

## Interne beleidslijn

Betreft: **Gebruik van resultaten van IWT-gesteunde projecten.  
Relatie kennisinstellingen en bedrijven**

---

### 1. Inleiding

In verschillende IWT programma's is samenwerking tussen bedrijven en kennisinstellingen voorzien. Voor valorisatie van de resultaten is gebruik van deze resultaten door de bedrijfswereld een gangbare optie.

De modaliteiten voor het gebruik van resultaten worden bepaald door de doelstellingen van een programma en door het regelgevend kader waarbinnen steun verleend wordt. Op basis van de combinatie van beide elementen worden in de huidige nota richtlijnen verduidelijkt voor de interactie tussen kennisinstellingen en bedrijven bij transfer en/of gebruik van resultaten voor de individuele steunprogramma's.

### 2. Doelstellingen steun en richtlijn transfer

#### *Middel vs doel*

- Het IWT beheert verschillende steunprogramma's, die allemaal finaal tot doel hebben bij te dragen aan innovatie via kennisontwikkeling of verspreiding van nieuw ontwikkelde kennis. O&O speelt hierin doorgaans een grote rol, om tot innovatie te komen wordt in veel programma's O&O gesteund of gefaciliteerd. Ondersteuning van O&O is hierbij steeds een middel is en geen doel op zich: innovatie is het doel, O&O het middel.
- Met innovatie wordt hier in de eerste plaats economische innovatie bedoeld, die resulteert in betere producten, processen en diensten in de bedrijfswereld. Hiernaast is er in een aantal programma's ook aandacht aan innovatie met een maatschappelijke finaliteit.

#### *Samenwerking*

- Stimulering van betere producten, processen en diensten kan perfect door individuele bedrijven te benaderen. In de meeste programma's zoekt het IWT evenwel spill-over effecten die de belangen van een individueel bedrijf overstijgen, omdat hierdoor een grotere impact verkregen wordt naar economische activiteit in Vlaanderen.
- Bij rechtstreekse steun aan bedrijven is ontwikkeling in een individueel bedrijf mogelijk, maar wordt een bonus toegekend voor samenwerking tussen bedrijven onderling en voor samenwerking met kennisinstellingen.
- Voor steun aan kennisinstellingen en samenwerkingsverbanden is samenwerking evident. Hier wordt voorrang gegeven aan toepassingen die een nut hebben voor verschillende bedrijven, maar dient steeds een balans behouden te blijven tussen de kans dat het onderzoek effectief zal leiden tot een toepassing en een brede benutting. Een brede benutting is te verkiezen, maar bereikt enkel zijn effect voor resultaten die ook daadwerkelijk tot in valorisatie geraken.

- Bij onderzoek dat dicht bij de markt staat is de kans om tot valorisatie te geraken vrij hoog. Hier wordt sterk de nadruk gelegd op een brede benutting. Bij onderzoek dat ver van de markt staat is de kans om tot valorisatie te komen veel onduidelijker. Paradoxaal wordt de kans hierop groter naarmate het onderzoek concreter gericht is naar specifieke toepassingen, waardoor het vaak gericht wordt naar een beperkt aantal bedrijven. Dit zijn twee dimensies die een spanningsveld geven dat verschillend is bij verschillende programma's.

### 3. Overzicht steunmechanismen

Op basis van de beperkingen opgelegd door Europa en door de Vlaamse regelgeving kunnen drie verschillende mechanismen van steun onderscheiden worden in de IWT programma's.

#### 3.1. Rechtstreekse staatssteun aan bedrijven

- Steun onder het O&O besluit<sup>1</sup> is steun aan bedrijven en is volgens de Europese richtlijnen rechtstreekse staatssteun. De beperkingen van de kaderregeling<sup>2</sup> zijn van toepassing. Het uitvoeringsbesluit werd aangemeld bij Europa en goedgekeurd. Dit besluit werd recent aangepast om het in overeenstemming te brengen met de nieuwe kaderregeling.
- De belangrijkste beperking vanuit Europa zijn de maximale steunintensiteiten. Voor industrieel onderzoek bij een groot bedrijf kan maximaal 50% steun toegekend worden, voor experimentele ontwikkeling maximaal 25%. Deze percentages kunnen verhoogd worden met 10% voor een kmo of 20% voor een ko. Er is ook een toeslag mogelijk voor samenwerking<sup>3</sup> of bij brede disseminatie van de resultaten, steeds binnen een maximum van 80%.
- Deze regelgeving richt zich naar bedrijven. Onderzoeksorganisaties kunnen deelnemen als zij samenwerken met een bedrijf waarbij de onderzoeksorganisaties contractueel optreden als onderaannemer.

#### 3.2. Steun aan onderzoeksorganisaties

- Deze steun wordt niet beschouwd als staatssteun. Dit is mogelijk, mits
  - de steun wordt toegekend aan entiteiten die gecatalogeerd worden als onderzoeksorganisaties volgens de definitie van de kaderregeling<sup>4</sup>,
  - de steun in de jaarrekeningen afgescheiden kan worden van eventuele economische activiteiten.
- Bij samenwerking met bedrijven wordt dit niet beschouwd als onrechtstreekse staatssteun, mits
  - de onderzoeksorganisatie eigenaar is van de resultaten,
  - bij overdracht van IPR naar een bedrijf de onderzoeksorganisatie een vergoeding ontvangt die overeenstemt met de marktprijs voor de intellectuele-eigendomsrechtentransfer<sup>5</sup>.
- Indien er activiteiten zijn inzake technologieoverdracht worden die niet beschouwd als economische activiteiten, mits

<sup>1</sup> Besluit van de Vlaamse Regering van 12 december 2008 tot regeling van de steun aan projecten van onderzoek en ontwikkeling van het bedrijfsleven in Vlaanderen.

<sup>2</sup> Kaderregeling 2006/C 323/01

<sup>3</sup> Volgens minstens een 70/30 verhouding waarbij er samengewerkt wordt met steeds minstens één kmo of een bedrijf uit een andere EU lidstaat.

<sup>4</sup> Kaderregeling punt 2.2d

<sup>5</sup> “Met de marktprijs voor de intellectuele-eigendomsrechten overeenstemmende vergoeding” is de vergoeding voor het volledige economische gebruik van die rechten. Gezien de inherente moeilijkheden om de marktprijs te bepalen voor intellectuele-eigendomsrechten acht de Commissie deze voorwaarde vervuld indien de onderzoeksorganisatie als verkoper onderhandelt om bij het sluiten van de overeenkomst maximale winst te behalen.

- het gaat over interne activiteiten,
  - de inkomsten geïnvesteerd worden in de primaire activiteiten van de onderzoeksorganisaties.
- Bij transfer naar bedrijven worden al de bedrijven in de EU op gelijke voet behandeld. Dit impliceert dat er vanuit de regelgeving geen beperkende maatregelen zijn op basis van de lokalisatie van een bedrijf binnen de EU, dit impliceert niet dat een transfer moet gebeuren via een openbare aanbesteding waarbij al de bedrijven een bod moeten kunnen maken.

### 3.3. Steun aan Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden (VIS)

- Het VIS-besluit<sup>6</sup> voorziet projectmatige steun toegekend aan gestructureerde samenwerkingsverbanden van in hoofdzaak Vlaamse bedrijven, met al dan niet één of meerdere organisaties of kennisinstellingen, voor activiteiten uitgevoerd door kennisinstellingen ten behoeve van de doelgroepbedrijven op initiatief van de samenwerkingsverbanden.
- De Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden ontvangen rechtstreekse subsidies (onder de vorm van een werkingstoelage) die bestemd zijn voor specifiek vastgestelde en aangewezen projecten ten behoeve van de doelgroepbedrijven. Alle activiteiten die worden beheerd door een Vlaams Innovatiesamenwerkingsverband hebben tot doel innovatie te stimuleren bij de doelgroepbedrijven.
- Omdat het samenwerkingsverband, dat in hoofdzaak bestaat uit bedrijven, optreedt als contractant en eigenaar is van de resultaten is er sprake van staatssteun. Deze steun kan dus niet toegekend worden op basis van de steun aan niet-economische activiteiten bij onderzoeksorganisaties.
- Aangezien alle middelen die de Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden van de Vlaamse overheid ontvangen, bedoeld zijn om bepaalde diensten te leveren aan de doelgroepbedrijven is er geen sprake van rechtstreekse staatssteun, maar wel van onrechtstreekse staatssteun aan de doelgroepbedrijven (dit zijn de bedrijven die deelnemen aan de samenwerkingsverbanden en andere bedrijven aan wie de door de samenwerkingsverbanden aangeboden diensten ten goede komen).
- De steun wordt toegekend als onrechtstreekse staatssteun aan de doelgroepbedrijven waarbij gebruik gemaakt wordt van de de-minimisregel<sup>7</sup>. Dit is een regeling waarbij een maximale grens bepaald wordt waaronder steun aan bedrijven niet dient aangemeld te worden. De redenering is dat de steun te beperkt is om een invloed te kunnen hebben op de handelsrelaties tussen de lidstaten. Dit plafond is 200.000 euro per 3 jaar<sup>8</sup>. In toepassing van de de-minimisverordening dient de steun per doelgroepbedrijf beperkt te blijven tot het vermelde plafond<sup>9</sup>. Om de onrechtstreekse steun per doelgroepbedrijf te berekenen wordt de subsidie gedeeld door het aantal doelgroepbedrijven.<sup>10</sup>

