



# **HOE ALS ONDERNEMING BETROKKEN ZIJN BIJ INTERREG-PROJECTEN?**

***INFORMATIE VOOR ONDERNEMINGEN M.B.T. EFRO  
INTERREG-PROGRAMMA'S 2014-2020***



**Europese Unie**

## Doelpubliek van deze *fact sheet*

Deze brochure is bestemd voor ondernemingen die interesse hebben om een INTERREG-project in te dienen of aan een dergelijk project deel te nemen. Ze is ook nuttig voor organisaties die overwegen om ondernemingen te betrekken in het uitvoeren van een INTERREG-project.

Deze brochure wil een leidraad zijn voor de manier waarop ondernemingen betrokken kunnen zijn of worden in INTERREG-projecten. Dit op een schaal gaande van “relatief vrijblijvend” tot en met “sterk betrokken”.

Enige voorkennis in verband met INTERREG is aan te raden alvorens in deze fact sheet te duiken. Beknopte info over INTERREG-thema's en procedures zijn onder meer te vinden via [www.efro.be](http://www.efro.be) of de productfiche INTERREG in de [subsidiedatabank](#) van Agentschap Innoveren & Ondernemen.

## Situering INTERREG

INTERREG is een verzamelnaam voor meerdere internationale samenwerkingsprogramma's die uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) gefinancierd worden.

Via de financiering van internationale samenwerkingsprojecten mikken deze programma's op een grotere en snellere valorisatie, opname of vermarkting van onderzoeksresultaten door ondernemingen. Verder willen de programma's o.a. ook een versnelde overschakeling naar een echte koolstofarme economie mee helpen stimuleren.

Het beoogde eindresultaat bestaat uit een duurzamere groei, meer en betere jobs met in fine ook een betere en gezondere leefomgeving voor burgers.

## Welk soort projecten financiert INTERREG?

INTERREG is geen geschikt kanaal voor puur individuele ondernemingsprojecten of het oplossen van een acuut korte termijn probleem. Samenwerkingsthema's of topics van INTERREG-projecten zijn complex en vereisen de interventie van verschillende types spelers. Met andere woorden: INTERREG-projecten focussen op oplossingen in samenwerkingsverband..

Standaard worden INTERREG-projecten dan ook zo veel mogelijk volgens een triple helix filosofie uitgevoerd door consortia van overheden, onderzoeks- en kennisinstellingen, het bedrijfsleven, NGO's...

INTERREG-projecten werken op de lange termijn, hebben een hoog open innovatie gehalte en mogen geen onmiddellijk commercieel en/of winstgevend karakter hebben. De grootte van de EU-financiering moet ook passen binnen de wettelijke beperkingen inzake staatssteun.

## INTERREG en ondernemingen: een nieuw gegeven

Zowel Europa als Vlaanderen wensen voor de programmaperiode 2014-2020 een groter en directer effect van EU-subsidies op en voor ondernemingen.

De in 2014 geactualiseerde Europese staatssteunkaders, met voorop de Algemene

Groepsvrijstellingsverordening, werden hierop afgestemd. Op die manier zorgde Europa voor meer duidelijkheid over de omstandigheden waarin je als onderneming subsidies mag ontvangen.

Vanwege het belang dat Europa hecht aan het type samenwerking dat INTERREG financiert, zorgde het zelfs voor een specifieke regeling binnen één van de belangrijkste staatssteun instrumenten voor KMO's die aan INTERREG-projecten wensen deel te nemen (art.20 van de Algemene Groepsvrijstellingsverordening).

**OPGELET:** Deze fact sheet wil concrete voorstellen aanreiken over de manier waarop ondernemingen betrokken kunnen zijn of worden in INTERREG-projecten. Deze fact sheet geeft géén absolute zekerheid over regels en wetgeving die van toepassing zijn. Aan deze fact sheet kunnen geen rechten worden ontleend. De formele, uitgewerkte verplichtingen kunnen verschillen voor elk INTERREG-programma en zijn opgenomen in de afzonderlijke handboeken en programmareglementen die vastgesteld zijn voor elk INTERREG-programma.

