

Podcast tussen pot en pitch: wat is steunbare innovatie?

Inleiding: Op zoek naar een snelle update over de nieuwste trends, kansen en must-knows in de Vlaamse ondernemerswereld? In Tussen pot en pitch brengen VLAIO-bedrijfsadviseurs je in no time up to speed. Van subsidies die je niet mag missen, tot trends die je in het oog moet houden. Kort en krachtig pik je interessante inzichten mee die vertrekken vanuit de actualiteit, maar met een blik op de toekomst. Welkom bij Tussen pot en pitch.

KRIS HONRAET: Welkom in onze gezellige studio in Leuven. Ik zit hier vandaag samen met mijn collega Anke om het even te hebben over, wanneer is nu juist iets steunbaar voor VLAIO?

ANKE ALBREGTS: Dag Chris, inderdaad. En dat is een vraag die wij zeven keer per week krijgen. Ik denk dat heel veel ondernemers naar ons toekomen met een in hun ogen innovatief idee en vragen, zijn er subsidies mogelijk voor mijn idee te gaan ontwikkelen? En voor heel veel ondernemers, een innovatie vaak, ik ga iets nieuws doen, iets wat ik nog nooit gedaan heb. Of een nieuw product maken of een nieuwe dienst. En dat is heel waardevol, maar dat is niet automatisch subsidieerbare innovatie. En ik denk dat we vandaag in de studio die bril gaan opzetten, hoe kijkt VLAIO daarnaar? En wat maakt een idee en die ontwikkeling daarvan of dat onderzoek daarnaar nu echt verantwoordbaar om daar publieke steun aan te gaan geven?

KRIS HONRAET: Want, je eigenlijk hebt gelijk, het woord innovatie is een vrij brede term. Iedereen gebruikt het voor de eigen manier hoe dat ze naar innovatie kijken. Maar VLAIO heeft een specifieke kijk daarop en misschien is het wel belangrijk dat we dat even toelichten, wat die kijk is.

ANKE ALBREGTS: Inderdaad. We bekijken dat vanuit verschillende aspecten en eerst drie die heel dicht bij innovatie zitten, is van, is het nieuw? Maar ook, is het uitdagend en zit er kennisopbouw in voor die ondernemers of dat bedrijf? Daarnaast zou het gelinkt moeten zijn aan een businesscase en de impact die we daarop terugkrijgen in Vlaanderen, dat is wel heel belangrijk. Dus Chris, ik denk dat we het best daar eens dieper op ingaan. En misschien op dat eerste stuk, die link tussen nieuw, uitdagend en kennisopbouw, we zullen dat stuk eens eerst aanpakken. Nieuw, hoe kijk jij daarnaar?

KRIS HONRAET: En misschien voordat we helemaal beginnen, een kleine disclaimer, we gaan het nu eventjes bespreken met een aantal fictieve voorbeelden. Maar dat is hoe dat wij er op dit moment naar kijken, dat is niet altijd set in stone. Het is best om dat case per case toch nog eens dieper te bekijken. En als je dat wil doen, neem gerust contact op met een VLAIO-bedrijfsadviseur. Die kan dat eigenlijk op maat van jouw vraag dieper

bekijken. Maar terug naar de case, nieuw. Ik zeg dan meestal van, nieuw dat is vrij eenvoudig. Nieuw moet gewoon zijn, het bestaat nog niet. Maar het is niet voldoende dat het alleen nieuw is en nog niet bestaat, want er moeten ook uitdagingen aan gekoppeld zijn.

ANKE ALBREGTS: Wat ik ook heel vaak meeneem in mijn gesprekken met ondernemers is, eens eerst gaan kijken wat voor soort bedrijf ben jij? Ben je een kmo of een grote onderneming? Want nieuw betekent dan wel iets anders. Voor een grote onderneming moet nieuw echt al iets heel nieuws op de hele wereld bijna zijn, terwijl voor een kmo eigenlijk dat nieuw iets, iets meer lokaal, regionaal mag zijn. Maar dat ga je eigenlijk ook moeten onderbouwen met een concurrentenanalyse en ook een alternatieve analyse. Want wat ik vaak zie, zijn ideeën om dingen anders te gaan doen. Maar dan is ook de vraag, wat is het alternatief? Hoe doen mensen het vandaag en hoe gaat uw innovatie dat anders aanpakken?