<sup>6</sup> Besluit van de Vlaamse Regering van 20 juli 2006 tot regeling van de steun aan projecten van innovatiestimulering, technologische advies en collectief onderzoek op verzoek van Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden, gewijzigd bij het besluit van de Vlaamse regering van 12 december 2006

<sup>7</sup> Verordening 1998/2006

<sup>8</sup> De minimissteun is beperkt tot tot 200.000 euro over een periode van drie belastingjaren per bedrijf en kan niet gecumuleerd worden met andere staatssteun voor zover het gaat om steun ten behoeve van dezelfde in aanmerking komende kosten en indien dergelijke cumul zou resulteren in een steunintensiteit die hoger is dan toegelaten door de bestaande regels. Deze beperkingen zijn opgenomen in de handleiding en de steunovereenkomst voor projecten gesteund onder het VIS-besluit. Er gelden specifieke de-minimisregels voor de sectoren wegvervoer, landbouwproductie en visserij.

<sup>9</sup> Het plafond van de minimis is lager voor specifieke sectoren zoals landbouw en transport.

<sup>10</sup> Bij vaststelling van het plafond per bedrijf dient al de steun waarvoor gebruik gemaakt wordt van de minimis in rekening gebracht te worden, ook steun toegekend buiten de IWT programma's. een lijst van de meest voorkomende maatregelen is te vinden bij de FAQs bij het VIS programma op de website van het IWT.

- Voor individuele projecten kan de doelgroep groter zijn dan de bedrijven aangesloten bij het samenwerkingsverband.
- De Vlaamse overheid stelt een eis voor cofinanciering door de leden van het samenwerkingsverband ten belope van 20%. Deze vereiste geldt als een indicator voor de interesse en het engagement van het bedrijfsleven en heeft geen relatie met de maximale steunintensiteiten vastgelegd door de EU.

## 4. Overzicht IWT programma's

In onderstaande tabel worden de IWT programma's gepositioneerd in de juridische kaders

IWT programma	Rechtstreekse staatssteun bedrijven (punt 3.1)	Steun onderzoeksorganisaties (punt 3.2)	Onrechtstreekse steun bedrijven onder de minimis (punt 3.3)
O&O bedrijfssteun incl KMO programma	✓		
SBO ( enkel onderzoeksorganisaties)		✓	
VIS trajecten			✓
TETRA		✓	
Landbouwonderzoek		✓	
TBM		✓	
Baekelandmandaten	✓		
Doctoraatsbeurzen		✓	

Overkoepelende programma's met projecten op basis van verschillende kaders

IWT programma	Rechtstreekse staatssteun bedrijven (punt 3.1)	Steun onderzoeksorganisaties (punt 3.2)	Onrechtstreekse steun bedrijven onder de minimis (punt 3.3)
Innovatiemandaten	✓	✓	
SBO (met betrokkenheid bedrijf)	✓	✓	
ICON	✓	✓	
Competentiepolen	✓	✓	✓

## 5. Doelstelling en richtlijn transfer voor individuele programma's

### 5.1. Bedrijfssteun

#### 5.1.1. Doelstelling

- Bedrijfssteun is rechtstreekse financiering aan bedrijven via een subsidie en kadert in de logica van marktfalen<sup>11</sup>.
- Bij staatssteun bij een marktfalen wordt een stimulerend effect beoogd met de steun. Dit is niet noodzakelijk op projectniveau, maar kan zich situeren op portfolio niveau.
- De combinatie van marktfalen en additionaliteit komt neer op een risicodeling: de overheid deelt het risico van een activiteit met een bedrijf via rechtstreekse financiering om het bedrijf te stimuleren zaken te doen die het anders niet, of in mindere mate, zou doen, met de hoop hiermee op termijn de competitiviteit van de regio te steunen.
- Risico moet steeds relatief t.o.v. de normale bedrijfsvoering gezien worden. Voor bedrijven die weinig of geen O&O traditie hebben wordt bedrijfssteun ingezet via een laagdrempelig programma zoals het kmo-programma. Hier heeft de steun een innovatiestimulerend karakter.

#### 5.1.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven

- Enkel bedrijven kunnen optreden als contractant in het O&O besluit. Kennisinstellingen kunnen samenwerken met een bedrijf waarbij de kennisinstelling optreedt als onderzoekspartner<sup>12</sup>. Er is geen restrictie op de rechtsvorm of de aard van de entiteiten die kunnen in aanmerking komen voor een onderzoekspartner.
- Het is niet verplicht om samen te werken met een kennisinstelling. Projecten met samenwerking met een kennisinstelling krijgen een hoger steunpercentage. In de selectie wordt ook voorrang gegeven aan projecten die samenwerken met een kennisinstelling via een bonus in de ranking.

#### 5.1.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- Bij samenwerking tussen een bedrijf en een onderzoeksorganisatie zijn twee modellen mogelijk waarbij deze samenwerking geen aanleiding geeft tot onrechtstreekse steun. In beide situaties treedt de onderzoeksinstelling op als onderaannemer en ligt de finale verantwoordelijkheid naar valorisatie steeds bij het bedrijf. Er zijn evenwel verschillen in modaliteiten.
  1. Uitbesteding: uitvoering van een duidelijk omlijnende opdracht: vergoeding aan marktprijs volgens eenheidskost, of vergoeding aan kost van het onderzoek + redelijke winstmarge.

---

<sup>11</sup> Een marktfalen wordt gedefinieerd als een situatie waarbij de markt op zichzelf niet tot een economisch doelmatig resultaat leidt. In zo'n situaties kan overheidsoptreden, inclusief staatssteun, het marktresultaat verbeteren. Bij O&O is er vaak sprake van marktfalen, het risico is heel hoog en door de lage kans op een gegarandeerde return zal een bedrijf, dat onder druk staat voor commercialiseerbare resultaten op korte termijn, niet altijd spontaan veel investeren in O&O. Dergelijke investeringen zijn voor een bedrijf op korte tot middellange termijn doorgaans weinig of niet rendabele activiteiten. Er is evenwel een lange termijn meerwaarde die essentieel geacht wordt voor de competitiviteit, van een land/regio. Om bedrijven te stimuleren toch deze activiteiten uit te voeren springt de overheid bij voor financiering.

<sup>12</sup> Een onderzoekspartner heeft geen contractuele relatie met het IWT. De onderzoekspartner wordt volledig vergoed door de contractant en sluit een onderlinge samenwerkingsovereenkomst af. Een onderzoekspartner is betrokken in de strategische opbouw van het onderzoek en de kennisopbouw en is in deze zin verschillend van klassieke onderaannemers die duidelijk omlijnende diensten leveren tegen kostprijs.

2. Onderzoekspartner: de onderzoeksorganisatie werkt mee aan de uitbouw van het project. De onderzoekspartner wordt volledig vergoed door het bedrijf voor de projectkosten en krijgt de mogelijkheid te participeren in de resultaten. Verschillende vormen van invullingen zijn mogelijk om dit te realiseren, in elk geval mogen de afspraken nooit strijdig zijn met de doelstellingen van het programma bedrijfssteun in die zin dat ze de valorisatie door het bedrijf niet mogen belemmeren.