**VOOR MEER GEDETAILLEERDE INFORMATIE NEEM JE BEST CONTACT OP MET  
DE CONTACTPUNTEN VAN DE VERSCHILLENDE PROGRAMMA'S**

## Hoe kan ik of mijn onderneming bij INTERREG betrokken zijn en wat betekent dit in de praktijk?

- A. Ik wil inhoudelijk betrokken zijn bij een project, zonder daarom zelf subsidies te ontvangen**  
Zie mogelijkheden
1. *Onderneming als actief betrokken doelgroep, en*
  2. *Ondernemingen zijn geen formele projectpartner in het project maar co-financieren een projectpartner of werkzaamheden uitgevoerd door een projectpartner*
- B. Ik ben gevraagd om een dienst te leveren voor een INTERREG-projectpartner, maar zelf ben ik verder niet bij dit project betrokken:**  
Zie mogelijkheid
3. *Onderneming die op basis van een gunning diensten of producten levert aan het project*
- C. Ik wil beroep doen op externe expertise bij de ontwikkeling van een innovatie die ik zelf naar voor breng**  
Zie mogelijkheid
4. *Onderneming die gebruik maakt van een "voucher"*
- D. Ik wil financiële ondersteuning en/of externe expertise voor een innovatie die ik samen met anderen wil ontwikkelen**  
Zie mogelijkheden
5. *Onderneming als "partner light" (uitsluitend voor Interreg Grensregio Vlaanderen-Nederland)*
  6. *Onderneming als projectpartner*
  7. *Onderneming als lead partner van een project*
- E. Ik wil financiële ondersteuning voor een innovatie die ik samen met anderen ontwikkel en ik wil zelf hierin de leiding nemen**  
Zie mogelijkheid
7. *Onderneming als lead partner van een project*

# 1. Onderneming als actief betrokken doelgroep

## 1.1. Hoe is de onderneming betrokken?

Ook wanneer ondernemingen zelf niet rechtstreeks Europese subsidies ontvangen, kunnen zij actief deelnemen aan een project(activiteit).

- Ondernemingen kunnen bijvoorbeeld lid zijn van een zogenaamde “klankbordgroep” die binnen een project wordt opgezet rond een specifiek onderwerp, ter afstemming met relevante stakeholders of om de oplevering van projectresultaten te monitoren;
- Ondernemingen kunnen er voor kiezen al dan niet op eigen kost als waarnemer of “observer” deel te nemen aan specifieke projectactiviteiten of –meetings;
- Ondernemingen kunnen ook uitgenodigd worden om actief deel te nemen aan activiteiten georganiseerd door het project.

## 1.2. Voordelen voor de onderneming?

Het ontbreken van een contractuele of subsidierelatie tussen de onderneming en het INTERREG-programma, maakt dat er geen administratieve, financiële of auditverplichtingen voor de onderneming zijn ten aanzien van INTERREG. Gemaakte onkosten kunnen bijv. niet geweigerd of teruggevorderd worden en de onderneming dient geen audit of controle voor haar onkosten te organiseren.

In het geval dat de onderneming deelneemt aan klankbordgroepen of als waarnemer fungeert, is dit soort betrokkenheid te situeren op het niveau van informatieverzameling, het op de hoogte blijven van mogelijke interessante ontwikkelingen in een specifiek domein, het ontmoeten van andere ondernemingen in binnen- en/of buitenland, etc. ...

In andere gevallen levert de onderneming een actievere bijdrage aan de totstandkoming van een project en haar resultaten, die verder gaat dan informatieverzameling, zonder evenwel projectpartner te zijn. Dit kan bijvoorbeeld via deelname aan interactieve workshops. De input van de onderneming is dan essentieel voor het eindresultaat en moet de vraaggerichtheid van projecten en de betrokkenheid vanuit het bedrijfsleven in die projecten bevorderen.

## 1.3. Welke verplichtingen naar INTERREG?

Als ondernemingen louter ‘doelgroep’ zijn, kunnen ze geen projectuitgaven indienen voor het project, en hebben ze in principe geen bijzondere verplichtingen.

A priori zijn de meeste verplichtingen te situeren bij de projectorganisatoren. Zijn dienen aan INTERREG te verzekeren dat de activiteiten met participatie van ondernemingen daadwerkelijk plaatsvinden en dit gedurende de volledige duur van het project..

