden uitgewerkt die op zich geen specifieke feedback leveren tot het kennisplatform zelf, kunnen de hoofd- en de neventrajecten afzonderlijk beoordeeld worden.

Het is niet de bedoeling om systematisch per bedrijfspartner of onderzoekspartner een ander basissteunpercentage te bepalen, tenzij aan één van de bovenstaande voorwaarden is voldaan. Immers, bij een goede samenwerking tussen partners, moet het werk van alle partners bijdragen tot het innovatiedoel.

## Bijlage 2: Criteria voor O&O-bedrijfsprojecten

*De hieronder besproken criteria voor O&O gelden voor projecten ingediend **vanaf 01/03/2016**. Projecten ingediend vóór deze datum werden geëvalueerd met de criteria zoals beschreven in versie 3.02 van de aanvraagtemplate (versie september 2015).*

### **Algemeen**

Bij de beslissing over steun aan een project wordt rekening gehouden met de kwaliteit van het project en de potentiële impact.

Voor de kwaliteit van projectuitvoering wordt een GO/NO GO principe gehanteerd op basis van 3 criteria: per criterium wordt een score "meer gewaardeerd" (1), "goed/neutraal" (0), "minder gewaardeerd" (-1) of "kritisch" gegeven.

De impact wordt beoordeeld aan de hand van 4 criteria gerelateerd aan de potentiële impact voor de aanvrager en 5 criteria gerelateerd aan het stimulerend karakter van de steunverlening en sociaal-economische effecten in Vlaanderen. Per criterium wordt een score "meer gewaardeerd" (1), "goed/neutraal" (0), "minder gewaardeerd" (-1) of "kritisch" gegeven. Bij één of meer kritische scores komt het project niet langer in aanmerking voor steun, ongeacht de waardering op de andere criteria. Er kunnen ook twee bonuspunten behaald worden: één voor samenwerking tijdens de uitvoering en één voor starters/doorstarters. Voor de eindscore wordt de som gemaakt van alle plus- en minpunten op de verschillende criteria. Vervolgens wordt op basis van een afgesproken cutoff waarde voor selectiviteit beslist of een project gesteund wordt of niet. Jaarlijks wordt vastgelegd vanaf welke eindscore projecten onmiddellijk gesteund worden en onder welke eindscore projecten niet gesteund worden (zie toelichtingsdocument selectiviteit).

Verder moeten de aanvragende bedrijven voldoende financiële draagkracht bezitten voor de uitvoering van het project.

Als meerdere bedrijven aan een project participeren, kunnen de appreciaties een gemiddelde zijn van de appreciaties voor de individuele bedrijven, desnoods rekening houdend met hun relatief belang.

### **Kwaliteit**

Voor de kwaliteit van projectuitvoering wordt een GO/NO GO beslissing genomen op basis van de volgende 3 criteria:

#### **Kennisprong en uitdagingen**

De kennisprong en uitdagingen worden goed beoordeeld als minstens aan de volgende voorwaarden voldaan is:

- De doelstellingen van het project zijn duidelijk. Er is een innovatiedoel gedefinieerd dat duidelijk aangeeft wat met het project beoogd wordt. Dit innovatiedoel is ook voldoende concreet zodat op het einde van het project kan beoordeeld worden of/in welke mate de doelstellingen behaald werden.
- Het project betreft onderzoek of ontwikkeling. De producten, processen of diensten waarop het project gericht is, zijn vernieuwend voor de sector of het domein. Het project houdt een relevante kennisprong in met nieuwe kennis voor de betrokken bedrijven. Er zijn reële uitdagingen verbonden aan het bereiken van het innovatiedoel.