In het geval van onderzoekspartner dient de onderzoekorganisatie op een correcte manier een vergoeding voor achtergrondkennis in rekening te brengen.

Ook is het mogelijk dat de onderzoeksinstelling, naast de projectactiviteiten die vergoed worden door het bedrijf, in eigen beheer een aantal activiteiten uitvoert die aansluiten bij het project en getransfereerd worden naar het bedrijf. Zo'n parallel traject maakt geen deel uit van het IWT project. In de mate dat zo'n parallel traject gefinancierd wordt met publieke middelen moet de onderzoeksorganisatie hier een met de marktprijs overeenstemmende vergoeding voor aanrekenen. Dit kan het onderwerp zijn van een aparte overeenkomst tussen de onderzoeksinstelling en het bedrijf maar maakt geen deel uit van het IWT projecten en/of van de onderlinge samenwerkingsovereenkomst voor de uitvoering en financiering van het IWT project.

Als de onderzoeksinstelling met eigen middelen bijdraagt, en het niet mogelijk is dit deel naar intellectuele eigendomsrechten af te scheiden van het deel gefinancierd door het bedrijf, dan geldt volgende regeling: voor het geheel van de activiteiten van de onderzoeksinstelling wordt een met de marktprijs overeenstemmende vergoeding voorzien, waarbij het bedrijf de uitgevoerde betalingen in mindering kan brengen. In deze situatie is de IWT overeenkomst beperkt tot het deel gefinancierd door het bedrijf maar moeten de afspraken van transfer en vergoeding toegelicht worden in de aanvraag en moeten deze ook opgenomen worden in de onderlinge samenwerkingsovereenkomst

## 5.2. SBO met een economische finaliteit

### 5.2.1. Doelstelling

- Het SBO programma betreft vernieuwend hoogwaardig onderzoek dat in geval van wetenschappelijk succes een vooruitzicht biedt voor latere economische toepassingen.
- SBO voorziet in grote mate uitvoering van onderzoek door onderzoeksorganisaties. De implementatie van de economische toepasbaarheid gebeurt door samenwerking met bedrijven en transfer van de kennis naar die bedrijven. Het doel is bij te dragen aan een influx van nieuwe ideeën en concepten die in een later stadium de basis kunnen zijn voor een nieuwe generatie van producten, processen of diensten in de bedrijfswereld.
- SBO staat ver van de markt. SBO beoogt geen kennisdisseminatie, maar opbouw van nieuwe kennis waarbij het doel van het programma is om een dialoog op te starten tussen onderzoeksorganisaties die het onderzoek uitvoeren en bedrijven. Vanuit deze dialoog kunnen valorisatietrajecten gestart worden. Door de grote afstand van de markt zal een succesvol SBO project in de eerste plaats resulteren in opvolgings-O&O projecten, die eventueel opnieuw kunnen gesteund worden door het IWT als industrieel onderzoek.

### 5.2.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven

- Voor SBO projecten zijn er twee benaderingen om de resultaten te vertalen naar economische toepassingen, gebruik van de resultaten door bestaande bedrijven, al dan niet via een transfer van de kennis, of oprichting van een nieuw bedrijf.

#### 1. Gebruik van de resultaten door bestaande bedrijven.

Gebruik van de resultaten door bestaande bedrijven is de meest gangbare vorm om valorisatie te realiseren. Om een interactie met de bedrijfswereld tot stand te brengen kunnen de uitvoerders zich omringen met een begeleidingscommissie waarin verschillende bedrijven bereid zijn om op te treden als klankbord voor een dialoog over de toepassingsmogelijkheden van de resultaten.

Een begeleidingscommissie is niet formeel verplicht. De essentie is dat de aanvrager kan aantonen dat de resultaten in geval van wetenschappelijk succes de markt kunnen bereiken. De begeleidingscommissie is in zekere zin een selectiemodaliteit in de evaluatiefase om de betrokkenheid van de bedrijfswereld te staven en de haalbaarheid van de valorisatie in te schatten. In de uitvoeringsfase biedt ze een klankbord om de opstart van samenwerkingen te faciliteren.

Bedrijven in deze commissie hebben geen specifiek of selectief recht op de exploitatie en hebben geen sturende bevoegdheid op de uitvoering. De begeleidingscommissie is geen gesloten club. Eventuele transfer is niet beperkt tot leden van die commissie. Bij transfer is een marktconforme vergoeding vereist<sup>13</sup>.

Bij projectselectie wordt de voorkeur gegeven aan projecten die meerdere bedrijven ten goede komen omdat hierbij de meerwaarde voor de economie in Vlaanderen groter is. Projecten die volledig ingebed zijn in de R&D portfolio van één bedrijf en hierbuiten weinig opportunititeiten bieden, horen niet thuis in het SBO programma en moeten gesteund worden als bedrijfssteun.

Door de lange afstand van de markt is bij SBO de balans tussen haalbaarheid van de toepassing en brede benutting zeer belangrijk. Hoewel een toepassing in meerdere bedrijven een meerwaarde biedt

---

<sup>13</sup> Indien bedrijven zelf uitvoerder zijn gelden dezelfde modaliteiten voor transfer van eigendomsrechten op resultaten behaald door de onderzoeksorganisatie(s) naar dat bedrijf.

voor de economie in Vlaanderen zal die meerwaarde zich enkel manifesteren indien het project bij wetenschappelijk succes ook effectief resulteert in valorisatie. Het primaire doel blijft dus om projecten te steunen die in geval van wetenschappelijk succes aanleiding kunnen geven tot valorisatie. Binnen de groep van projecten die hieraan voldoet wordt een selectief voordeel gegeven aan projecten die meerdere bedrijven ten goede komen.

## 2. Oprichting nieuw bedrijf.

Voor thema's en onderwerpen waarvoor vandaag onvoldoende absorptiecapaciteit bestaat in het industriële weefsel wordt de kans geboden tot valorisatie te komen via de oprichting van een nieuw bedrijf. In de portfolio wordt maximaal 20% van de begroting besteed voor zo'n projecten met een primaire spin-off focus. In de evaluatie ligt de nadruk op de toegevoegde waarde ontplooiing van nieuwe industriële activiteiten (niet op de omvang van inkomsten door transfer of gebruikerslicenties).

Bij valorisatie via de oprichting van een nieuw bedrijf wordt geen begeleidingscommissie voorzien omdat bestaande bedrijven actief in de beoogde niche vaak concurrenten kunnen zijn van de beoogde spin-off. Bij projecten met het primaire doel een nieuw bedrijf op te richten zal het grootste deel van het project op termijn vaak naar één (toekomstig) bedrijf gaan. Dit is geen onrechtstreekse steun zolang bij oprichting van een bedrijf de inkomsten geïnvesteerd worden in de primaire activiteiten van de instelling.

Ook bij projecten die zich richten op de oprichting van een nieuw bedrijf wordt voorrang gegeven aan projecten met een brede valorisatie die meerder bedrijven in Vlaanderen ten goede komen. Ook hier is evenwel de eerste prioriteit de haalbaarheid van het businessplan en het vooropgestelde valorisatietraject. Het grote verschil met transfer naar bestaande bedrijven is dat de kans op succes naar valorisatie inherent kleiner is zodat in de projectselectie de haalbaarheid van het valorisatietraject doorslaggevend is. Een valorisatie naar meerdere bedrijven geeft een bonus in de selectie maar is niet strikt vereist voor steunverlening.

Een samenwerking met een bestaande spin-off wordt op dezelfde voet behandeld als een samenwerking met een bestaand bedrijf. Dit volgt dus de modaliteiten dan een transfer naar bestaande bedrijven (punt 1 onder 4.2.2)

- Het doel van SBO blijft een influx van nieuwe ideeën en concepten die in een later stadium de basis kunnen zijn voor een nieuwe generatie van producten, processen of diensten in de bedrijfswereld. In de selectie worden de project geëvalueerd op basis van een mogelijke bijdrage tot deze nieuwe industriële activiteit, niet op basis van de inkomsten die een kennisinstelling kan realiseren door een transfer of licentie. Dit geldt zowel voor gebruik van de resultaten door bestaande bedrijven als voor de oprichting van een nieuw bedrijf.