Indien het project ondernemingen vergoedt voor hun participatie in dit soort projectactiviteiten, dient dit zich te beperken tot de daadwerkelijke onkosten. Er kan niet tegen een commercieel tarief gewerkt worden, noch kan er een dienstverlener-klant relatie ontstaan tussen de onderneming in kwestie en de projectorganisatoren. Wil een projectorganisator ondernemingen betrekken bij commerciële voorwaarden komt men in *case 3* terecht.

Voor zowel ondernemingen als projectorganisatoren is het aan te raden om vooraf heldere en schriftelijke afspraken te maken over eventuele vergoedingen.

Voor projectorganisatoren is het ook steeds een optie om aan de hand van marktverkenning of publiciteitscampagne ondernemingen te “werven” voor een rol in een klankbordgroep of als waarnemer.

- ➔ Afhankelijk van het feit of ondernemingen dit bezoldigd of onbezoldigd doen zijn andere consequenties denkbaar

- In beide gevallen lijkt een “open” procedure voor selectie van de ondernemingen in kwestie aanbevolen.

#### 1.4. Wat met staatssteun?

De principes van transparantie en gelijke behandeling zijn in elke situatie te respecteren.

Projectorganisatoren dienen zich ervan te vergewissen dat bij het betrekken van ondernemingen of het betalen van vergoedingen aan participerende ondernemingen geen onrechtmatige voordelen toegekend worden aan ondernemingen.

In de praktijk is er geen sprake van onrechtmatige voordelen als projectorganisatoren hun informatiesessies of (interactieve) workshops breed openstellen voor alle ondernemingen uit alle sectoren, of voor alle ondernemingen die actief zijn in eenzelfde sector.

Ondernemingen van hun kant blijven verantwoordelijk in geval zij onrechtmatige voordelen zouden ontvangen.

## 2. Ondernemingen zijn geen formele projectpartner in het project maar co-financieren een projectpartner of werkzaamheden uitgevoerd door een projectpartner

### 2.1. Hoe is de onderneming betrokken?

Het is mogelijk dat een onderneming een stap verder wenst te gaan dan onder case 1 en een vooraf gedefinieerd volume aan tijd van inbreng in natura of cash middelen wenst te investeren in een INTERREG-project, echter nog steeds zonder formeel “projectpartner” te worden.

Wordt deze inbreng ook schriftelijk vastgelegd en nominatief toegekend aan een INTERREG-project, dan wordt een onderneming “co-financierder” van het bewuste INTERREG-project.

Het project kan deze middelen dan inzetten als medefinanciering voor het aandeel in de projectkosten die niet door INTERREG gedekt worden.

### 2.2. Wil je als onderneming naast het leveren van een co-financieringsbijdrage ook kosten maken en die declareren aan INTERREG, zie cases 5, 6 en 7. **Voordelen voor de onderneming?**

Het ontbreken van een contractuele of subsidierelatie tussen de onderneming en het INTERREG-programma, maakt dat er geen administratieve, financiële of auditverplichtingen voor de onderneming zijn ten aanzien van INTERREG. Gemaakte onkosten kunnen bijv. niet geweigerd of teruggevorderd worden en de onderneming dient geen audit of controle voor haar onkosten te organiseren.

Het verschil zit hem erin dat er een becijferd financieel engagement aangegaan wordt dat vooral voor de formele projectpartners een afhankelijkheid en risico's creëert.

### 2.3. Welke verplichtingen naar INTERREG?

In dit geval is er geen subsidierelatie tussen INTERREG en de onderneming in kwestie. De EFRO-middelen blijven naar de formele projectpartners gaan. De risico's zijn daarom voornamelijk bij hen te situeren.

Vooreerst zullen zij afspraken dienen te maken met de co-financierende onderneming om de eventuele inbreng in natura en/of cash middelen tastbaar te maken.

In geval van een cash bijdrage kan dit simpelweg door het voorleggen of bijhouden van een bewijs van storting.

Naargelang het programma, zijn andere vormen van inbreng mogelijk, met voor elk programma verschillende verplichtingen. Voorbeelden van inbreng kunnen zijn: het ter beschikking stellen van vergaderzalen, van onderzoekinfrastructuur, van expertise, personeel, etc. ...