KRIS HONRAET: Dat is juist, het is goed dat je dat aanhaalt. Want inderdaad, voor een kmo is het competitive playing field veel meer lokaal en dat is dan eigenlijk de benchmark voor het nieuwe voor een kmo. En voor een grote onderneming gaan we ervan uit dat zij op een internationaal vlak competitie hebben en daar kijken we voor innovatie natuurlijk wereldwijd.

ANKE ALBREGTS: Je zei het zelf al, nieuw is niet voldoende, we kijken dan ook naar uitdaging.

KRIS HONRAET: Ik pak dan dikwijls het voorbeeld van, nieuw is soms gemakkelijk. Je kunt zeggen van, vroeger toen dat apps nog vrij veel voorkwamen, nieuwe apps werden dagelijks bijna ontwikkeld. Zei ik altijd, een nieuwe app ontwikkelen, het is dikwijls dat het nieuw is, want het bestaat nog niet. Stel dat ik nu vandaag zou zeggen, ik ga een nieuwe datingapp maken en die is in het blauw en de mensen zijn, paardjes of zo. Dat is nieuw, maar dat is niet echt uitdagend. Dat is gewoon een doorslag van wat dat er al bestaat van datingapps, van technologie, van aanbod, van business. Dus in dat opzicht moet het iets meer zijn dan nieuw. Het moet iets zijn dat je zegt van, als ik dit wil maken of bouwen, ik denk dat ik weet hoe dat ik het kan doen, maar dat is eigenlijk nog niet voor mij eenvoudig of voor de hand liggend. Ik ga een aantal zaken moeten testen, proberen en dat is uitdagend om dat te doen.

ANKE ALBREGTS: Als je bijvoorbeeld echt dat matchingalgoritme gaat aanpakken ...

KRIS HONRAET: Bijvoorbeeld.

ANKE ALBREGTS: Dat dat op een andere manier gaat matchen, dat je echt bijvoorbeeld gaat rekening houden met impliciete data in plaats van expliciete voorkeuren van mensen. Maar dan moet ge natuurlijk ook nog wel aantonen dat ge daardoor net meer mensen op uw datingapp krijgt of dat die meer goede matches gaat krijgen. Dat is dan ook nog weer gelinkt. Voor mij is uitdaging vaak ... Ik hoor dan ook ondernemers, ik ga ...

Ik begin te programmeren en ik ga wel dingen uittesten en ik zie wel waar ik geraak. Maar dat is ook wel niet het geval. Want eigenlijk vertrek je heel hard van, ik heb een plan van aanpak, ik heb hypothesen, ik heb potentiële oplossingsrichtingen, maar ik weet niet of die leiden tot wat ik wil hebben. Want je moet eigenlijk heel sterk je doel kwantificeren, vind ik altijd. Je moet heel goed kunnen meten van, dat is mijn doel van die ontwikkeling of dat onderzoek en hoe geraak ik daar? Maar uw plan van aanpak moet wel helder zijn en dat is vaak iets waar dat ik ondernemers ... Die zeggen ook, ik ga maar wat proberen en dan, dat is mijn innovatie. Dat is niet voldoende.

KRIS HONRAET: Ik heb ooit een case gehad inderdaad, een bedrijfje, een serrebouwer, die iets zou doen van een nieuw soort serre ontwikkelen. En dat waren deftige West-Vlaamse ondernemers en die gingen, we gaan dat wel laten en zien als dat niet te veel buigt. Dat is niet ideaal. Trial and error gaan wij niet financieren, ge moet echt een doordacht plan hebben. En dat doordacht plan leidt dan ook tot kennisopbouw, omdat je geijkt een aantal variaties gaat testen. Dan ga je zien welke variaties werken en welke niet en dan ga je inzichten krijgen in nieuwe technologieën of nieuwe aanpakken dat je probeert, eerder dan, ik ga maar wat proberen. Dat kunnen wij niet financieren.

ANKE ALBREGTS: Dat is waar. En eigenlijk is dat een heel mooi bruggetje naar het derde aspect, die kennisopbouw. En het is ook wel gezegd, VLAIO gaat eerder kijken naar, hoe pak je dingen aan? Ga je leren uit dingen die misgaan? Dat is ook een kennisopbouw. En dat is net het risico dat een ondernemer neemt en dat wij vanuit de Vlaamse overheid ook een stuk gaan ondersteunen. Die kennisopbouw, Chris, die is ook fel gelinkt aan het soort bedrijf. Je geeft nu de serreopbouw. Wij zijn zelf heel veel actief in AI, ge ziet dat bij pure AI-softwarebedrijven, daar gaat de kennis die nodig is al veel anders zijn dan bijvoorbeeld een voedingsbedrijf dat AI wil gaan toepassen. Die gaan geen AI-expertise nog niet hebben. Zij gaan misschien met een expert samenwerken. Die expert gaat ook zeggen, ik ga dat niet zo direct voor u kunnen ontwikkelen, want we hebben specifieke data nodig, rond de kwaliteit, rond bepaalde processen in dat bedrijf. En dan zit daar net op dat kruispunt van die twee kennis, voeding enerzijds en de AI anderzijds, waar dan net die innovatie ligt, denk ik.

