



Vlaanderen
is ondernemen

Innovatieve starterssteun

CRITERIA

Inleiding

Een aanvraag innovatieve starterssteun moet voldoen aan 5 criteria en wordt gerangschikt op basis van de totaalscore.

5 criteria

De 5 criteria waaraan een aanvraag moet voldoen zijn:

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

Rangschikking

Het scoren van de aanvraag gebeurt aan de hand van het hiervoor ontworpen [scorerooster](#). Een project dient te voldoen aan alle 5 de criteria. Indien het project 'kritiek' bevonden wordt op 1 van de criteria, of zwak op minstens 2 criteria voldoet het niet aan de voorwaarden van innovatieve starterssteun.

Projecten die voldoen aan bovenstaande criteria worden gerangschikt. Per criterium wordt er een score toegekend. Per evaluatieperiode wordt er een rangschikking opgemaakt op basis van de totaalscore.

criterium pioniersrol

Het opnemen van een pioniersrol in je markt is een criterium.

Binnen deze nieuwe starterssubsidie steunen we 3 vormen van pionierschap:

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

Onder 'markt' verstaan we de concurrenten die dezelfde klanten als jij benaderen.

Voor een aannemersbedrijf kan bijvoorbeeld die markt bestaan uit andere aannemers in de Benelux, want deze concurrenten hebben dezelfde doelgroep als jou. Voor een softwarebedrijf gespecialiseerd in boekhoudsoftware zullen dit softwarebedrijven zijn met boekhoudoplossingen gericht op de Belgische markt (want boekhoudingsregels zijn land-specifiek). Bij een softwarebedrijf met een SAAS-oplossing voor klantenbeheer bestaat de markt dan weer uit alle CRM-softwarebedrijven (customer relationship management) wereldwijd.

Een ontwikkeling die nieuw is voor jouw markt

- Het kan hier gaan om een te ontwikkelen nieuw product, dienst en/of (productie)proces.
- De oplossing kan niet met beperkte inspanningen overgenomen worden uit andere regio's/markten
- Jouw ontwikkeling is niet alleen uniek maar speelt ook in op een probleem bij de doelgroep. Je hebt in andere woorden een unique selling proposition.

Enkele voorbeelden uit het verleden die in hun tijd wel voor steun in aanmerking zouden komen:

1. Anno 2010 ontwikkelt een starter een boekhoudpakket waarbij facturen in gescand kunnen worden met een smartphone. De software haalt zelf de data uit de gescande facturen en plaatst deze data in de boekhouding. Tot dan gebeurde dit manueel. Het toepassen van natural language processing was in die tijd nog nieuw voor de sector.
2. Anno 2014 ontwikkelt een starter een slimme energiemeter die geplaatst wordt op de hoofdkabel tussen de meterkast en zekeringskast. De meter herkent elk uniek verbruikspatroon van huishoudtoestellen en geeft zo de consument zicht op het energieverbruik van de verschillende toestellen in huis.

Enkele voorbeelden die we niet zouden steunen:

1. Een starter wil roomijs met salamismaak op de markt brengen door toevoeging van aroma.

=> Het product is nieuw voor de markt, maar zal niet gesteund worden omdat hier geen achterliggend probleem is bij de klant ('problem to be solved'). Er is namelijk geen vraag naar ijs met salamismaak. De starter zou ook ijs met aardbeismaak kunnen overwegen. Hier is wel vraag naar. Maar uiteraard zou dit niet kwalificeren omdat het niet uniek is.

Een starter heeft een idee voor verzorgingsproducten met minder water in de verpakking. Dit levert o.a. voordelen op bij transport. Op zich een goed idee, maar een eerste Google test leert echter dat er al verschillende vergelijkbare initiatieven zijn en op basis daarvan is dit project niet weerhouden voor subsidie.

Een nieuwe technologie of wetenschappelijk inzicht als eerste toepassen binnen jouw markt

We willen als Vlaamse overheid een versnelde opname van nieuwe technologieën en wetenschappelijke inzichten. Naast zuivere ontwikkelingen steunen we daarom ook het toepassen van een nieuwe technologie of wetenschappelijk inzicht binnen jouw markt. Het moet gaan om technologie/kennis die nog niet doorontwikkeld is voor jouw markt.