Voorts hangt voor de formele projectpartners de uiteindelijke grootte van hun INTERREG-financiering af van het feit of de cofinanciering door de onderneming daadwerkelijk helemaal gerealiseerd wordt.

Afhankelijk van de afspraken die gemaakt worden tussen het project en een onderneming kan een onderneming zich natuurlijk blootstellen aan acties vanwege de projectpartners indien het zijn financieel engagement niet nakomt.

#### **2.4. Wat met intellectuele eigendom (IE)?**

Is het IE reeds in handen van een onderneming, dan blijft het bij de onderneming.

Wordt het IE ontwikkeld in kader van het project, dan zijn de principes uit het subsidiecontract leidend. Meestal houdt dit in dat IE niet ten gelde gemaakt mag worden, open gedeeld en gedissemineerd moet worden, tenzij specifieke staatssteunartikels of -regimes van toepassing zijn of door het programma gebruikt worden.

#### **2.5. Wat met staatssteun?**

De EU definieert staatssteun in brede zin als elke maatregel die een transfer van overheidsmiddelen inhoudt die de concurrentie verstoort of dreigt te verstoren doordat bepaalde ondernemingen bevoordeeld worden en dit voor zover de handel tussen de lidstaten wordt verstoord.

Ook INTERREG-subsidies zijn overheidsmiddelen zodat met staatssteunregels rekening gehouden moet worden. Hierbij wordt niet enkel naar materiële of geldelijke transfers naar ondernemingen gekeken, maar ook naar immateriële voordelen (bijv. voorkennis, tijdsvoordeel,...) om te beoordelen of een onderneming niet onrechtmatig bevoordeeld wordt.

### **3. Onderneming die op basis van een gunning diensten of producten levert aan het project**

#### **3.1. Hoe is de onderneming betrokken?**

Ondernemingen kunnen door INTERREG-projectpartners ingeschakeld worden als leverancier van producten, diensten en/of uitvoerder van werken. Dit kunnen bijvoorbeeld communicatiebureaus, consultancyondernemingen, aannemers of toeleveranciers zijn die hun gebruikelijke producten, diensten en/of werken aanbieden.

Daarnaast kunnen ondernemingen gecontracteerd worden als tester, gebruiker, co-creator van een innovatieve dienst of product ontwikkeld door een INTERREG-project.

Afhankelijk van de omvang en de aard van de beoogde diensten of werken zullen INTERREG-projectpartners een vorm van marktbevraging of competitief proces organiseren om ondernemingen te selecteren.

#### **3.2. Voordelen voor de onderneming?**

Opdrachten die aan ondernemingen gegund worden door INTERREG-projecten, worden voor 100% betaald door het INTERREG-project. Er is dus geen financiële inbreng vereist van de onderneming in kwestie.

De onderneming hoeft niet tegen kostprijs te werken, maar kan haar gebruikelijke commerciële tarieven hanteren.

De financiering die bij de onderneming terechtkomt maakt deel uit van haar normale ondernemingsactiviteiten/-voering en hoeft niet als staatssteun aanzien te worden.

Er is nog steeds geen enkele subsidierelatie tussen de onderneming en het INTERREG-programma.

### **3.3. Welke verplichtingen naar INTERREG?**

Er is nog steeds geen enkele subsidierelatie tussen de onderneming en het INTERREG-programma. De verantwoordelijkheid en de risico's in verband met het organiseren van een correcte marktbevraging of eventueel competitief aanbestedingsproces (conform de wetgeving rond overheidsopdrachten) ligt bij de formele projectpartners.

Het is mogelijk dat in sommige programma's gevraagd wordt om in de facturatie van de onderneming naar de projectpartners toe bepaalde projectcodes of referenties te gebruiken. Dit is vooral van belang voor de formele projectpartner om de ingediende kosten van facturen subsidiabel verklaard te zien.

### **3.4. Wat met staatssteun?**

Niet van toepassing indien de INTERREG-projectpartner de toepasselijke regels m.b.t. overheidsopdrachten of marktconformiteit respecteert.

## **4. Onderneming die gebruik maakt van een “voucher”**

### **4.1. Hoe is de onderneming betrokken?**

Ondernemingen ontvangen een “voucher” op basis van een open oproep of subsidieregeling opgezet door een INTERREG-project. Dit kan een cash voucher zijn of een voucher waarbij een bepaalde dienst door het project aangeboden wordt die een bepaalde financiële waarde heeft.