### 5.2.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- Door de lange afstand van de markt en de vereiste voor omvangrijke investeringen door een bedrijf om tot commercialiseerbare resultaten te komen is een vraag voor exclusiviteit bij transfer of licentiëring niet ongewoon. Er zijn er geen formele restricties in de Europese kaderregeling naar overdracht of aspecten van exclusiviteit zolang de transfer marktconform gebeurt. Op niveau van de Vlaamse regelgeving zijn er evenmin formele beperkingen.
- Gezien het doel van het programma is het evenwel essentieel om een goede dynamiek te behouden met de verschillende actoren, in het bijzonder bedrijven die lid zijn van een begeleidingscommissie. Ook is het belangrijk dat de uitvoering van het project in overeenstemming blijft met de voorwaarden waarop steun toegezegd werd. De beperking om al dan niet exclusiviteit bij transfer of licentiëring toe te staan wordt in



grote mate bepaald door deze twee aspecten, die eerder inhoudelijke elementen zijn dan juridische beperkingen.

- De verschillen tussen valorisatie via bestaande bedrijven en via een nieuw op te richten bedrijf liggen vooral in de selectie en de voorwaarden waarop steun toegekend wordt. Bij oprichting van een nieuw bedrijf zal het project op termijn grotendeels naar één (toekomstig) bedrijf gaan, maar is dit gekend bij evaluatie. In zo'n project wordt de haalbaarheid van valorisatie bepaald door de kans dat een spin-off zal opgericht worden en deze een business zal kunnen ontplooiën. De aanvrager kan niet steunen op de interactie met de bedrijven en moet zelf het valorisatieverhaal waarmaken via de oprichting van een spin-off. Dit is een cruciaal element in de evaluatie en steuntoekenning. Bij gebruik van de resultaten door bestaande bedrijven is de rechtstreekse betrokkenheid van de uitvoerder in het valorisatietraject geringer dan in de vorige optie. De haalbaarheid om finaal de markt te bereiken wordt hier bepaald door de kans een samenwerking te realiseren met bedrijven die zullen instaan voor de verdere valorisatie en de marktintroductie. In tegenstelling tot de spin-off route weegt een sterke valorisatiestrategie van de uitvoerder naar de ontwikkeling van een haalbare business minder zwaar en wordt vooral belang gehecht aan een goede dialoog met een aantal bedrijven die toegang hebben tot de beoogde markt en bereid zijn om later samenwerkingen op te starten. Voor beide opties gelden dus verschillende accenten in de evaluatie.
- Bij transfer naar bestaande bedrijven verkrijgt een aanvrager steun voor een project op basis van een vooruitzicht voor samenwerking met een bepaald aantal bedrijven, waarbij de relevantie en kwaliteit van de bedrijven m.b.t. de beoogde markt een rol kunnen spelen in de beslissing. In dit geval kan minstens verwacht worden dat de aanvrager de dialoog en de dynamiek met die bedrijven blijft respecteren.
- Om de begeleidingscommissie ten volle zijn rol van klankbord te laten spelen is een niet-exclusieve toegang tot de resultaten te verkiezen. In een aantal sectoren is dit evenwel niet haalbaar. Daarom is een exclusieve licentie of transfer niet *a priori* uitgesloten, zolang dit een goede dynamiek met de begeleidingscommissie niet verstoort. Een exclusieve licentie of transfer is niet noodzakelijkerwijs in strijd met een goede dialoog aangezien gebruikers in een goed begeleidingscommissie doorgaans complementaire valorisatieniches hebben. Een situatie waar een bedrijf exclusiviteit verwerft in de eigen valorisatieniche zonder exclusiviteit te vragen in andere toepassingsgebieden vormt eigenlijk weinig belemmering voor de andere bedrijven. Situaties waarbij exclusieve transfers toegekend worden die verdere dialoog met andere leden zinloos maken zijn niet in overeenstemming met het doel van het programma.
- De mate waarin een exclusieve afspraak riskeert de dynamiek van een begeleidingscommissie te verstoren zit sterk vervat in de samenstelling van die commissie en de wederzijdse afspraken die gemaakt worden bij opstart van een project. Dit zal in de toekomst, meer dan vandaag het geval is, een aandachtspunt zijn bij de evaluatie van een aanvraag. Het is belangrijk dat een aanvrager kan argumenteren waarom bepaalde bedrijven geselecteerd werden voor de begeleidingscommissie en waarom deze samenstelling niet belemmerend zal werken bij eventuele latere afspraken naar transfer. Begeleidingscommissies met bedrijven met overlappende valorisatieniches zijn geen beletsel indien het de intentie is te valoriseren via niet-exclusieve afspraken. Bij sectoren waar exclusiviteit de gangbare norm is kunnen begeleidingscommissies met overlappende valorisatieniches een probleem stellen. Een visie van de aanvrager hierover is duidelijk wenselijk.
- Bij uitvoering is het normaal dat heel wat condities zullen gewijzigd zijn, maar lijkt het redelijk dat de aanvrager te minste een poging zou ondernemen om tegemoet te komen aan de intenties die hij zelf voorgesteld heeft. Indien steun aangevraagd werd met samenwerking met een aantal bedrijven, geselecteerd op basis van een vrije keuze door de aanvrager, is een situatie waarbij de aanvrager geen enkele poging onderneemt om eens samenwerking aan te gaan met deze bedrijven niet in overeenstemming met de condities waarop hij steun aangevraagd heeft.

- Afspraken voor gebruik van resultaten die in strijd zijn met de condities waarop de aanvrager steun aangevraagd heeft zal in rekening genomen worden bij evaluatie van *track record* van de aanvragers bij latere projectaanvragen. Bij situaties waarbij er een flagrante schending is van de condities waarop steun aangevraagd werd kan actie genomen worden binnen de contractueel vastgelegde afspraken naar meldingsplicht en valorisatie.

## 5.3. VIS

### 5.3.1. Doelstelling

- VIS betreft steun aan samenwerkingsverbanden van in hoofdzaak Vlaamse bedrijven. Omdat het samenwerkingsverband, dat in hoofdzaak bestaat uit bedrijven, optreedt als contractant en eigenaar is van de resultaten is er sprake van steun aan bedrijven. Hierdoor gelden de bepalingen van staatssteun.
- In tegenstelling tot bedrijfssteun (O&O) richt de steun toegekend onder het VIS besluit zich niet naar individuele bedrijven.
- Het doel is om innovatie te stimuleren via ondersteuning van activiteiten met een collectief karakter die het individueel bedrijfsbelang overstijgen en kunnen gevaloriseerd worden naar een zo breed mogelijke groep bedrijven. Steun wordt toegekend als ‘trajecten’ waar de weg van ontdekking tot commercialisatie overspannen wordt. Er zijn diverse activiteiten binnen een traject om de algemene doelstelling te bereiken:
  - kennisdisseminatie en het aanmoedigen van collectief onderzoek dat een grote groep van bedrijven ten goede komt, hier is het samenwerkingsverband een manier om de vraag vanuit de industrie te organiseren en vervolgens het onderzoek te ‘bestellen’ bij kennisinstellingen;
  - innovatiestimulering via rechtstreekse dienstverlening, dit heeft tot doel om vanuit kennisinstellingen oplossingen aan te bieden aan bedrijven en via deze weg de resultaten die verkregen zijn via diverse steunprogramma’s te ontsluiten en beschikbaar te maken naar zoveel mogelijk bedrijven, via deze weg wordt bijgedragen tot het overbruggen van de ‘innovation gap’;
  - stimulatie van netwerking, dit heeft tot doel om een sterke interactie tussen verschillende spelers in bepaalde specifiek thema's te organiseren, hierdoor ontstaan sterke netwerken en wordt de vraagzijde georganiseerd vanuit specifieke gemeenschappelijke problemen en thema's.
- Door de organisatie van samenwerkingsverbanden kunnen bedrijven die zelf weinig of geen O&O capaciteit hebben mee betrokken worden in het innovatieproces door toegang te krijgen tot resultaten die breed toepasbaar zijn voor een grote groep bedrijven.