KRIS HONRAET: Dat is ... En wat ik ook dikwijls aanhaal bij die kennisopbouw is, je hebt dan iets nieuws, het is uitdagend, je gaat dingen testen en daardoor nieuwe kennis opbouwen. Idealiter is die kennis ook bruikbaar en waardevol los van uw specifieke doel. Dat lijkt misschien soms raar, maar ik heb ooit een voedingsbedrijf gehad die een bepaalde soort microhoofdtechnologie wilde gebruiken om, ik weet niet meer wat dat het was, salami's of zo te drogen. Uiteindelijk is dat gefaald. VLAIO heeft dat project gefinancierd, dat kan geen kwaad. Maar ze hebben wel inzicht gekregen in die technologie en misschien gaan ze dat dan gebruiken voor, lasagnes of pizza's of voor iets anders. Het is het inzicht in die technologie die voor ons belangrijk is dat ze hebben verworven, als kennisopbouw dan.

ANKE ALBREGTS: En ik denk dat we het zo wel uitleggen, nieuw, uitdagend en kennisopbouw, die drie liggen heel hard samen en die ga je in een zo'n subsidiedossier ook moeten uitwerken. Dat is eigenlijk één onderdeel. Wat ik daar ook vaak bij zeg en wat ik ook heel vaak voel als extra troef is, je kan dat ontwikkelen, gewoon in uw eigen bedrijfsomgeving, maar het is heel sterk om daar pilotcases aan vast te hangen. En eigenlijk te gaan zeggen van, kijk, daar en daar in de markt kunnen we dat gaan uittesten, het liefst al te benoemen bij wie. En zo leg je het brugje naar een ander onderdeel van zo'n subsidiedossier en dat is de businesscase.

KRIS HONRAET: Dat is waar. En eigenlijk is het zo dat zelfs in de steuninstrumenten, helpt VLAIO zelfs mee tot in het steunen van pilotprojecten. Dus dat is absoluut een goed idee.

ANKE ALBREGTS: Onder de indruk, die businesscase, hoe kijk jij daarnaar, Chris?

KRIS HONRAET: Mijn headline is altijd, dus de ene voorwaarde is, moet voldoende innovatief zijn en die leidt tot kennisopbouw voor het bedrijf. Maar als het gewoon de bedoeling is om achteraf die oplossing uit te licentiëren en een mooie boot te kopen en op de Middellandse Zee te varen, dan kan de Vlaamse overheid dat niet financieren. Er moet iets in zitten voor de Vlaamse overheid. En dat zit net in die businesscase, waarin dat je zegt van, we gaan het op de markt zetten, maar als we het op de markt gaan zetten, dan gaan wij daardoor ook extra mensen moeten aanwerven en hier investeren lokaal in Vlaanderen. Dus dat soort businesscase is ook belangrijk voor steunbaarheid.

ANKE ALBREGTS: Dus wat je zegt, ofwel tewerkstelling of investeer in Vlaanderen. Maar eigenlijk hebben we ook nog een andere kijk die dat je erop kan hebben en dat is zeker voor kmo's of andere bedrijven vanaf tien personen, is productiviteitsverhoging. Hoe ga ik met dezelfde mensen meer waarde kunnen creëren? Omdat je op die manier ook wel iets kunt teruggeven aan Vlaanderen eigenlijk.

KRIS HONRAET: Absoluut.