### **Kwaliteit van de uitvoering**

De kwaliteit van de uitvoering wordt goed beoordeeld als minstens aan volgende voorwaarden voldaan is:

- De uitvoerders hebben voldoende zicht op de mogelijke problemen tijdens de uitvoering van het project. Er worden geen belangrijke risico's over het hoofd gezien of verkeerd ingeschat.
- De globale opbouw van het project is duidelijk en logisch, houdt rekening met de risico's en creëert geen bijkomende uitvoeringsrisico's (effectiviteit).
- Het werkprogramma dat op basis van deze aanpak in hoofdlijnen is uitgewerkt, is voldoende duidelijk en realistisch. Het laat een redelijke inschatting van de ingezette middelen toe. Er zijn realistische oplossingspistes voor de belangrijke uitdagingen (kennisprong). Een positieve track record m.b.t. de uitvoering en resultaten van eerdere soortgelijke projecten (al dan niet met steun) is in deze een positieve indicator.
- De ingezette middelen en de doorlooptijd staan globaal in een aanvaardbare verhouding tot het projectplan en het innovatiedoel (value for money).
- De taakverdeling tussen de partners en cruciale onderaannemers is duidelijk en in lijn met hun aandeel in het project.
- De kennisprong is een belangrijk argument om te bepalen of een project onderzoek of ontwikkeling is.

### **Expertise & middelen**

De beschikbare expertise en middelen worden goed beoordeeld als minstens aan volgende voorwaarden voldaan is:

- De partners in het project beschikken over de nodige expertise, middelen en infrastructuur om het project goed uit te voeren.
- Voor ontbrekende expertise, middelen of infrastructuur worden geschikte onderaannemers bij het project betrokken of kan er tenminste aangenomen worden dat die zullen betrokken worden bij het project.
- Als van toepassing: vorige projecten van de betrokken uitvoerders werden goed uitgevoerd.

### ***Potentiële impact***

#### **Match projectuitvoering en valorisatiedoelstellingen**

In dit criterium wordt de brug tussen de projectuitvoering en de beoogde valorisatie (op langere termijn) beoordeeld: de relevantie om van het project tot valorisatie te komen en de mate waarin de omschreven impact gerelateerd is aan de projectuitvoering.

#### **Strategisch belang van het project voor het bedrijf**

In dit criterium wordt beoordeeld in welke mate het project op lange termijn een positieve impact op het bedrijf kan hebben. Volgende aspecten komen aan bod:

- Het bedrijf heeft een businesscase die realistisch en voldoende uitgewerkt is.
- Het betrokken bedrijf realiseert met het project een reële strategische stap (duidelijk competitief voordeel). De volgende stappen kunnen als strategisch beschouwd worden:
  - een totaal nieuw product/proces/dienst/concept ontwikkelen.
  - een nieuwe waardeketen opzetten of er deel van gaan uitmaken.
  - een belangrijke impact hebben op de innovatiecapaciteit van het bedrijf (recurrent effect).
  - bijdragen tot een nieuw technologieplatform met ruime toepassingsmogelijkheden.
  - de aanzet vormen tot een belangrijke diversificatie.

- De mate waarin deze strategische stappen geapprecieerd worden, hangt ook af van de mogelijke impact op het bedrijf:
  - bijdragen tot het in stand houden van een bestaande activiteit (bijvoorbeeld door efficiëntieverhoging, door milieu- of energievriendelijker te produceren,...).
  - een duidelijk groeitraject inhouden (eventueel ter compensatie van een dalende omzet op het bestaande domein).
  - een belangrijke verbreding naar de internationale markt inhouden.
- De waardering van het strategisch belang hangt verder af van:
  - de slaagkans van het project en zijn natraject (in vgl. met de normale verwachtingen in het domein/de sector).
  - de omvang van de ingezette middelen (kosten/baten).

**SWOT: Opportuniteiten/bedreigingen (extern)**

In dit criterium wordt beoordeeld in welke mate de marktsituatie en marktevoluties en de omstandigheden waarbinnen de resultaten zullen toegepast worden het valorisatiepotentieel van het project gunstig of ongunstig kunnen beïnvloeden. De markt wordt bekeken als de relevante markt voor het bedrijf (bijvoorbeeld de internationale markt indien het bedrijf ook op deze markt actief zal zijn). De volgende aspecten worden hier bekeken:

- De omvang van de voor het bedrijf toegankelijke markt(niche). De evolutie van deze markt(niche): krimp, stabiel of groeiend. In het bijzonder projecten die kunnen bijdragen tot het oplossen van de grote maatschappelijke uitdagingen krijgen hier een positieve waardering.
- De concurrentiesituatie (markt bezet door andere en grote spelers of met beperkte concurrentie).
- Randvoorwaarden of omgevingsfactoren zoals regulering en beleid (belemmerend of stimulerend voor de valorisatie).