Enkele voorbeelden uit het verleden die in hun tijd wel voor steun in aanmerking zouden komen:

Anno 2013 breekt het gebruik van drones door. Een starter ziet toepassingen voor deze technologie in de bouwsector voor het opmeten/opvolgen van werven.

Anno 2015 beslist een aannemersbedrijf zijn bekistingen voortaan op de werf zelf in 3D te printen. De technologie bestond reeds, maar was nog geen gangbare praktijk binnen de sector.

Enkele voorbeelden die we niet zouden steunen (uit het verleden):

Anno 1993 komen de eerste digitale printers voor de drukkerijsector op de markt. Een starter wil een drukkerij starten met deze printers (product is reeds op maat van de sector).

De klanten van deze machines kunnen geen steun aanvragen voor de aankoop van de machines. De technologie is immers doorontwikkeld en vormt dus geen uitdaging.

Anno 2000 is visietechnologie in staat om steentjes uit een stroom van noten, zaden, granen of bonen te halen. Handig om deze onzuiverheden automatisch te kunnen verwijderen. Machinebouwers bouwen per toepassing een machine.

De klanten van deze machines kunnen geen steun aanvragen voor de aankoop van de machines. De technologie is immers doorontwikkeld. Ook een startende machinebouwer zal geen steun kunnen krijgen in de veronderstelling dat er al machinebouwers gelijkaardige toepassingen bouwden met de visietechnologie. De technologie wordt bijgevolg niet meer als nieuw bestempeld.

Een nieuw businessmodel toepassen in jouw markt

We willen dat de economie zich continue transformeert. Daarom willen we de ontwikkeling en de opname van nieuwe business modellen stimuleren.

Met een nieuw business model doelen we op:

- een nieuwe manier van samenwerken binnen jouw markt
- of een nieuw verdienmodel lanceren in jouw markt.

Kanttekeningen:

- Het zuiver digitaliseren van een bestaande samenwerking tussen organisaties (business model) steunen we evenwel niet.
- Het business model mag niet eenvoudig te 'kopiëren' zijn naar jouw markt (er moeten nog uitdagingen te overwinnen zijn).

Enkele voorbeelden uit het verleden die in hun tijd wel voor steun in aanmerking zouden komen:

Anno 2010 ontwikkelt een starter als eerste een platform om via het internet groepsaankopen van energie (gas, elektriciteit,...) te organiseren. Anno 2010 werden reeds groepsaankopen georganiseerd door gemeenten, maar gebeurde dit offline. De groepsaankopen organiseren via het internet bracht duidelijke juridische uitdagingen met zich mee die verder reikten dan het digitaliseren van een bestaand proces.

Anno 2015 wil een starter serres voorzien van ledverlichting en dit via een formule 'light as a service'. Het factureren van gebruik van verlichting was tot dan niet gangbaar binnen de serremarkt. Het concept om lichtgebruik te factureren bestond, maar voor deze toepassing moest de lichtopbrengst verfijnd worden tot op spectrumniveau van het licht (bv. minimumhoeveelheden blauw, roze... licht). Bovendien moest het 'light as a service' model afgestemd worden op mogelijke productieverliezen bij minderwaardig licht.

Enkele voorbeelden die we niet zouden steunen:

Anno 2018 wil een starter elektrische deelfietsen lanceren. Er bestonden reeds deelsystemen voor gewone fietsen. Dit model bleek eenvoudig te kopiëren naar het delen van elektrische fietsen.

Anno 2018 merkt een starter dat notarissen documenten met klanten nog steeds per mail uitwisselen. De starter wil hiervoor een document management systeem bouwen zodat samenwerken in de cloud mogelijk wordt. Dit steunen we niet omdat dit zuiver (verder) digitaliseren is van een bestaande oplossing

Anno 1995 merkt een kapper dat franchise modellen nog niet toegepast worden in zijn sector en wil zo'n concept uitrollen over België. Dit steunen we niet aangezien franchise modellen al goed doorontwikkeld zijn en eenvoudig te 'kopiëren' zijn.