ANKE ALBREGTS: Dan heb je de opbouw van zo'n dossier, waar dat we eigenlijk naartoe werken. Ik denk, in een begeleiding van een bedrijf wat dat wij doen, is vaak die aspecten verder gaan uitdagen, helder krijgen met het bedrijf om te zien van, zit daar subsidieerbaarheid in het idee? Tenslotte is er nog iets heel anders dat ook nog heel belangrijk is, zo'n idee ontwikkelen, al die risico's daar rond nemen, daar tijd in steken, want daar gaat toch wel tijd naar, dat kost natuurlijk ook. En dat brengt niet direct iets op, want het is iets wat je 'on the side' doet. Het is niet iets wat ge operationeel en wat direct geld gaat opbrengen. En subsidies is maar een percentage. Die percentages die hangen ook af van welk soort subsidie, of je samenwerkt met iemand of wat dan ook. Maar ge moet wel een heel goed inzicht hebben in, wat is die volledige kost van wat ik daar ga doen? Subsidies is een deeltje, maar er is ook nog de cofinanciering van het

andere deel. En dat is toch iets waar dat we ook heel hard op wijzen, dat dat belangrijk is, dat dat heel financieel plaatje wel klopt, hè, Chris?

KRIS HONRAET: Juist, want je hebt dat project en het project om iets te ontwikkelen, dat is niet alleen middelen, maar ook mensen dat je moet vrijmaken om dat te doen. VLAIO geeft daar een duwtje in, afhankelijk van het type project een groter of een kleiner duwtje. Maar daarnaast moet je er wel zelf ook mee inbreng in stoppen. En daar moet je wel toe bereid zijn en dan moet je ook de middelen voorhanden hebben. Dus dat is zeker belangrijk en niet uit het oog te verliezen, want VLAIO gaat niet alles financieren.

ANKE ALBREGTS: En het mooie is dat we ons team van beleidsadviseurs ook echt financieringsexperten hebben, die eigenlijk breder kijken dan de subsidies. Want wij zijn met ons twee heel veel bezig met subsidies, omdat we in een bepaalde sector of rond bepaalde thema's werken. Maar we hebben ook collega's echt naar financiering, die dan ook die puzzel gaan leggen. Als je het geld niet hebt, waar kan je het vinden? Via achtergestelde leningen, via kapitaalsverhogingen of andere manieren om eigenlijk dat financieel plaatje wel rond te krijgen.

KRIS HONRAET: Absoluut.

ANKE ALBREGTS: Want we willen goede ideeën wel ondersteunen en begeleiden, dat ze allemaal worden waargemaakt. Misschien is dat ook de brug. Eigenlijk wat je ook in het begin zei, we zijn er als bedrijfsadviseurs om te luisteren naar uw ideeën, om te gaan kijken van, is het subsidieerbaar? En daar ook te gaan uitdagen en goed te gaan zoeken van, wat zijn de stappen die je daarin moet nemen? Want een heel belangrijke, daar hebben wij het nog niet over gesproken, is, met wie kan je samenwerken? Misschien zijn er andere bedrijven waar je iets mee kan doen. Kennisinstellingen, universiteiten, hogescholen, strategische onderzoekscentra waarvan wij weten, kijk, die hebben wel het stuk van de oplossing of de kennis die jij aan het zoeken bent, die is daar. En daar kan je misschien mee samenwerken. En dat proberen we toch ook wel de faciliteren, die te laten samen zitten. En dat maakt ook vaak zo'n dossier nog sterker, als je echt ...

KRIS HONRAET: Absoluut, innovaties van lang geleden waar dat een bedrijf alles zelf alleen deed, dat komt niet meer zo heel veel voor. Meestal moeten ze toch externe expertise betrekken, door een aanwerving of door samenwerking met andere partijen.

ANKE ALBREGTS: We hebben nu gesproken heel vaak misschien over technologische innovaties, maar we hebben ook heel veel rond diensteninnovaties, rond businessmodelinnovaties. En zeker in de hele wereld van de circulaire en bio-economie zien we heel vaak ander soorten innovaties, systemische innovatie noemen we dat, waar allerlei soorten actoren meedoen en die we ook samen zien verzamelen in zo'n subsidieerbaar traject. Waar dat er echt ook naar zo'n nieuw businessmodel of een nieuwe waardeketenaanpak wordt gekeken. Dus dat soort uitdagingen zijn ook mogelijk.

KRIS HONRAET: Absoluut en daar geldt weer hetzelfde. Het moet iets nieuws zijn, het businessmodel moet ook uitdagend zijn en dan ga je weer een aantal zaken moeten testen en proberen die leidt tot nieuwe kennis.

ANKE ALBREGTS: En als het dan nog een sterke businesscase heeft en een impact op Vlaanderen, dan heb je het. Dan is het verhaaltje compleet.

KRIS HONRAET: Absoluut.

ANKE ALBREGTS: Merci, Chris. Ik hoop dat wij onze luisteraars toch iets meer inzicht hebben kunnen geven van wat nu innovatie subsidieerbaar maakt.

KRIS HONRAET: Dank je, Anke.