De score op dit criterium is dus een bilan, dat eerder neutraal, een pluspunt of een minpunt kan zijn. Een kritische score is mogelijk, in het bijzonder als het project totaal voorbij gaat aan bestaande of toekomstige reguleringen.

**SWOT: Sterke/zwakke punten van de bedrijfspartners in relatie tot het project (intern)**

Succes in de valorisatie voor de bedrijfspartners is mede afhankelijk van de eigen sterke en zwakke punten. Volgende aspecten worden hier bekeken:

- De uitgangspositie van het bedrijf op de markt (marktaandeel, allianties,...).
- De middelen aanwezig binnen het bedrijf voor de uitbouw van de valorisatie (incl. financiële middelen).
- Track record op vlak van valorisatie (succesvolle marktintroducties van innovaties).
- Intellectuele eigendom (freedom to operate vs eigen bescherming van intellectuele eigendom).

De score op dit criterium is een bilan, dat eerder neutraal, eerder positief of eerder negatief kan zijn.

Specifieke benadering voor startende bedrijven:

Belangrijke elementen voor startende bedrijven zijn de vertrouwdschap van de initiatiefnemer(s) met de markt en de gedrevenheid en kwaliteit van het ondernemersteam (gezonde mix van vereiste competenties om projectresultaten om te zetten tot businessactiviteiten). Eventuele lacunes hierin herkend en stappen ondernomen om deze in te vullen.



**Economische hefboom: impact tewerkstelling en investeringen in Vlaanderen als gevolg van het project** (zie ook bijkomende toelichting achteraan deze bijlage)

Een gesteund project moet potentieel bruikbare resultaten opleveren voor de betrokken bedrijven, maar ook effect hebben in Vlaanderen, zowel bij deze bedrijven als in het ruimere ecosysteem. Bovendien moet de steun in verhouding staan tot het mogelijke nut. Dit wordt uitgedrukt onder de vorm van de economische hefboom van de subsidie, berekend als de verhouding tussen de potentiële economisch toegevoegde waarde in Vlaanderen en de toegekende subsidie.

Het doel is in de eerste plaats die projecten te selecteren die voldoende return in Vlaanderen kunnen genereren om een “investering” door de overheid te rechtvaardigen. Omgekeerd kan de potentiële toegevoegde waarde bepalen welke ruimte een bedrijf heeft om steun te krijgen. Bij de start van een project zal rekening gehouden worden met het groeipotentieel. De ruimte voor vervolgsubsidies in verdere stappen (of verwante projecten) zal eventueel beperkt worden omdat de minimale hefboom niet bereikt is en/of de groeiverwachtingen niet voldaan worden. Dit speelt in het bijzonder bij startende bedrijven met beperkte groei of eventueel bij bedrijven die geregeld op steun beroep doen.

Bij het toekennen van een score zal er rekening gehouden worden met:

- het verwachte verschil dat dit project zal maken op vlak van tewerkstelling en investeringen in Vlaanderen. De impact op tewerkstelling en investeringen in Vlaanderen wordt bekeken in relatie tot de toegekende steun. Hierbij ligt de nadruk op de onderbouwing/geloofwaardigheid van de business case op basis waarvan de hefboom gerealiseerd kan worden, niet op de exacte cijfergegevens van de geraamde omvang. De minimaal vereiste omvang van de hefboom blijft een kosten-baten ratio van 15 over een periode van 5 en maximaal 10 jaar.
  - Behoud van tewerkstelling wordt hierbij in rekening gebracht;
  - Ook effecten bij onderaannemers of toeleveranciers in Vlaanderen worden meegenomen;
  - Ook verdere R&D investeringen (incl. tewerkstelling in R&D) naar aanleiding van het project of herinvesteringen van inkomsten bekomen o.b.v. de projectresultaten worden in rekening gebracht, zolang de investering/tewerkstelling in Vlaanderen gebeurt.
- het al dan niet kunnen realiseren van een positief werkgelegenheidssaldo binnen het bedrijf in Vlaanderen geeft een voordeel in de selectie (maar is niet strikt vereist).