Voorbeelden zijn begeleiding of advies voorzien door een project (bv. coaching bij innovatietraject) of het “gratis” gebruik van testinfrastructuur.

### **4.2. Voordelen voor de onderneming?**

In dit geval is er geen rechtstreekse subsidierelatie tussen de onderneming en het INTERREG-programma.

De onderneming is dan ook niet gebonden aan administratieve verplichtingen inzake rapportage en audit waaraan formele projectpartners dienen te voldoen.

De onderneming is louter ontvanger van de diensten geboden door het INTERREG-project. De onderneming dient er zich wel bewust van te zijn dat het steunelement implicaties heeft op het vlak van (toekomstige) intellectuele eigendom en het totaal aan publieke steun dat de onderneming nog kan ontvangen na gebruikmaking van een voucher.

### **4.3. Welke verplichtingen naar INTERREG?**

Er is nog steeds geen enkele subsidierelatie tussen de onderneming en het INTERREG-programma. De verantwoordelijkheid en de risico's in verband met het organiseren van een correcte marktbevraging of eventueel competitief aanbestedingsproces (conform de wetgeving rond overheidsopdrachten) ligt bij de formele projectpartners.

Het is wel mogelijk dat het project zelf bepaalde voorwaarden of verplichtingen koppelt aan het ontvangen van een “voucher”. Als onderneming controleert u dit best vooraf..

#### 4.4. Wat met intellectuele eigendom?

Binnen de voucher-regeling moeten hierrond afspraken gemaakt worden tussen de ontvangers van de voucher en de voucher verstrekkers.

#### 4.5. Wat met staatssteun?

De EU definieert staatssteun in brede zin als elke maatregel die een transfer van overheidsmiddelen inhoudt die de concurrentie verstoort of dreigt te verstoren doordat bepaalde ondernemingen bevoordeeld worden en dit voor zover de handel tussen de lidstaten wordt verstoord.

Ook INTERREG-subsidies zijn overheidsmiddelen zodat met staatssteunregels rekening gehouden moet worden. Hierbij wordt niet enkel naar materiële of geldelijke transfers naar ondernemingen gekeken, maar ook naar immateriële voordelen (bijv. voorkennis, tijdsvoordeel, ...) om te beoordelen of een onderneming niet onrechtmatig bevoordeeld wordt.

Vouchers bevatten altijd een steunelement. Voucherregelingen werken over het algemeen hetzij op basis van “*de minimis*” steun, hetzij volgens andere staatssteunregelingen (bijv. GBER<sup>1</sup>)

Een onderneming die gebruik maakt van vouchers aangeboden door een INTERREG-project ziet het totaalbedrag dat het aan *de minimis* steun mag/kan ontvangen afnemen met de waarde van de voucher. In gevallen waarin een voucher gebaseerd is op andere staatssteunregelingen (bv. GBER) dienen ondernemingen erover te waken dat de steunplafonds (zoals bv. beschreven in GBER) niet overschreden worden.

## 5. Onderneming als “partner light” (deze formule bestaat uitsluitend in het Grensregio Vlaanderen-Nederland programma)

### 5.1. Hoe is de onderneming betrokken?

Er zijn situaties waarin het voor de formele projectpartners niet mogelijk is de ondernemingen die het project mee zullen uitvoeren, al te identificeren tijdens de projectontwikkeling. Daarnaast is het mogelijk dat ondernemingen soms slechts korte tijd betrokken hoeven te zijn bij de uitvoering van een project of van één projectonderdeel.

De projectpartner light constructie (bestaat uitsluitend in het Grensregio Vlaanderen-Nederland programma) biedt in dergelijke gevallen meer flexibiliteit en minder lasten. Via deze opzet kan een onderneming later aansluiten, nadat het project is goedgekeurd en loopt, en kosten inbrengen met (iets) minder administratieve lasten.

