

Het innovatiezakboekje '100 vragen over innoveren' biedt de Vlaamse ondernemers en bedrijfsverantwoordelijken die wensen te innoveren een helpende hand met zoveel mogelijk praktische informatie die het omzetten van een idee in een vernieuwend product of dienst makkelijker moet maken.

Deze tweede editie is een uitgave van de administratie Wetenschap en Innovatie (AWI) in samenwerking met IWT-Vlaanderen.



100 vragen over innoveren

100 vragen over innoveren

Het innovatiezakboekje



Ministerie van de
Vlaamse Gemeenschap



Een geactualiseerde weetjes- en wegwijsboek voor u

Het innovatiezakboekje '100 vragen over innoveren' is opgevat als een praktisch weetjes- en wegwijsboek voor alle Vlaamse ondernemers en bedrijfsverantwoordelijken die belang stellen in innovatie of op één of andere manier innovaties wensen door te voeren. Via 100 vragen en antwoorden krijgt u een overzicht van praktische informatie die u op weg kan helpen.

Sinds de eerste editie van 1999 is er heel wat gewijzigd in het Vlaamse innovatielandschap: nieuwe instellingen en/of samenwerkingsverbanden ontstonden, de Vlaamse overheid legde nieuwe accenten, achterhaalde initiatieven verdwenen... Daarom drong deze nieuwe, herziene editie zich op. Het innovatiezakboekje is een uitgave van de administratie Wetenschap en Innovatie (AWI) in samenwerking met het Instituut voor de aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen (IWT-Vlaanderen).

Het innovatiezakboekje beoogt echter niet exhaustief te zijn. Waar mogelijk wordt doorverwezen naar organisaties, instellingen en hun internetsites die u verder kunnen helpen of diepgaander informeren.

In elk geval blijft dit innovatiezakboekje een aanzet en kennismaking met verschillende mogelijkheden, invalshoeken en hulpmiddelen om te durven innoveren.

Inhoudstafel

• Inleiding: "Stilstaan is achteruitgaan"	8
• Hoofdstuk 1: "Onbekend is onbemind"	9
<i>Of wat is 'innovatie', wat kan het voor mijn onderneming betekenen en welke rol vervult de overheid hierbij?</i>	
1. Hoe moet het niet?	10
2. Innovatie, wat is dat eigenlijk?	12
3. Wat is economische innovatie?	13
4. Hoe belangrijk is technologische innovatie?	14
5. Waarom is innovatie nodig?	16
6. Staan onderzoek en ontwikkeling (O&O) garant voor innovatie?	18
7. Hoe denkt men vandaag over innovatie?	20
8. Waarom moet de overheid zich met innovatie inlaten?	22
9. Wat doet de Vlaamse overheid voor innovatie?	25
10. Valt er elders nog wat te beleven?	27
• Hoofdstuk 2: "Klein maar dapper"	28
<i>Of de krachtlijnen van innovatie in Vlaanderen</i>	
11. Wat is het 'Vlaams Innovatie Systeem'?	29
12. Behoort mijn onderneming ook tot het 'Vlaams Innovatie Systeem'?	32
13. Bestaat er zoiets als een typisch innoverend bedrijf?	33
14. Welke succesfactoren typeren innovatieve ondernemingen?	35
15. Welke innovatiestrategieën hanteren Vlaamse ondernemingen?	37
16. Welk soort innovator kan mijn bedrijf worden?	39
17. Wat is de 'moeder' van de huidige innovatiewetgeving in Vlaanderen?	40
18. Waarom zou ik als ondernemer absoluut IWT-Vlaanderen moeten leren kennen?	42
19. Waar vind ik nog meer informatie over het 'Vlaams Innovatie Systeem'?	44
20. Waar vind ik nog meer informatie over het 'Vlaams Innovatie Systeem'? (vervolg)	46