Projecten die de minimale drempels niet halen, krijgen geen steun.

**Verankering van de economische hefboom in Vlaanderen en integratie in het Vlaams innovatie-ecosysteem**

In dit criterium wordt de kans beoordeeld dat de vooropgestelde economische impact van het project in Vlaanderen ook effectief in Vlaanderen gerealiseerd wordt. De volgende aspecten hebben hier impact op:

- Graad van verankering in Vlaanderen, ook voor vervolgactiviteiten (na afloop van het project)
- Als de Vlaamse vestiging deel uitmaakt van een internationaal opererende groep, wordt de positie m.b.t. de valorisatie binnen het internationaal consortium beoordeeld o.m. aan de hand van volgende elementen:
  - de aanwezigheid van een beslissingscentrum
  - de operationele zelfstandigheid van de Vlaamse vestiging
  - de interne concurrentiepositie t.o.v. andere bedrijfsvestigingen
  - de verknoping met andere onderdelen van het bedrijf (bijv. in de context van leadplants)
  - de inkoppeling met het lokale innovatie ecosysteem
  - de track record van de Vlaamse vestiging van het internationale bedrijf
- Projecten waarvan de subsidiëring resulteert in een extra hefboom voor Vlaanderen via de inbreng van een belangrijke hoeveelheid Europese middelen in Vlaanderen, hebben voordeel in de selectie.

Voor (kapitaal-intensieve) startende bedrijven zal voor de bepaling van de potentiële toegevoegde waarde zeker een “best guess” moeten gemaakt worden. Ook bij andere bedrijven is de hefboom in sommige gevallen sterk afhankelijk van keuzes die door het bedrijf nog moeten gemaakt worden, maar stelt het bedrijf concrete valorisatietrajecten voorop. Zeker bij grote steunbedragen en bij vervolgstun kunnen voorwaarden worden opgelegd m.b.t. de toepassing van de resultaten die een grotere mate van zekerheid bieden m.b.t. de valorisatie in Vlaanderen (bijvoorbeeld m.b.t. de tewerkstelling of investeringen in Vlaanderen). Die worden dan als specifieke voorwaarden in de overeenkomst opgenomen.

#### **Track record (geloofwaardigheid van het valorisatieplan)**

Het nakomen van intenties en valorisatiebeloften (voor Vlaanderen) uit het verleden kan een belangrijke parameter zijn voor de geloofwaardigheid van de kansen op toekomstige valorisatie in Vlaanderen.

#### **(Socio-economische en maatschappelijke hefboom (zie ook bijkomende toelichting achteraan deze nota)**

Naast economische effecten kan het project bijdragen tot het realiseren van maatschappelijke effecten. In het bijzonder wordt hier gekeken naar de mogelijke bijdrage tot duurzame ontwikkeling (DO). Dit criterium wordt als volgt ingevuld:

- Als het project duidelijk negatieve aspecten vertoont m.b.t. duurzame ontwikkeling (er wordt bijvoorbeeld gebruik gemaakt van een technologie die slechter is dan de best beschikbare technologie) dan scoort het project een kritisch punt en zal het niet gesteund worden.
- Projecten die geen specifieke aandachtspunten hebben rond duurzame ontwikkeling, scoren neutraal.
- Projecten met een substantiële bijdrage tot duurzame ontwikkeling (zie hiervoor de specifieke criteria), krijgen een zeer goede score.