Concreet werkt dit als volgt. Bij het indienen van een project voorziet een projectpartner in zijn kostenplan telkens één kostenlijn per soort actie waarvoor projectpartners light activiteiten zullen uitvoeren en bekostigen. Nadat het project is goedgekeurd, sluit de verantwoordelijke projectpartner een samenwerkingsovereenkomst af met elke projectpartner light. Hierin staat onder meer een beschrijving van de activiteiten van die projectpartner light, zijn kostenplan (opgesteld volgens de INTERREG-kostenrubrieken) en een overzicht van de financiering.

Vervolgens kan de projectpartner light zijn gemaakte kosten - passend in het afgesproken kostenplan - indienen via die projectpartner.

---

<sup>1</sup> General Block Exemption Regulation, of Algemene Groepsvrijstellingsverordening (AGVV)



## 5.2. Voordelen voor de onderneming?

De onderneming ontvangt een steunpercentage van de kosten voor de activiteiten die het in het kader van het project ontwikkelt. De voordelen op vlak van steun zijn dus gelijkaardig met die wanneer de onderneming projectpartner is. Het verschil met volwaardig projectpartnerschap van bij aanvang van het project bestaat vooral uit:

- het feit dat de onderneming die als partner light optreedt zich dient te conformeren aan het reglement dat voorafgaand aan zijn of haar *inkoppeling* als partner light door het partnerschap werd vastgesteld
- de steunintensiteit (en het deel eigen bijdrage) die vooraf vastligt en waarover niet onderhandeld kan worden
- het feit dat de partner light niet van bij aanvang mee de modaliteiten en focus van het hele project mee vorm kan geven, maar slechts de uitvoering van het deelaspect waarvoor de partner light constructie voorzien is.

## 5.3. Welke verplichtingen naar INTERREG?

Als "partner light" heb je een rechtstreekse subsidierelatie met een INTERREG-programma. De kosten en declaraties van 'projectpartners light' moeten voldoen aan de vereisten die gelden voor alle gewone projectpartners, zoals bewijslast via facturen, betalingsbewijzen en publiciteitsverplichtingen. Ook kunnen projectpartners light net zoals gewone projectpartners controles ter plaatse krijgen.

## 5.4. Wat met intellectuele eigendom?

De onderneming moet niet automatisch afstand doen van zijn intellectueel eigendomsrecht. De modaliteiten worden bepaald door verschillende elementen:

- de toepasselijke regelgeving rond staatssteun
- of er sprake is van netto-inkomsten
- wat het programma oplegt via de omschrijving van zijn prioriteiten en de toepasselijke programmareglementen
- eventuele afspraken die binnen het projectpartnerschap gemaakt worden

## 5.5. Wat met inkomsten?

Netto-inkomsten zijn de instroom van kasmiddelen die gebruikers genereren door rechtstreekse betaling van de door middel van het project verstrekte goederen of diensten, alsook besparingen op operationele kosten die kunnen voortvloeien uit de ontvangen steun en subsidies. Dit moet geval per geval bekeken worden.

Normaal worden netto-inkomsten vooraf bepaald. Indien er sprake is van netto-inkomsten, worden deze al dan niet in mindering gebracht van de subsidiabele uitgaven. Dit hangt af van de omvang van de subsidiabele kosten van het project en van de mogelijkheid op de minimissteun of geoorloofde staatsteun. Indien de netto-inkomsten niet vooraf verrekend worden in de voorziene steun, kunnen ze nadien alsnog verrekend worden.

## 5.6. Wat met staatssteun?

De EU definieert staatssteun in brede zin als elke maatregel die een transfer van overheidsmiddelen inhoudt die de concurrentie verstoort of dreigt te verstoren doordat bepaalde ondernemingen bevoordeeld worden en dit voor zover de handel tussen de lidstaten wordt verstoord.

Ook INTERREG-subsidies zijn overheidsmiddelen zodat met staatssteunregels rekening gehouden moet worden. Hierbij wordt niet enkel naar materiële of geldelijke transfers naar ondernemingen gekeken, maar ook naar immateriële voordelen (bijv. voorkennis, tijdsvoordeel,...) om te beoordelen of een onderneming niet onrechtmatig bevoordeeld wordt. Tijdens de beoordeling van het

projectvoorstel zal nagegaan worden of INTERREG-financiering compatibel is met de geldende staatsteunregels.

Dit element wordt normaliter ook reeds in de ontwikkelingsfase van een projectvoorstel door de contactpunten of het secretariaat opgevolgd.