### 5.3.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven

- Samenwerking tussen bedrijven onderling en tussen kennisinstellingen en bedrijven staat centraal in de VIS programma’s. Samenwerkingsverbanden kunnen beroep doen op kenniscentra voor diverse activiteiten, gaande van collectief onderzoek tot dienstverlening. Een belangrijk aspect van collectief onderzoek is dat de resultaten niet beperkt blijven tot de leden van het samenwerkingsverband, maar beschikbaar zijn voor een zo ruim mogelijke groep van bedrijven.
- Bij steuntoekenning vraagt de overheid een cofinanciering door de bedrijfswereld van 20% van de projectkosten. Verschillende leden van de doelgroep betalen dus zelf een deel van projectkosten en zullen uiteraard toegang tot de resultaten verwachten.
- Bij projectselectie ligt de nadruk op de collectieve natuur van de beoogde resultaten. Indien de resultaten beperkt blijven tot een beperkt aantal bedrijven is er sprake van coöperatief onderzoek en zijn de spelregels voor bedrijfssteun van toepassing.

### 5.3.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- De situatie bij steun toegekend onder het VIS besluit is drastisch verschillend van steun toegekend aan onderzoekscentra zoals bij SBO steun. Omdat de steun onder het VIS besluit toegekend wordt als onrechtstreekse staatssteun onder de de-minimis verordening zijn er geen beperkingen op intellectuele

eigendom of licenties op zich. Er is geen vereiste voor marktconforme transfer omdat de steun reeds staatssteun is en voldoet aan de Europese beperkingen, in dit geval door de minimis in te roepen.

- Omdat de steun wordt toegekend onder de minimis kan de steun gedeeld door het aantal beneficianten van de steun nooit meer bedragen dan 200.000 euro per 3 jaar. Door het toekennen van exclusiviteit bij transfer naar één of meerdere bedrijven wordt het aantal beneficianten van de steun uiteraard verkleind. Een situatie met volledige exclusiviteit naar één bedrijf zou op zich aanvaardbaar zijn voor Europa zolang de steun beperkt blijft tot 200.000 per 3 jaar, in praktijk zal deze situatie zich zelden voordoen en is een combinatie van exclusiviteit naar één bedrijf en het de minimis-plafond moeilijk haalbaar.
- Vanuit Europees staatssteunrechtelijk standpunt is er geen bezwaar tegen exclusiviteit, met de beperking dat de steun hierdoor minimaal wordt, maar in het Vlaamse besluit wordt uitdrukkelijk gesteld dat de steun enkel toegekend wordt voor collectief onderzoek, wat begrepen wordt als *onderzoek en studies....gericht op het verwerven, het bundelen en het vertalen van kennis naar bruikbare innovatietoepassingen ten behoeve van een ruime collectiviteit van bedrijven, waarbij de resultaten ....moeten worden gevaloriseerd in een zo ruim mogelijke groep van bedrijven*. Een situatie van exclusiviteit naar één bedrijf of een groep van enkele bedrijven, ook als dit binnen de de minimis grens blijft, is in strijd met de bepalingen van het Vlaamse besluit.
- Hierbij is het belangrijk dat Vlaanderen bij het invoeren van de de minimis verordening Europa hiervan op de hoogte gesteld heeft op basis van de bepalingen van het Vlaamse besluit, met de nadruk op collectiviteit. Bij een mogelijke klacht bij de EU zou een schending van het Vlaamse besluit ook voor Europa als een inbreuk beschouwd worden.
- Als gevolg hiervan kan exclusiviteit op resultaten bekomen met projecten gesteund onder het VIS besluit niet toegekend worden. Indien een uitvoerder toch zou wensen exclusiviteit toe te kennen aan een bedrijf is de enige optie de ontbinding van de overeenkomst en terugbetaling van de subsidie aan het IWT. Hierdoor vervallen de bepalingen m.b.t. collectiviteit die verbonden zijn aan de steun.
- Absolute exclusiviteit staat haaks op het concept van collectiviteit. Toch mag niet vergeten worden dat de bedrijven cofinanciering voorzien en mogen de restricties niet op een zodanige manier geïmplementeerd worden dat hierdoor samenwerkingen in de kiem gesmoord worden. De essentie blijft dat de projecten resulteren in *innovatietoepassingen ten behoeve van een ruime collectiviteit van bedrijven, waarbij de resultaten ....moeten worden gevaloriseerd in een zo ruim mogelijke groep van bedrijven*. Een mogelijk alternatief is het model waarbij een niet exclusieve exploitatielicentie toegekend wordt aan een aantal betrokken bedrijven die wel tot 12 maanden de kans krijgen om een veto uit te spreken tegen een exploitatielicentie naar rechtstreekse concurrenten. Vanaf 12 maanden is er geen enkele restrictie en zullen ook concurrenten een licentie krijgen. Dit compromis biedt een zeker comfort aan de betrokken partijen terwijl de resultaten nog steeds gevaloriseerd worden naar een zo ruim mogelijke groep van bedrijven.

## 5.4. TETRA en land- en tuinbouwonderzoek

### 5.4.1. Doelstelling

- Steun toegekend onder het TETRA besluit en het besluit voor land-en tuinbouwonderzoek is steun toegekend aan kennisinstellingen.
- In beide programma's worden onderzoeksactiviteiten gesteund met een collectief karakter met het doel kennisdisseminatie en technologie transfer te realiseren van kennisinstellingen naar bedrijven. Naar mechanisme zijn deze programma's vergelijkbaar met SBO, naar inhoud en doelstelling leunen ze programma's dichter aan bij VIS.

### 5.4.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven

- Zowel TETRA als landbouwonderzoek staan heel dicht bij de markt. Gebruik van de resultaten door bedrijven is een centraal doel van het programma. Na transfer of licenties is het ontwikkelingsrisico voor het bedrijf beperkt en zijn vereiste investeringen om tot een valoriseerbaar product (of dienst/proces) te komen beperkt.
- Door de positionering dicht bij de markt komt de steunverlening dicht tegen trajecten die normaal als bedrijfssteun gezien worden is de collectiviteit een belangrijk element om oneigenlijke bedrijfssteun te vermijden. De collectieve steun beoogt duidelijk aspecten die het individueel belang voor een individueel bedrijf overstijgen en een gemeenschappelijke meerwaarde bieden voor een zo groot mogelijke groep bedrijven.
- Bij evaluatie is de aanwezigheid van een gebruikersgroep van bedrijven verplicht.
- Bij steunverlening moet de gebruikersgroep een cofinanciering van 7,5% moeten realiseren. De gebruikersgroep verwerft hierdoor geen rechten op de resultaten. Zoals toegelicht bij het steunmechanisme (3.2) blijft de kennisinstelling eigenaar en dient transfer te gebeuren op marktconforme wijze. Bij een transfer kan de al betaald bijdrage wel in mindering gebracht worden van een marktconforme vergoeding.

### 5.4.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- In beide besluiten is het doel voor een uitgesproken collectiviteit in de transfer, zoals bij VIS opgenomen in het besluit via een identieke definitie. Aangezien de uitsluiting van exclusiviteit bij VIS vooral gesteund is op de definitie van het collectief karakter lijkt de beperking die relevant is voor het VIS automatisch ook van toepassing voor TETRA en land-en tuinbouwonderzoek. De modaliteiten voor beide programma's volgen dus de modaliteiten die gelden voor het VIS besluit.

## 5.5. SBO met een maatschappelijke finaliteit

### 5.5.1. Doelstelling

- Binnen het SBO programma is er een programmadeel met een primair maatschappelijke finaliteit. Het steunmechanisme is identiek aan SBO met een economische finaliteit.
- Het doel is, zoals bij het programmadeel met een economische finaliteit, onderzoek te stimuleren bij kennisinstellingen dat hoogwaardig en uitgesproken vernieuwend is maar dat in geval van wetenschappelijk succes een vooruitzicht biedt op latere toepassingen. De nadruk ligt evenwel op toepassingen met een maatschappelijke finaliteit.

### 5.5.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven

- Zoals bij de projecten met een economische finaliteit omringen de aanvragers zich met een begeleidingscommissie die optreedt als een klankbord. De leden van deze begeleidingscommissie zijn maatschappelijke actoren die kunnen instaan voor de utilisatie van de resultaten door hun betrokkenheid in diverse maatschappelijke toepassingsgebieden.
- Het is mogelijk dat ook bedrijven betrokken zijn in de utilisatie van projecten met een maatschappelijke finaliteit. Transfer van resultaten naar bedrijven kan dus optreden in dergelijke projecten.
- Er is geen bezwaar tegen een transfer naar bedrijven. In veel situaties kan dit zelfs vereist zijn om tot een maatschappelijk effect te komen.