#### **Stimulerend effect van de steun**

Dit criterium is bedoeld om de steun in te zetten op die projecten waar de steun effectief het verschil kan maken. Naast de minimale eisen volgens Europa (additionaliteit onder de vorm van sneller, meer en diepgaandere R&D; kmo-projecten) wordt hier ook rekening gehouden met het mogelijk stimulerend effect van de steun om projecten met meer dan gemiddelde uitdaging en risico mogelijk te maken (niet beperkt tot het technische aspect van de uitvoering). Projecten met een uitzonderlijk doorbraakpotentieel met multiplicatoreffect krijgen een extra stimulans.

#### **Bonuspunten**

Bonuspunten zijn cumulatief t.o.v. de andere criteria.

- Samenwerking tijdens de uitvoering  
Er wordt prioriteit gegeven aan projecten waarin tijdens de uitvoering daadwerkelijk wordt samengewerkt (> 30%) met andere onafhankelijke bedrijven of kennisinstellingen (op niveau van de partners binnen het gesteunde project).
- Starter/doorstarter  
Er wordt prioriteit gegeven aan kmo's jonger dan 10 jaar (wanneer hun bijdrage in de totale (aanvaarde) projectbegroting minstens 30% te bedraagt).

### **Financiële draagkracht**

De partners moeten minstens in staat zijn om het project uit te voeren. Dat betekent dat ze over de financiële draagkracht moeten beschikken om het bedrijf tijdens de projectperiode normaal te laten functioneren en tegelijk het eigen aandeel in de kosten te dragen. Daarom wordt bij de toekenning van steun bekeken of hieromtrent geen tegenindicaties zijn. Deze analyse heeft drie mogelijke uitkomsten:

- er zijn geen tegenindicaties m.b.t. de financiële draagkracht van het bedrijf.
- het bedrijf is duidelijk niet in staat om dit project te dragen.
- er worden specifieke financiële voorwaarden opgelegd met betrekking tot de beschikbare financiële middelen, zoals een kapitaalverhoging of een herschikking van schulden; de subsidie en de voorschotten zullen dan enkel betaald worden als aan die voorwaarden wordt voldaan.

Voor bestaande bedrijven met voldoende historiek gebeurt de financiële analyse in eerste plaats op basis van de gegevens in de neergelegde jaarrekeningen en de data beschikbaar via Graydon. Dit kan evenwel aangevuld worden met alle informatie die het Agentschap bereikt.

Voor startende bedrijven of in het geval dat er een sterke afwijking is t.o.v. de lopende bedrijfsvoering, zal de analyse gebeuren op basis van een globaal businessplan.

De financiële analyse heeft in het algemeen geen betrekking op de fases na het project.

Verder moeten de partners over de nodige vergunningen beschikken om de activiteiten tijdens het project te kunnen uitvoeren. In het algemeen zal hiervoor worden uitgegaan van de verklaringen van de aanvragers, maar in specifieke gevallen kunnen ook voorwaarden worden opgelegd.

### **Toelichting: de economische hefboom**

- De toegevoegde waarde in Vlaanderen wordt berekend als de som van de tewerkstelling (loonkost) en investeringen die in Vlaanderen zullen plaatsvinden en waarop de resultaten van het project potentieel invloed hebben. Potentieel wil hierbij zeggen dat er begrip is voor de verschillende risico's die eigen zijn aan onderzoek en ontwikkeling, eventueel productrijp maken en commercialisatie. M.a.w.: de valorisatieverwachtingen zijn geen verplichtingen.
- Het is niet de bedoeling de toegevoegde waarde nauwkeurig te berekenen, maar wel via een duidelijke "back of the envelope" raming aan te tonen in welke zone het bedrijf/project zich zal bevinden.
- Voor het bepalen van de toegevoegde waarde wordt gekeken naar het businessmodel van het bedrijf. Essentieel zijn er drie grote modellen:
  - de toegevoegde waarde wordt gecreëerd bij de rechtstreekse toepassing van de resultaten binnen het bedrijf of verwante bedrijven in Vlaanderen (dit is bijvoorbeeld het geval voor bedrijven die zowel de ontwikkelingsactiviteiten als de productie zelf doen);
  - het bedrijf exploiteert de resultaten niet zelf, maar is eerder een kennisleverancier die de inkomsten uit die kennis besteedt aan tewerkstelling en investeringen in Vlaanderen;
  - het project is eerder defensief en bijvoorbeeld gericht op efficiëntieverbeteringen zonder een substantiële verhoging van de omzet, maar draagt wel bij tot het behoud van de tewerkstelling. De in rekening gebrachte toegevoegde waarde zal dan bestaan uit de impact op die tewerkstelling en eventuele investeringen.
- Voor het bepalen van de toegevoegde waarde wordt in eerste instantie gekeken naar de begunstigde van de steun. In tweede instantie kan de toegevoegde waarde bij toeleveranciers en kennispartners meegenomen worden.