• Hoofdstuk 3: "Kennis is macht"	48
<i>Of hoe Onderzoek en Ontwikkeling (O&O) een sleutelrol spelen inzake innovatie</i>	
21. Hoe staat het met O&O in Vlaanderen?	49
22. Hoe kan ik gebruik maken van de kennis van de Vlaamse universiteiten?	51
23. Werken ook hogescholen samen met bedrijven?	54
24. Kan mijn onderneming werkelijk genieten van de wereldvermaarde IMEC-knowhow op het vlak van micro-elektronica?	57
25. Waar kan ik terecht voor kennis op het vlak van biotechnologie?	59
26. Wat kan de Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek (VITO) voor mijn onderneming doen?	61
27. Bestaan er gespecialiseerde onderzoekscentra voor de sector waarin mijn onderneming actief is?	64
28. Wie helpt me om van de diensten van collectieve onderzoekscentra gebruik te maken?	69
29. Hoe begin ik aan internationale samenwerking in O&O?	70
30. Kan ik een beroep doen op Europese O&O-steun?	72
• Hoofdstuk 4: "Samen sterk"	74
<i>Of hoe bedrijven via netwerking beter kunnen innoveren</i>	
31. Wat zijn de voordelen van netwerkeconomie?	75
32. Hoe optimaal samenwerken?	76
33. Waarom heten clusters nu Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden?	77
34. Wat houden Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden concreet in?	78
35. Welke bedrijvenclusters bestaan er?	80
36. Wat is het verschil tussen technologievalleien en technologische excellentiepolen?	83
37. Wat zijn voorbeelden van technologische excellentiepolen?	84
38. Wat zijn Peterschaps- en Platoprojecten?	86
39. Waarvoor kan ik bij IRC-Vlaanderen terecht?	88
40. Wat is het EUREKA-programma?	90

• Hoofdstuk 5: "Wie zal dat betalen?"	92
<i>Of hoe innovatie gefinancierd kan worden</i>	
41. Welke zijn vaak voorkomende termen bij innovatiefinanciering?	93
42. Brengen 'business angels' u in de zevende hemel?	96
43. Waarvoor kan ik bij de GIMV (Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen) terecht?	98
44. Wat is de rol van het Vlaams Waarborgfonds inzake risicokapitaal?	100
45. Hoe krijg ik via Europa toegang tot risicodragend kapitaal?	102
46. Wat zijn IWT-bedrijfssubsidies?	104
47. Welke projecten komen in aanmerking voor IWT-bedrijfssubsidies?	105
48. Wie komt in aanmerking voor het speciale KMO-programma?	107
49. Welke projectvormen worden door het KMO-programma gesteund?	108
50. Waar vind ik de snelste weg naar (Vlaamse) subsidiëring?	110
• Hoofdstuk 6: "Goede raad hoeft niet duur te zijn"	112
<i>Of aanvullend instrumentarium van instellingen die mij verder kunnen helpen te innoveren</i>	
51. Wat kunnen Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen (GOM's) voor mijn onderneming doen?	113
52. Waar vind ik een GOM in mijn provincie?	114
53. Waarvoor kan ik een beroep doen op het IWT-Innovatienetwerk?	116
54. Wie helpt mij innoveren via kwaliteitsverbetering?	118
55. Wat vind ik op het elektronische KMO-loket van het VIZO?	120
56. Bestaat er nog een andere elektronische bedrijvengids?	122
57. Wat is het KMO-IT Centrum?	123
58. Waarvoor kunnen Kempische bedrijven bij Innotek terecht?	124
59. Tot wie kunnen Brusselse ondernemingen zich wenden?	126
60. Overigens, wie geeft de Vlaamse overheid eigenlijk raad over innovatie?	128