## 6. Onderneming als projectpartner

### 6.1. Hoe is de onderneming betrokken?

In dit geval ben je als onderneming van bij de start betrokken bij de ontwikkeling en redactie van een project en heb je formeel een subsidiecontract met een INTERREG-programma.

Tussenpersoon of aanspreekpunt tussen jou en het programma is de "lead partner" van een project. Onder coördinatie van die *lead partner* voer je als projectpartner vooraf afgesproken activiteiten uit, rapporteer je ze inhoudelijk en financieel aan je lead partner en organiseer je - waar van toepassing - ook de audit op je projectuitgaven.

### 6.2. Voordelen voor de onderneming?

Als onderneming ontvang je financiële en andere steun en voordelen zoals die vooropgesteld zijn in de (goedgekeurde) projectaanvraag, die van bij aanvang in samenspraak met de onderneming als partner in het partnerschap werd opgesteld.

De financiële steun bestaat uit een deel EFRO (INTERREG-middelen), waarvan het maximale percentage kan verschillen per programma, een deel publieke of private cofinanciering, waar tegenover meestal een deel eigen bijdrage van de onderneming wordt gevraagd.

Als projectpartner heb je de mogelijkheid om van in het begin van een project te sturen op de inhoud en vorm die bij INTERREG ingediend wordt. Je wordt betrokken in het management van het project dat door de lead partner waargenomen wordt.

### 6.3. Welke verplichtingen naar INTERREG?

Je dient te voldoen aan alle verplichtingen inzake rapportage, financiële bewijslast, archivering en publiciteit zoals beschreven in de programmahandleidingen.

In sommige programma's dien je zelf de audit van je projectuitgaven te organiseren. Je rapporteert niet rechtstreeks aan het programmasecretariaat maar wel aan de lead partner van je project.

### 6.4. Wat met intellectuele eigendom?

De onderneming moet niet automatisch afstand doen van zijn intellectueel eigendomsrecht. De modaliteiten worden bepaald door verschillende elementen:

- de toepasselijke regelgeving rond staatssteun
- of er sprake is van netto-inkomsten
- wat het programma oplegt via de omschrijving van zijn prioriteiten en de toepasselijke programmareglementen
- eventuele afspraken die binnen het projectpartnerschap gemaakt worden

### 6.5. Wat met inkomsten?

Netto-inkomsten zijn de instroom van kasmiddelen die gebruikers genereren door rechtstreeks te betalen voor de door middel van het project verstrekte goederen of diensten, alsook besparingen op

operationele kosten die kunnen voortvloeien uit de ontvangen steun en subsidies. Dit moet geval per geval bekeken worden.

Normaal worden netto-inkomsten vooraf bepaald. Indien er sprake is van netto-inkomsten, worden deze al dan niet in mindering gebracht van de subsidiabele uitgaven. Dit hangt af van de omvang van de subsidiabele kosten van het project en van de mogelijkheid op de minimissteun of geoorloofde staatsteun. Indien de netto-inkomsten niet vooraf verrekend worden in de voorziene steun, kunnen ze nadien alsnog verrekend worden.

#### **6.6. Wat met staatssteun?**

De EU definieert staatsteun in brede zin als elke maatregel die een transfer van overheidsmiddelen inhoudt die de concurrentie verstoort of dreigt te verstoren doordat bepaalde ondernemingen bevoordeeld worden en dit voor zover de handel tussen de lidstaten wordt verstoord.

Ook INTERREG-subsidies zijn overheidsmiddelen zodat met staatssteunregels rekening gehouden moet worden. Hierbij wordt niet enkel naar materiële of geldelijke transfers naar ondernemingen gekeken, maar ook naar immateriële voordelen (bijv. voorkennis, tijdsvoordeel,...) om te beoordelen of een onderneming niet onrechtmatig bevoordeeld wordt. Tijdens de beoordeling van het projectvoorstel zal nagegaan worden of INTERREG-financiering compatibel is met de geldende staatsteunregels.

Dit element wordt normaliter ook reeds in de ontwikkelingsfase van een projectvoorstel door de contactpunten of het secretariaat opgevolgd.