- Voor het inschatten van de toegevoegde waarde worden de rechtstreeks betrokken arbeidsplaatsen en investeringen in rekening gebracht (in de ganse keten van verdere ontwikkeling, productie, commercialisatie) en ook eventuele daaraan verbonden arbeidsplaatsen en investeringen in de beschouwde organisatie, zolang er een redelijk verband/verhouding bestaat met het project.
- Als er in een consortium wordt gewerkt, wordt de toegevoegde waarde in eerste instantie over elk individueel bedrijf bekeken. De evaluatie wordt evenwel gedaan over de totaliteit van het project. Eventueel kunnen wel specifieke voorwaarden per bedrijf worden opgelegd.
- Het potentieel wordt berekend over een realistische valorisatieperiode, die in principe 5 jaar valorisatie bestrijkt. De periode tussen het einde van het project en de start van de valorisatie kan in rekening worden gebracht, maar de eventuele verdere steun in die periode dient wel verrekend te worden. Als er duidelijke redenen zijn om de business case over een langere periode in aanmerking te nemen, kan dat in rekening worden gebracht (tot max. 10 jaar).
- Bij het bepalen van de potentiële toegevoegde waarde in Vlaanderen dient rekening te worden gehouden met het risico. In het bijzonder voor projecten met een zeer hoog potentieel maar een zeer lage slaagkans zal een redelijk valorisatiescenario worden gehanteerd.

### ***Toelichting duurzame ontwikkeling***

- Projecten met een DO-label (duurzame ontwikkeling) zijn projecten die extra publieke baten hebben via een significante positieve impact op één of meerdere van de volgende doelstellingen:
  1. grondstoffenbesparing
  2. energiebesparing
  3. emissies verminderen
  4. afval en andere milieuhinder verminderen
  5. gebruik hernieuwbare hulpbronnen (grondstoffen en energie) verhogen
  6. hergebruik van recyclage van grondstoffen
  7. levensduurverlenging van producten en procesttechnologie
  8. arbeidsveiligheid en -hygiëne
- Dergelijke projecten krijgen een selectiebonus.
- Anderzijds worden projecten uitgesloten waarvoor bij valorisatieproblemen te verwachten zijn met de huidige of toekomstige normen of een manifeste negatieve impact op het milieu- of de arbeidsveiligheid en -hygiëne.
- Voor de bepaling of een project (voldoende) bijdraagt, zijn er verschillende mogelijke motivaties. De volgende projecten krijgen een DO-label:
  1. Het project is primair gericht op de ontwikkeling/toepassing van hernieuwbare energie- of grondstoffen.
  2. Het project streeft een haalbare en significante verbetering van BBT na.
  3. Het project kan door middel van de Ecolizer 2.0 methode een voldoende milieu-impact aantonen door een berekening van eco-punten.
- Indien voorgaande methodes ontoereikend zijn kunnen ook andere argumentaties aanvaard worden, in het bijzonder als in de projectdoelstellingen zaken centraal staan zoals het voldoen aan toekomstige strengere normen (energieprestatienormen, emissienormen, recyclagedoelstellingen,...) die van toepassing worden na afloop van het project of het project primair een significante impact op

arbeidsveiligheid en –hygiëne beoogt. De motivatie moet wel het kwalitatieve overstijgen en toelaten om de mogelijke winsten te begroten in verhouding tot de steun.