### 5.5.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- Zoals bij de projecten met een economische finaliteit is de stelregel dat afspraken naar gebruik van de resultaten in overeenstemming moeten zijn met de voorwaarden waarop steun toegekend werd. Het primaire doel van de steuntoekenning is om een maatschappelijke impact te realiseren door gebruik van de resultaten door maatschappelijke actoren.
- De vraag naar eventuele exclusiviteit bij transfer of licentiëring is hier vergelijkbaar met de situatie van de projecten met een economische finaliteit, met name dat er geen bezwaar is tegen eventuele exclusiviteit zolang dit de dynamiek met de begeleidingscommissie niet verstoort.
- Een complicatie tegenover de projecten met een economische finaliteit is dat de maatschappelijke actoren vaak zullen optreden als klanten van het bedrijf dat instaat voor transfer, en dat die tussenstap via een bedrijf vaak vereist is om een dienst aan te bieden met voldoende garantie voor kwaliteitscontrole en onderhoud. In zo'n situatie is een exclusieve transfer of licentiëring van een deelaspect van de resultaten niet tegenstrijdig met het doel en is het normaal dat het bedrijf tegen de gangbare marktprijs zal vergoed worden voor de toelevering van diensten.
- Een belangrijk aspect bij zo'n afspraken is dat deze in overeenstemming dienen te blijven met de voorwaarden waarop steun toegekend werd. Er is steeds sprake van een vergoeding naar de kennisinstelling bij gebruik van de resultaten. Dit is inherent verbonden aan het steunmechanisme en niet verschillende van SBO met een economische finaliteit. Indien een maatschappelijke actor, die zijn medewerking toegezegd heeft aan een SBO project, in het natraject evenwel slechts onrechtreeks toegang zal kunnen krijgen tot een deel van de resultaten via een tussenschakel (doorgaans een bedrijf) en hiervoor aan deze entiteit een commerciële prijs zal moeten betalen dient dit principe minstens bij de start van het consortium duidelijk gekend zijn bij deze actoren. Zoals bij de projecten met een economische finaliteit wordt bij de steuntoekenning niet enkel een keuze gemaakt op basis van de uitvoerders maar wordt rekening gehouden met de kwaliteit en de interactie met de begeleidingscommissie. De leden van

de begeleidingscommissie dienen dus op de hoogte te zijn van de randvoorwaarden waarbinnen zij later toegang zullen krijgen tot de resultaten.

## 5.6. TBM.

### 5.6.1. Doelstelling

- In dit programma wordt steun toegekend aan kennisinstellingen voor onderzoek in de biomedische richting. De steun richt zich naar activiteiten die zich reeds ver in het traject van ontdekking naar toepassing bevinden en is in deze zin verschillend van SBO met een maatschappelijke finaliteit dat zich richt naar de vroege stadia (discovery).
- Het doel is om de vertaling van de onderzoeksfase naar toepassingen mogelijk te maken voor onderwerpen waarvoor geen industriële interesse bestaat, maar die wel interessante toepassingen kunnen bieden voor therapie en diagnose van patiënten. TBM bevindt zich op een stadium waarbij onderzoekresultaten normaal overgedragen worden naar bedrijven. Door de afwezigheid van marktopportunities is dit niet mogelijk. Om de vertaling naar de patiënt toch mogelijk te maken biedt de overheid een uitweg via rechtsreeks financiering aan de kennisinstellingen.

### 5.6.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven

- Samenwerking met bedrijven is ongewoon omdat het programma zich uitdrukkelijk richt naar onderwerpen waarvoor geen bedrijfsinteresse bestaat. TBM beoogt een brede disseminatie van de resultaten naar potentiële maatschappelijke gebruikers. Dit gebeurt via open presentaties in een conferentie.

### 5.6.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- In de meeste situaties zijn transfers met het oog op exploitatie niet van toepassing omdat de finaliteit buiten de bedrijfswereld ligt. Zoals bij SBO met een maatschappelijke finaliteit is het evenwel niet onmogelijk dat beperkte deelaspecten getransfereerd of gelicentieerd worden naar een bedrijf om de maatschappelijke impact mogelijk te maken. Zo'n transfer is mogelijk, zelfs met eventuele aspecten van exclusiviteit. Zoals bij SBO met een maatschappelijke finaliteit kan zo'n transfer naar een bedrijf zelfs vereist zijn om de maatschappelijke impact te realiseren. Dit is dus niet per definitie negatief. Het primaire doel blijft evenwel een biomedische toepassing mogelijk te maken waarvoor de industrie onvoldoende interesse heeft om in te staan voor de ontwikkeling. Indien door een transfer naar een bedrijf deze doelstelling zou verstoord worden heeft het project eigenlijk een economische finaliteit en is steunverlening via TBM niet mogelijk.
- Ook hier geldt zoals bij SBO dat afspraken naar gebruik van de resultaten in overeenstemming moeten zijn met de voorwaarden waarop steun toegekend werd. Transfer van resultaten die niet overeenstemming zijn met de condities waarop de aanvrager steun aangevraagd heeft worden benaderd zoals bij SBO.
- Een transfer of licentiëring van de integrale projectresultaten naar één bedrijf voor verdere ontwikkeling is doorgaans tegenstrijdig met de niche van het programma, waarbij enkel projecten gesteund worden waarvoor onvoldoende interesse bestaat bij de bedrijfswereld voor transfer en verdere ontwikkeling. Zoals bij SBO blijft het essentieel dat afspraken naar transfer in het natraject in overeenstemming blijven met de voorwaarden waarop steun toegekend werd.
- Bij zowel SBO met een maatschappelijke finaliteit en TBM is het belangrijk onderscheid te blijven maken tussen projecten met een primair economische finaliteit en projecten met een primair maatschappelijke finaliteit. Dit gebeurt in de eerste plaats op basis van de aard van de gebruikers en in tweede instantie op basis van de drijfveer. Een primair economische ontwikkeling die eveneens een maatschappelijke meerwaarde geeft moet gesteund worden via programma's met een economische finaliteit.



## 5.7. Doctoraatsbeurzen

### 5.7.1. Doelstelling

- Doctoraatsbeurzen hebben tot doel om jonge onderzoekers de kans te bieden een doctoraat te behalen met uitvoering van strategisch basisonderzoek. Dit is onderzoek dat vernieuwend en doctoraatswaardig is, maar dat in geval van wetenschappelijk succes aanleiding kan geven tot latere toepassingen. De toegevoegde waarde van het toepassingsgericht aspect bij doctoraatsbeurzen ligt niet enkel in de rechtstreekse valorisatie van de resultaten, maar evenzeer in de opleiding van onderzoekers die leren denken vanuit een strategisch kader en leren hun onderzoek te positioneren in een ruimer toegepast kader.

### 5.7.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven.

- Bij doctoraatsbeurzen wordt voor intellectuele eigendomsrechten op vindingen door de bursaal in het contract verwezen naar het decreet betreffende de universiteiten van de Vlaamse gemeenschap van 12 juni 1991. Dit impliceert dat de eigendomsrechten toekomen aan de universiteiten.
- Voor doctoraatsbeurzen is er geen formele interactie met bedrijven voorzien. Onderzoek met een potentieel voor toepassingen naar bedrijven dient voor doctoraatsbeurzen begrepen te worden als strategisch basisonderzoek dat op lange termijn aanleiding kan geven tot toepassingen die typisch zullen opgepikt worden door bedrijven. Voor onderzoek dat sterk ingebed is in de bestaande R&D activiteiten van een individueel bedrijf is steunverlening via bedrijfssteun, waarbij het bedrijf cofinanciering voorziet, aangewezen. Voor ondersteuning van doctoraatsprojecten die uitgevoerd worden in nauwe samenwerking met een individueel bedrijf bieden de recent gelanceerde Baekelandmandaten een geschikt alternatief. Indien samengewerkt wordt met een bedrijf dienen de modaliteiten toegelicht in 3.2 gerespecteerd te worden.

### 5.7.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- Voor doctoraatsbeurzen is er geen formele samenwerking voorzien met een bedrijf tijdens de uitvoeringsfase. Indien een dergelijke samenwerking voorzien is dienen bij transfer de bepalingen van 3.2 gerespecteerd te blijven.