## **7. Onderneming als lead partner van een project**

### **7.1. Hoe is de onderneming betrokken?**

In een deel van de programma's kunnen ondernemingen als lead partner van een project optreden. Deze optie is niet mogelijk binnen de transnationale INTERREG-programma's.

Als lead partner coördineer je de redactie en indiening van een projectvoorstel in samenwerking met je andere projectpartners. In geval van goedkeuring sta je in voor de inhoudelijke en financiële rapportering van het hele project.

### **7.2. Voordelen voor de onderneming?**

Als lead partner geniet de onderneming van de generieke voordelen van deze rol: binnen de context van de samenwerking kan je meer en makkelijker je stempel drukken op de doelstellingen, activiteiten en het management van het project. Je verwerft potentieel ook bijkomende visibiliteit als lead partner van een succesvol project.

In het globale projectbudget kan een lead partner zich iets meer laten gelden en ook onkosten voor het projectmanagement makkelijker in rekening brengen.

### **7.3. Welke verplichtingen naar INTERREG?**

Als lead partner coördineer je het projectpartnerschap en de inhoudelijke en financiële rapportering van het hele project. Waar programma's hier zelf niet in voorzien, dien je daarbovenop ook zelf een auditor aan te stellen die checkt of jouw projectuitgaven in aanmerking kunnen komen voor subsidiëring.

Ten aanzien van het programma sta je als uniek aanspreekpunt garant voor de goede uitvoering van het gehele project en de gehele INTERREG-subsidie. Je precieze verantwoordelijkheden en

verplichtingen worden in een subsidiecontract tussen jouw onderneming en het programma vastgelegd.

Met je projectpartners dien je een onderliggend partnership agreement af te sluiten om de onderlinge rollen, verantwoordelijkheden en aansprakelijkheden te verdelen.

Voor het overige blijf je als onderneming aansprakelijk en aanspreekbaar in geval onkosten verworpen of teruggevorderd worden door het programma of andere auditinstanties die namens de Europese Commissie projectuitgaven controleren.

#### **7.4. Wat met intellectuele eigendom?**

De onderneming moet niet automatisch afstand doen van zijn intellectueel eigendomsrecht. De modaliteiten worden bepaald door verschillende elementen:

- de toepasselijke regelgeving rond staatssteun
- of er sprake is van netto-inkomsten
- wat het programma oplegt via de omschrijving van zijn prioriteiten en de toepasselijke programmareglementen
- eventuele afspraken die binnen het projectpartnerschap gemaakt worden

#### **7.5. Wat met inkomsten?**

Netto-inkomsten zijn de instroom van kasmiddelen die gebruikers genereren door rechtstreeks te betalen voor de door middel van het project verstrekte goederen of diensten, alsook besparingen op operationele kosten die kunnen voortvloeien uit de ontvangen steun en subsidies. Dit moet geval per geval bekeken worden.

Normaal worden netto-inkomsten vooraf bepaald. Indien er sprake is van netto-inkomsten, worden deze al dan niet in mindering gebracht van de subsidiabele uitgaven. Dit hangt af van de omvang van de subsidiabele kosten van het project en van de mogelijkheid op de minimissteun of geoorloofde staatsteun. Indien de netto-inkomsten niet vooraf verrekend worden in de voorziene steun, kunnen ze nadien alsnog verrekend worden.

#### **7.6. Wat met staatssteun?**

De EU definieert staatssteun in brede zin als elke maatregel die een transfer van overheidsmiddelen inhoudt die de concurrentie verstoort of dreigt te verstoren doordat bepaalde ondernemingen bevoordeeld worden en dit voor zover de handel tussen de lidstaten wordt verstoord. Ook INTERREG-subsidies zijn overheidsmiddelen zodat met staatssteunregels rekening gehouden moet worden. Hierbij wordt niet enkel naar materiële of geldelijke transfers naar ondernemingen gekeken, maar ook naar immateriële voordelen (bijv. voorkennis, tijdsvoordeel, ...) om te beoordelen of een onderneming niet onrechtmatig bevoordeeld wordt. Tijdens de beoordeling van het projectvoorstel zal nagegaan worden of INTERREG-financiering compatibel is met de geldende staatssteunregels.

Dit element wordt normaliter ook reeds in de ontwikkelingsfase van een projectvoorstel door de contactpunten of het secretariaat opgevolgd.