• Hoofdstuk 7: "Een verwittigd man/vrouw..."	131
Of de bescherming van uw productinnovatie door octrooien	
61. <i>Waarom is bescherming van industriële eigendom belangrijk?</i>	132
62. <i>Wat is een octrooi?</i>	133
63. <i>Hoe zit het met octrooinames in België en de wereld?</i>	135
64. <i>Zijn er nog andere middelen om industriële eigendomsrechten te beschermen?</i>	137
65. <i>Waar kan ik in België terecht voor een octrooi?</i>	138
66. <i>Wat kan de sectie Productie van de Dienst voor de Industriële Eigendom (DIE) voor mijn onderneming doen?</i>	139
67. <i>Waarvoor kan ik bij de sectie Octrooi-informatie van de Dienst voor de Industriële Eigendom (DIE) terecht?</i>	141
68. <i>Welke diensten verleent de Juridische sectie van de Dienst voor de Industriële Eigendom (DIE)?</i>	143
69. <i>Wat kost een octrooi (in tijd en geld)?</i>	145
70. <i>Welke zijn de internationale octrooi-instanties?</i>	147
• Hoofdstuk 8: "Nieuwe wijn in nieuwe zakken"	151
Of hoe zit het met internetmarketing?	
71. <i>Waarmee moet ik rekening houden bij de introductie van een nieuw product?</i>	152
72. <i>Hoe ziet een goed marketingplan eruit?</i>	153
73. <i>Internet als marketingkanaal: de gouden ballon doorprikt?</i>	154
74. <i>Hoe surft de (Europese) internetgebruiker?</i>	155
75. <i>Hoe koopt de (Belgische) internetgebruiker en waarom?</i>	156
76. <i>Hoe het vertrouwen van de internetconsument vergroten?</i>	157
77. <i>Hoe werkt Chamber-Trust en wat zijn de voordelen?</i>	158
78. <i>Hoe bevordert ChamberSign de Europese B-t-B-internethandel?</i>	160
79. <i>Hoe een domeinnaam registreren?</i>	162
80. <i>Wat komt er nog bij het houden van een website kijken?</i>	163

• Hoofdstuk 9: "Werk aan de winkel"	164
Of hoe uw Human Resources beleid afstemmen op innovatie	
81. Toekomstgerichte personeelsselectie, hoe doe ik dat?	165
82. Hoe uw medewerkers up-to-date houden?	166
83. Hoe geraak ik aan opleidingscheques?	168
84. Bestaat er nog andere specifieke opleidingssteun?	169
85. Zachte steun (advies, opleiding en vorming) in harde tijden, zegt u?	172
86. Hoe helpt Trivisi mij duurzaam te ondernemen?	174
87. Hoe helpt Trivisi mij duurzaam te ondernemen (bis)?	175
88. Voor welke informatie kan ik bij STV - Innovatie & Arbeid terecht?	176
89. Hoe houdt u vitale kennis binnen het bedrijf?	177
90. Breekt telewerk ooit nog echt door?	178
• Hoofdstuk 10: "De wereld is aan de durvers"	180
Of hoe uw eerste (of grotere) stappen zetten op exportgebied	
91. Hoe belangrijk is export voor Vlaanderen?	181
92. Wie of wat is Export Vlaanderen?	182
93. Waarbij kan het exportcentrum in mijn provincie mij zoal helpen?	184
94. Waar zijn de provinciale exportcentra gevestigd?	185
95. Wat kan een exportbegeleider voor mij doen?	186
96. Hoe kan ik meer te weten komen over specifieke landen?	188
97. In welke buitenlandse vestigingsplaatsen is Export Vlaanderen aanwezig?	190
98. Kan ik financiële steun genieten voor mijn exportactiviteiten?	191
99. Welke financiële steun biedt Export Vlaanderen concreet?	193
100. Wat omvat het actieprogramma van Export Vlaanderen nog?	195

Inleiding: "Stilstaan is achteruitgaan"

Innoveren is eigen aan de mensheid. Van zodra de eerste mensen op aarde verschenen, streefden ze ernaar hun bestaande toestand te verbeteren. Uiteraard speelden revolutionaire ontdekkingen en grootse vondsten daarbij een erg belangrijke rol. Iedereen erkent de ontdekking van het vuur, het wiel, de boekdrukkunst, de stoommachine en de computer als doorslaggevende mijlpalen.

Toch drukten ook op het eerste gezicht minder tot de verbeelding sprekende, geleidelijke proceswijzigingen in de maatschappij minstens evenzeer hun stempel op de menselijke ontwikkelingsgeschiedenis. Een voorbeeld uit het verre verleden is de evolutie van rondtrekkende jagersstammen naar sedentaire landbouwgemeenschappen waaruit later de dorpen en steden ontstonden. In het hier en nu verstaan succesvolle managers dan weer de kunst om moeilijkheden en uitdagingen om te vormen tot mogelijkheden en troeven.