- Verder moet er steeds een bilan van de positieve en negatieve effecten gemaakt worden en waar mogelijk worden de (milieu)voordelen t.o.v. de huidige marktsituatie gekwantificeerd. Bij het bepalen van de milieubelasting worden alle levensfasen van een product in aanmerking genomen (productie, transport, gebruik, afdanking).

#### *Nadere toelichting bij de Ecolizer 2.0 methode*

- Voor de kwantificering van milieuvoordelen gebruiken we de Ecolizer 2.0 ecodesign tool, die online beschikbaar is via de OVAM website in het Nederlands en Engels (voor meer info over de Ecolizer: [www.ecolizer.be](http://www.ecolizer.be)).
- Bij toepassing op innovatieprojecten kan voor een snelle screening van de eventuele milieuvoordelen van de innovatie de volgende redenering gevolgd worden:
  1. Eerst worden de referentiesituatie en de te substitueren technologieën of activiteiten bepaald. De effecten van een innovatie zijn altijd te interpreteren in vergelijking met een bepaalde referentiesituatie. Dit is BBT of de meest courante technologie of dienst in de markt of indien dit niet van toepassing is de huidige technologie of dienstverlening van het bedrijf. Het begrip 'functionele eenheid' geeft aan dat producten of diensten worden beoordeeld per hoeveelheid geleverde prestatie, dus niet per hoeveelheid product. Dat is vooral belangrijk voor vergelijkingen, bijvoorbeeld tussen twee productalternatieven of bij vergelijkingen van producten met product/dienst systemen. Zo worden twee verschillende typen verf vergeleken op basis van het geverfde oppervlak, dus niet per liter verf. Ook de kwaliteit van de verf kan verschillen. Daarom moet de levensduur van de verflaag eveneens worden meegenomen in de beoordeling. Ook dat gebeurt in de functionele eenheid (zie [www.rivm.nl](http://www.rivm.nl)).
  2. Vervolgens moet men een zicht krijgen op alle relevante milieu-aspecten die door een product of dienst door innovatie beïnvloed kunnen worden, rekening houdend met de totale levenscyclus. Daartoe kan men een schematisch overzicht maken van de levensloop van een product met aandacht voor productie, gebruik en afvalverwerking, eventueel transport en recyclage.
  3. Verder kan men een indicatie krijgen van de globale milieuvoordelen van de innovatie door per (functionele) eenheid alle benodigde materialen en processen te noteren en ramingen te maken voor de ontbrekende gegevens. De eco-indicatorwaarden kunnen opgezocht worden via de Ecolizer 2.0 tool en zijn te vermenigvuldigen met de benodigde hoeveelheden. Op de website van OVAM is hiertoe tevens een werkblad (excell of calc) beschikbaar. Enkel de verschillpunten tussen de referentiesituatie en innovatie zijn belangrijk en dienen becijferd te worden. Deze gegevens kunnen ook het innovatietraject verder sturen door de aandacht te vestigen op de belangrijkste milieubelasting van een technologie/dienst. Zo is het voor veel elektrische apparaten duidelijk dat het elektriciteitsgebruik in de gebruiksfase doorslaggevend zal zijn voor de totale milieu-impact van het product.
  4. Tenslotte moeten de milieuvoordelen per eenheid uitgedrukt in eco-punten vermenigvuldigd worden met het gemiddeld aantal gecommmercialiseerde eenheden/jaar en met de valorisatietermijn (dezelfde als voor de bepaling van de economisch toegevoegde waarde). Hierdoor is het ook duidelijk dat de omvang van de valorisatie een belangrijke rol speelt bij het bepalen van de milieuvoordelen.

- Om het DO-label te krijgen, moet het aantal ecopunten (Ptn) groter zijn dan twee keer de totale projectsubsidie.