## 5.8. Baekelandmandaten

### 5.8.1. Doelstelling

- Baekelandmandaten hebben tot doel jonge onderzoekers de kans te bieden om een doctoraat uit te voeren in nauwe samenwerking met het bedrijfsleven. Baekelandmandaten voorzien financiering voor personeelskosten en werkingskosten ten aanzien van één mandataris. Baekelandmandaten worden uitgevoerd in samenwerking met een bedrijf en een kennisinstelling.
- Financiering wordt toegekend als rechtstreekse staatssteun, onder de bepalingen van het O&O besluit. Het bedrijf treedt op als contractant en sluit een overeenkomst of met de kennisinstelling. De mandataris kan werknemer zijn van het bedrijf of van de kennisinstelling.
- Het mechanisme van steunverlening sluit sterk aan bij de bedrijfssteun, en wordt toegekend onder hetzelfde besluit. De doelstelling is verschillend van klassieke bedrijfssteun, met de nadruk op het behalen van een doctoraat, wat een duidelijke opleidingscomponent in zich draagt zoals bij de doctoraatsbeurzen.

### 5.8.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven

- Het bedrijf en de kennisinstelling dienen duidelijke afspraken te maken over de IPR. Er zijn drie modellen die kunnen gevolgd worden. IPR bij de kennisinstelling, IPR bij het bedrijf of gedeeld. In de evaluatie is het vereist om een onderling akkoord in te dienen volgens één van deze modellen. De keuze voor het model gebeurt in onderlinge overeenkomst tussen bedrijf en kennisinstelling.

### 5.8.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- Het IWT vraagt dat duidelijke afspraken gemaakt worden over IPR en gebruikersrechten tussen de onderaannemer en de begunstigde maar legt geen bijkomende beperkingen op over de inhoud van deze afspraken.

## 5.9. Innovatiemandaten

### 5.9.1. Doelstelling

- Innovatiemandaten bieden steun aan gevorderde onderzoekers voor een project uitgevoerd aan een onderzoeksorganisatie, in nauwe samenwerking met een bedrijf.
- Mandaten kunnen zich richten naar de oprichting van een spin off bedrijf of naar samenwerking met een bestaand bedrijf.

### 5.9.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven

- Bij mandaten die rich richten naar een spin off gelden de bepalingen van het SBO besluit. De onderzoeksorganisatie is contractant, de mandataris werknemer van de onderzoeksorganisatie. De onderzoeksorganisatie wordt gesteund aan 100% subsidie en is eigenaar van de resultaten. De haalbaarheid van de oprichting van een bedrijf na het afronden van de projectuitvoering is een zeer belangrijk selectie criterium.
- Bij mandaten die zich richten naar bestaande bedrijven zijn twee fasen voorzien. Fase 1 is bedoeld als een soort voortraject voor situaties waar de interactie met een bedrijf niet sterk genoeg is om reeds een samenwerking met cofinanciering op te starten. Fase 2 vormt het eigenlijke mandaat met cofinanciering door de bedrijven.
  1. In de eerste fase is de universiteit/kennisinstelling contractant. De steun wordt toegekend onder de bepalingen van het SBO besluit en is steun aan onderzoeksorganisaties aan 100% subsidie die niet beschouwd wordt als staatssteun. De bepalingen van 3.2 zijn integraal van toepassing. Een bedrijf is betrokken als industriële promotor met enkel een begeleidende rol, dit bedrijf verwerft geen rechten.
  2. In de tweede fase treedt het bedrijf op als contractant. De steun wordt toegekend als rechtstreekse staatssteun aan bedrijven onder het O&O besluit waarbij de beperkingen van de kaderregeling van toepassing zijn. De maximale steunintensiteit is 50%. Dit percentage kan verhoogd worden met 10% voor een kmo/ko. De onderzoeksorganisatie is contractueel gezien onderaannemer en sluit een afzonderlijke samenwerkingsovereenkomst of met het bedrijf.
- Voor de resultaten behaald in fase 2 stelt het bedrijf een samenwerkingsovereenkomst op met de kennisinstelling/universiteit. Voor onderzoeksmandaten geldt het principe van gedeelde rechten. Dit kan op verschillende manieren ingevuld worden. Het is mogelijk dat het bedrijf eigendomsrechten verwerft in een specifiek toepassingsgebied en de universiteit buiten dit gebied zowel IPR als licentierechten behoudt (bv. universiteit behoudt de rechten op de methodologie/model, het bedrijf verwerft de rechten voor een specifieke target/materiaalklasse/toepassingsgebied), het is evenzeer mogelijk dat beide partijen eigenaar zijn op alle resultaten en onderlinge afspraken maken over gebruikersrechten in verschillende toepassingsgebieden.
- Naast de afspraken over IPR verdeling dienen uiteraard ook afspraken gemaakt te worden over toegang tot achtergrondkennis en exploitatierechten op achtergrondkennis.

### 5.9.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- Bij een mandaat dat zowel fase 1 als fase 2 doorloopt wordt de steun voor beide fase toegekend op basis van verschillende juridische kaders. Daarom zijn het twee overeenkomsten en twee gescheiden beslissingen door de raad van bestuur van IWT. In de eerste fase behoudt de universiteit/kennisinstelling

de IPR. Er is geen garantie voor een vervolgetraject. In de tweede fase dient het bedrijf een duidelijke overeenkomst te maken met de kennisinstelling voor toegang tot de resultaten van fase 1 voor exploitatie op basis van marktconforme voorwaarden. De resultaten van fase 1 worden hier op dezelfde basis behandeld als achtergrondkennis.

- Teneinde een overgang vlot te laten verlopen zonder omslachtige procedures met een hoge overhead wordt in de evaluatiefase voor de start van het mandaat niet enkel een advies ingewonnen voor de beslissing van fase 1 maar ook wordt ook informatie ingewonnen bij de externe deskundigen die kan aangewend worden in de latere beslissing voor fase 2. De beslissingen zelf zijn onafhankelijke beslissingen, waarbij de raad van bestuur bij beslissing in fase 1 geen enkele implicatie naar fase 2 oplegt en zeker geen voorkeur oplegt voor de industriële promotor.
- Het uitwerken van een natraject is geen onterechte binding met één bedrijf. De industriële promotor heeft een interesse voor verdere valorisatie, in het natraject wordt toegelicht hoe dit zou aangepakt worden indien een transfer gerealiseerd wordt. Het bedrijf verwerft hierdoor geen recht. De experts kunnen hun mening geven over de kwaliteit van zo'n mogelijk natraject. Indien het bedrijf en de kennisinstelling beslissen over te gaan tot het natraject is een nieuwe beslissing vereist, en is een overeenkomst tussen kennisinstelling en bedrijf voor transfer van de resultaten uit fase 1 vereist.
- Het bedrijf en de kennisinstelling kunnen bij aanvang van fase 1 een Right of First Negotiation afspreken om in een vervolgetraject afspraken te maken voor marktconforme transfer. Er kunnen geen 'claims' gelegd worden op de resultaten van fase 1. Bij aanvang spreken de partners een aantal go/no go voorwaarden af die voor het bedrijf minstens moeten behaald worden om over te gaan tot een fase 2. Indien niet behaald wordt de samenwerking stopgezet, indien behaald worden afspraken bevestigd voor fase 2 en wordt een aanvraag voor steun aan fase 2 ingediend bij IWT. Twee maanden voor afloop van fase 1 moet gerapporteerd worden over het al dan niet (zullen) behalen van de mijlpalen en de concrete uitwerking van de afspraken m.b.t. exploitatie. Samen met het 2<sup>de</sup> deel van het expertenadvies vormt dit de basis voor de 2<sup>de</sup> beslissing door IWT.

## 5.10. SBO met een economische finaliteit met betrokkenheid bedrijven

### 5.10.1. Doelstelling

- Het SBO programma betreft vernieuwend hoogwaardig onderzoek dat in geval van wetenschappelijk succes een vooruitzicht biedt voor latere economische toepassingen.
- SBO voorziet in grote mate uitvoering van onderzoek door onderzoeksorganisaties. Het is evenwel mogelijk dat ook bedrijven optreden als uitvoerder.
- Ook bij deelname door bedrijven moeten de projecten inhoudelijk kunnen beschouwd worden als strategisch basisonderzoek, in de zin dat het hoog risico onderzoek betreft dat zich ver van de markt bevinden en dat voldoet aan de inhoudelijke evaluatiecriteria gesteld voor SBO projecten.