Criterion onzekerheden en aanpak

De kwaliteit (projectplan) en omvang (minimum € 70.000/1 mensjaar) van jouw traject is een criterium.

Projecten innovatieve starterssteun zijn gericht op het wegwerken van onzekerheden om derden te kunnen overtuigen van het project (betalende klanten, investeerders, uitgewerkte businesscase ten behoeve van een ontwikkelingsproject,...).

Plan van aanpak

We verwachten een duidelijk werkplan met een geschatte netto-kost van € 70.000. Deze geschatte netto-kost kan bestaan uit:

- Externe kosten
- Interne werkingskosten (menskracht, afschrijvingen machines,...)

Voor interne menskracht hanteren we de regel dat 1 mensjaar VTE (voltijds equivalent) overeenkomt met een kost van € 70.000.

Uitvoerders mogen nog een andere job uitoefenen. Het moet echter steeds duidelijk zijn dat de inspanningen in het project ook redelijkerwijs kunnen geleverd worden en we verwachten ook een uitgesproken engagement van de starters.

Externe kosten moeten realistisch ingeschat worden. Voor grote externe kosten (> € 10.000) dien je wel een overtuigende basis aan te leveren. Dat kunnen offertes, geafficheerde prijzen, enz. zijn.

De totale geschatte kost mag volledig uit externe kosten bestaan. De starter moet evenwel steeds eigen strategische knowhow opbouwen en zijn afhankelijkheid van derden beperkt houden.

De interne menskracht en externe kosten hoeven niet rechtstreeks aangetoond te worden. Ze worden indirect aangetoond via de resultaten op het einde van project (zie verder).

Toets je plan van aanpak aan het SMART-principe.

Wegwerken van onzekerheden

Op het einde van dit subsidieproject moet je een aantal onzekerheden weggewerkt hebben. Deze onzekerheden kunnen betrekking hebben op alle elementen van het business model maar we verwachten dat de focus ligt op

1. Proof of concept (PoC) en/of
2. Proof of business (PoB)

Je hoeft beiden niet samen te onderzoeken tijdens je subsidieproject. Je kan er voor kiezen om 1 of beiden te onderzoeken.

We verwachten op het einde van het subsidieproject echter steeds een 'proof of business'! Deze moet dus reeds aanwezig zijn bij aanvang van het subsidietraject of onderzocht worden tijdens het project.

Proof of concept

Met een proof of concept (= prototype) bekijk je of je oplossing de beoogde performantie behaalt.

Het bouwen en testen van een proof of concept zijn steunbare activiteiten. Neem je deze activiteiten mee op in deze aanvraag, dan verwachten we op het einde van het project een prototype of/en een rapport met testresultaten.

We steunen het bouwen en testen van een proof of concept (prototype) alleen wanneer dit nodig is om onzekerheden weg te werken. Bij deze activiteiten denken we bijvoorbeeld aan:

- het wegwerken van technische of juridische uitdagingen (klassieke R&D)
- het vormgeven van een minimal viable product
- uitwerken van demonstratieprojecten die nodig zijn om markt te kunnen betreden

We steunen niet het wegwerken van gangbare uitdagingen zoals: het aanvragen van normeringen, een mooi design, het opstellen van een gebruikshandleiding... Zulke uitdagingen vormen geen onzekerheden (er zijn voldoende bedrijven die dit voor jou kunnen oplossen).

Op het einde van het project verwachten we verifieerbare resultaten zoals:

- Een proof of concept
- Een testrapport

Proof of business

Een proof of business betekent dat er een “product - market fit” is: klanten zijn bereid jouw oplossing te kopen tegen een specifieke prijs en binnen bepaalde randvoorwaarden.

Opgelet! Het zuiver opstarten van verkoop is niet voldoende. Je kan deze subsidie dus niet gebruiken om een salesmanager aan te werven of een marketingplan uit te werken. De focus moet verder liggen dan zuivere verkoop/marketing. De inspanning moeten zich focussen op het wegwerken van onzekerheden (niet op het zuiver schalen van de omzet).