#### DO studie-activiteiten

Voor veel projecten zijn de milieuvoordelen van de innovatie evolutief te beoordelen, naarmate de onderzoeksresultaten beschikbaar worden, en kan er bij aanvang van het project en in het kader van een projectaanvraag slechts een beperkte DO-analyse gebeuren. In dat geval kunnen de aanvragers er voor opteren om DO-studie-activiteiten binnen het werkprogramma uit te voeren die het innovatietraject verder kunnen sturen. Dit zijn aanvaardbare kosten voor het project.

### **Bijlage 3: Verdeling van eigendomsrechten bij samenwerking met een onderzoekspartner**

De Europese regelgeving betreffende de Staatssteun op Onderzoek, Ontwikkeling en Innovatie bepaalt de principes voor samenwerking tussen bedrijven met onderzoeksorganisaties. Essentieel daarbij is dat de gesteunde bedrijven geen onrechtstreekse steun krijgen en dat er geen marktverstoring optreedt. Er worden twee vormen van samenwerking met een onderzoeksorganisatie onderscheiden.

In de eerste vorm gaat het om een **uitbesteding** door het bedrijf en treedt de onderzoeksorganisatie op als onderaannemer. Voor de prestatie van de onderzoeksorganisatie betaalt het bedrijf de marktprijs of dient het de volledige kosten te vergoeden vermeerderd met een redelijke marge.

In de tweede vorm gaat het om een **inhoudelijke samenwerking** tussen bedrijf en onderzoeksorganisatie en treedt de onderzoeksorganisatie op als onderzoekspartner en worden projectresultaten uit het onderzoek van deze laatste gegenereerd die vatbaar zijn voor intellectuele eigendomsrechten. In dit geval vergoedt het bedrijf de geleverde prestatie aan reële kost en komt daarenboven een regeling overeen over de participatie van de eigendomsrechten op deze projectresultaten.

Deze participatie kan bijvoorbeeld de volgende vormen aannemen:

- alle eigendomsrechten bij het bedrijf met een billijke vergoeding naar de onderzoeksorganisatie bij exploitatie van de projectresultaten;
- opdeling van de eigendomsrechten waarbij het bedrijf en de onderzoeksorganisatie elk eigendomsrechten hebben op een verschillende groep van deelresultaten met toekenning van domeinen voor (autonome) exploitatie. Ingeval van onmogelijkheid van opsplitsing van de projectresultaten kan deze toekenning van domeinen voor (autonome) exploitatie ook binnen een regime van gedeelde eigendomsrechten;
- eigendomsrechten op de projectresultaten bij de onderzoekinstelling met minstens een gebruiksrecht op de benodigde projectresultaten voor het bedrijf;
- regeling van onverdeelde gemeenschappelijke eigendomsrechten op de projectresultaten bij het bedrijf en de onderzoekinstelling.

Boven vernoemde opties zijn slechts voorbeelden. Diverse combinaties van de voorgestelde situaties en andere opties waar de eigendomsrechten op de projectresultaten uit activiteiten van de onderzoekinstelling gedeeld worden, zijn aanvaardbaar voor zover deze niet strijdig zijn met de doelstellingen van innovatiesteun en voor zover er een participatie in de projectresultaten komende uit het onderzoek van de onderzoeksorganisatie wordt geregeld. Essentieel is dat het bedrijf minstens over de nodige vrijheid beschikt om de geplande valorisatie waar te maken.

De samenwerkingspartners dienen de basisafspraken hierover bij indiening van de projectaanvraag bij het Agentschap Innoveren en Ondernemen kenbaar te maken. Het is evenwel in eerste instantie aan de onderzoeksorganisatie om te waken over de correcte toepassing van de marktprijs voor een geleverde prestatie door deze onderzoeksorganisatie. Bij uitbesteding is het aanbevolen om desgevallend in de offerte melding te maken dat de prestatie te leveren door de onderzoekinstelling tegen marktprijs vergoed wordt.



Agentschap  
Innoveren & Ondernemen  
Koning Albert II-laan 35 bus 12  
1030 Brussel  
**[www.vlaio.be](http://www.vlaio.be)**