### 5.10.2. Interactie bedrijven-kennisinstellingen

- De bedrijven die deelnemen aan het SBO programma worden gesteund onder het O&O besluit en zijn eigenaar van de resultaten die voortvloeien uit hun onderzoek. Er zijn beperkingen op valorisatie van de resultaten.
- De onderzoeksorganisaties zijn eigenaar van de resultaten die volgen uit het onderzoek uitgevoerd door de onderzoeksorganisatie.

### 5.10.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- Voor de bedrijven is er geen beperking op het gebruik van de resultaten die voortvloeien uit het onderzoek verricht door de bedrijfspartner.
- Voor gebruik en transfer van de resultaten verkregen door de onderzoeksorganisatie als partner worden de bedrijfspartners op gelijke voet behandeld als elk ander bedrijf. Zij moeten een met de marktprijs overeenstemmende vergoeding betalen en kunnen geen a priori rechten laten gelden.
- Bij transfer is exclusiviteit mogelijk met dezelfde randbemerkingen vermeld bij punt 5.2 (SBO met een economische finaliteit).

## 5.11. ICON projecten

### 5.11.1. Doelstelling

- ICON projecten hebben tot doel om samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijven aan te moedigen in projecten met een tijdshorizont die zich situeert tussen strategisch basisonderzoek en industrieel onderzoek.

### 5.11.2. Interactie bedrijven-kennisinstellingen

- ICON projecten worden typisch uitgevoerd in het kader van dotaties die toegekend worden aan strategische onderzoekscentra of aan gelijkaardige strategische initiatieven.
- In ICON projecten worden de deelnemende onderzoeksorganisaties gesteund aan 100% vanuit de dotaties, toegekend als steun aan onderzoeksorganisaties voor niet economische activiteiten.
- De bedrijfspartner wordt gesteund op basis van het O&O besluit. Het betreft dus rechtstreekse staatssteun aan bedrijven. Deze steun wordt toegekend door de raad van bestuur van IWT vanuit de IWT begroting, na evaluatie en selectie door IWT zoals gangbaar voor bedrijfsprojecten.
- De onderzoeksorganisaties zijn eigenaar van de resultaten die volgen uit het onderzoek uitgevoerd door de onderzoeksorganisatie.

### 5.11.3. Modaliteiten i.v.m. gebruik van de resultaten

- De onderzoeksorganisaties zijn eigenaar van de resultaten die voortvloeien uit het onderzoek uitgevoerd door de onderzoeksorganisaties en kunnen vervolgens toegangrechten toekennen aan andere partners. Vrije niet exclusieve licenties kunnen toegekend worden op wederzijdse basis voor gebruik van de IPR van de partner. Vrij niet exclusieve licenties kunnen in het algemeen toegekend worden in geval de samenwerking met de bedrijven een gebalanceerd partnership is, gekenmerkt door evenwaardige inzet van expertise en middelen.
- Bij overdracht van eigendom of exclusieve licenties geldt de noodzaak voor een met de marktprijs overeenstemmende vergoeding.
- De bedrijven zijn eigenaar van de resultaten die volgen uit het onderzoek uitgevoerd door de bedrijven

## 5.12. Competentiepolen

### 5.12.1. Doelstelling

- Competentiepolen zijn initiatieven van de Vlaamse regering die tot doel hebben om innovatie bij een ruime groep bedrijven te stimuleren door een brugfunctie te realiseren tussen kennisinstellingen en de bedrijfswereld met nadruk op kenniscreatie en -overdracht in een bepaalde thematische specialisatie.
- Om een krachtenbundeling in een thematische doelgroep/sector te realiseren organiseren de doelgroepbedrijven zich in een innovatiesamenwerkingsverband, dat een budget ontvangt van de Vlaamse regering voor de centrale werking. Daarnaast beschikken de competentiepolen over een geormerkt budget beheerd door het IWT waaruit subsidie toegekend wordt aan diverse projecten waarbij de vertaling van kennis naar het bedrijfsleven centraal staat.

### 5.12.2. Interactie kennisinstellingen-bedrijven en modaliteiten voor gebruik van de resultaten

- De steun aan het centrale bureau gebeurt op basis van het VIS besluit. Dit volgt de bepalingen van het kader 3.3 zoals toegelicht in deze nota.
- Vanuit het geormerkt budget beheerd door IWT kunnen diverse projecten toegekend worden binnen de reglementaire besluiten die steunverlening door IWT voorzien. Voor de projecten kan geopteerd worden voor collectieve activiteiten, op basis van het VIS besluit (kader 3.3), coöperatieve projecten op basis van het O&O besluit (kader 3.1) of projecten van strategisch basisonderzoek op basis van het SBO besluit (kader 3.2).
- De interactie tussen kennisinstellingen en bedrijven en de modaliteiten voor gebruik van de resultaten volgen de modaliteiten van de overeenkomstige IWT programma's zoals beschreven in deze nota.

## 6. Contractuele termijn.

Bij steuntoekenning wordt voor in de hierboven beschreven programma's per project een steunovereenkomst opgesteld. De steunovereenkomst regelt de contractuele rechten en plichten bij uitvoering van het project maar ook de contractuele rechten en plichten bij valorisatie van de projectresultaten. De contractuele geldingstermijn na het projecteinde varieert naargelang het programma, met een maximum van 10 jaar. Door het beëindigen van de periode die voorzien is voor de realisatie van de valorisatie of bij ontbinding van de overeenkomst, is de uitvoerder niet langer gebonden door de contractuele afspraken en zijn de juridische beperkingen toegelicht in bovenstaande punten niet langer van toepassing.

Om de contractanten maximale tijd te gunnen om de vooropgestelde valorisatie waar te maken wordt doorgaans een voldoende ruime periode voorzien na het einde van de projectuitvoering vooraleer een overeenkomst automatisch ten einde loopt. Het is mogelijk dat een minimaal verwachte valorisatie sneller dan voorzien gerealiseerd wordt en het actief blijven van de contractuele condities onduidelijkheid creëert naar de mogelijkheid om alternatieve vormen van valorisatie te realiseren.

Voor bedrijfsprojecten wordt voldoende valorisatie in Vlaanderen bij een project met valorisatie buiten Vlaanderen omschreven als de realisatie van een economisch toegevoegde waarde die minstens het tienvoud van de steun bedraagt, binnen een periode van maximaal 10 jaar. In deze situatie is het mogelijk dat de minimaal verwachte valorisatie sneller dan verwacht bereikt wordt.

Ook voor de andere programma's kan de situatie zich voordoen dat de valorisatieverwachtingen op basis van welke het project steun gekregen heeft voldaan zijn voor het einde van de voorziene periode en dat de aanvrager een mogelijkheid ziet voor alternatieve valorisatiewegen. Voor deze programma's wordt in de toekomst de aanvragers de kans geboden om in dergelijke situaties een *ad hoc* beslissing te vragen bij het IWT.

Indien de aanvrager kan aantonen dat

1. de valorisatie zoals voorzien in de projectselectie gerealiseerd is, of in een redelijke termijn al de mogelijke inspanningen geleverd werden om de resultaten te valoriseren naar de vooropgestelde gebruikers,
2. er een duidelijke case is waarbij een mogelijkheid naar een alternatieve valorisatie zich voordoet die normaal niet in overeenstemming is met de valorisatieverwachtingen van een bepaald programma (bv niet collectief van aard),

kan de steunbegunstigde – buiten het bestaan van de meldingsplicht – aan IWT een bevestiging vragen van de voldoende invulling van de contractueel vastgelegde valorisatieverwachting waarbij het IWT toestemming kan geven tot de alternatieve valorisatie voor de specifieke case.

Slechts in die gevallen waar de aanvrager wenst af te wijken van de contractueel bepaalde valorisatiemodaliteiten kan een met redenen omklede aanvraag voor afwijking ingediend worden.

Hiertoe dient het initiatief steeds van de aanvrager te komen en dient steeds een duidelijke reden aangegeven te worden. Zonder expliciete reden zal zo'n vraag niet behandeld worden.