Het vinden van een proof of business aanvaarden we als een steunbare activiteit in zoverre er ook hier uitdagingen weg te werken zijn. In sommige gevallen zijn er weinig uitdagingen en is het vinden van een proof of business niet steunbaar (bv. jouw innovatie resulteert in een goedkopere versie van een bestaand product).

Op het einde van het project verwachten we verifieerbare resultaten zoals:

- De validatie van een “Value Proposition”.
- Een rapport van een test met een MVP (minimal viable product) bij een gedefinieerd aantal klanten.
- Enkele demonstratieprojecten binnen een reële klantenomgeving (aantonen product market fit).
- Een gevalideerd businessplan en investeringsplan om financiering op te halen.
- (Intentieverklaringen tot) samenwerking of aankoop van het product.
- ...

Criterion team en netwerk

De sterkte van het team en netwerk is een criterium.

We wensen een sterk team met het juiste netwerk te steunen. Bij aanmelding van het project moet er een indicatie zijn dat een sterk team en netwerk binnen handbereik zijn.

Het team en het netwerk moeten:

- een succesvolle realisatie van het subsidieproject mogelijk maken
- een succesvolle commerciële start mogelijk maken

Krijgen een 'go' op dit criterium:

- Starters waarvan het team en bijhorend netwerk alle nodige competenties bezit
- Starters waarvan het team en bijhorend netwerk de competenties deels bezit, en waarvan de oprichters een plan kunnen voorleggen hoe ze bijkomende competenties denken aan te trekken.

Competenties kunnen zich situeren bij:

- Vennoten en werknemers
- Onderaannemers
- Onderzoekspartners
- Raden van advies
- Coaches
- Coachingtrajecten
- Lerende netwerken
- ...

Criterion eigen risico (skin in the game)

De motivatie en het engagement van de starter is een criterium.

We willen starters belonen die voluit voor hun project gaan en dus zelf ook risico's dragen (skin in the game). Uiteraard weten we dat iedere starter zich met heel zijn/haar hart stort op het startersidee. Met het criterium 'eigen risico' proberen we te achterhalen wat een starter wil investeren om van zijn/haar onderneming een succes te maken.

Volgende punten geven bijvoorbeeld blijk van het nemen van risico:

- Eigen financiële inbreng;
- Opportuïteitskost (misgelopen inkomsten door de keuze voor dit project);
- Grote persoonlijke risico's (bijvoorbeeld ontslag genomen bij vorige werkgever);
- Geïvesteerde tijd (aantal dagen per week dat de starters aan het project kunnen werken)

Criterion impact en potentieel

Een minimum tewerkstelling van 5 VTE is een criterium.

We vragen het potentieel van jouw startend bedrijf uit te drukken in werknemers en dit te onderbouwen. Geef aan hoeveel mensen (werkende vennoten, werknemers, zelfstandigen) tewerkgesteld zullen worden dankzij de omzet in jouw bedrijf.

Een minimumdrempel voor de gerealiseerde tewerkstelling is 5 VTE (voltijds equivalenten) in het 5e jaar na het einde van het project. Je mag hier het aantal VTE van de oprichtende vennoten bijtellen in zoverre hun inspanningen vergoed zullen worden dankzij de resultaten van het project.

Geef aan hoeveel mensen (werkende vennoten, werknemers, zelfstandigen) tewerkgesteld zullen worden dankzij de omzet gerealiseerd in jouw bedrijf. Geef ook aan welke investeringen zullen gebeuren dankzij de resultaten van het project. De aanwervingen en investeringen moeten in Vlaanderen gebeuren. Ze mogen in jouw bedrijf of deels in een ander bedrijf (bv. onderaannemer) plaats vinden.

We vragen je deze investeringen en menskracht (loonkost) te becijferen over een periode van 5 jaar na het einde van het project: het economisch potentieel. Wanneer de jury de inschatting als onrealistisch hoog beschouwt, wordt deze naar onder bijgesteld.

VLAIO
Koning Albert II-laan 35 bus 12
1030 Brussel
www.vlaio.be