Door het cumulatieve effect van de verzamelde kennis, ervaring en knowhow, evolueert de maatschappij steeds sneller. Daarom geldt nu meer dan ooit het gezegde: "Stilstaan is achteruitgaan", zeker in de ondernemingswereld. Mensen en organisaties met een starre aanpak ervaren dit misschien eerder als een bedreiging maar wie vooruitstrevend is ingesteld, ziet achter de onbekende horizon heel wat onvermoede kansen liggen. Misschien vergen ze een andere manier van kijken, extra creativiteit of de durf om aan vaste gewoontes te tornen. Stuk voor stuk noodzakelijke eigenschappen om te innoveren. Door deze tweede editie van het 'Innovatiezakboekje' open te slaan, zet u alvast een eerste stap in de goede richting.

Hoofdstuk 1: "Onbekend is onbemind"

Of wat is 'innovatie', wat kan het voor mijn onderneming betekenen en welke rol vervult de overheid hierbij?

Bij innovatie loopt vaak de 'revolutionaire' (spits)technologie het meest in de kijker, maar innoveren heeft minstens zoveel met 'evolutie' te maken. In elk geval geldt de innovatiebehoefte voor alle sectoren, alle bedrijven en alle facetten van het ondernemen en gaat innovatie steeds over 'verandering'. Dit kan bijvoorbeeld gaan om een verandering van zaken (productinnovatie) of een verandering in middelen of werkwijze (procesinnovatie). De meeste innovaties zijn zelfs een combinatie van beide, zeker als het innovaties in diensten betreft zoals bijvoorbeeld elektronisch bankieren. Innoveren heeft dus vele gezichten: niet enkel nieuwe producten en processen ontwikkelen, maar ook zich bijscholen, de markt anders benaderen of nieuwe samenwerkingsverbanden aangaan. Minder spectaculair misschien dan de nieuwste toptechnologie, maar net zo noodzakelijk om daadwerkelijk en succesvol innovatief te ondernemen. In dit eerste hoofdstuk maakt u nader kennis met het begrip 'innovatie'.

Inhoud hoofdstuk 1:

1. Hoe moet het niet?
2. Innovatie, wat is dat eigenlijk?
3. Wat is economische innovatie?
4. Hoe belangrijk is technologische innovatie?
5. Waarom is innovatie nodig?
6. Staan onderzoek en ontwikkeling (O&O) garant voor innovatie?
7. Hoe denkt men vandaag over innovatie?
8. Waarom moet de overheid zich met innovatie inlaten?
9. Wat doet de Vlaamse overheid voor innovatie?
10. Valt er elders nog wat te beleven?

1. Hoe moet het niet?

Bij de verdere lectuur van dit zakboekje zal blijken dat er geen zaligmakende toverformule bestaat om succesvol te innoveren. Innovatie is geen éénmalige gebeurtenis, maar een voortdurend en eigenlijk nooit eindigend proces dat volgehouden inspanning, creativiteit en inzicht vereist. Bij wijze van troost (en aanmoediging) enkele 'bloopers' of missers inzake innovatie die aantonen dat zelfs de 'allergrootsten' de toekomst verkeerd kunnen inschatten. Zich vergissen is nu eenmaal menselijk.

- **Charles Duell**, directeur van het Amerikaanse octrooibureau in 1899: *"Wellicht moeten we binnenkort het bureau sluiten, want alles wat uitgevonden kan worden, is volgens mij nu al uitgevonden."*
- **Auguste Lumière**, Frans mede-uitvinder van de filmcamera in 1895: *"Mijn uitvinding kan wellicht een tijdje als technische curiositeit worden geëxploiteerd, maar afgezien daarvan heeft ze geen enkele commerciële waarde."*
- **Rutherford Hayes**, president van de Verenigde Staten nadat hij bij wijze van proef het eerste telefoongesprek voerde in 1876: *"Dit is een verbijsterende uitvinding, maar wie zou ooit zo'n ding willen gebruiken?"*
- **Darryl Zanuck**, topman van 20th Century Fox Studios in 1946: *"Als de televisie al een markt veroverd, zal ze die binnen een half jaar weer verliezen. De mensen zullen er gauw genoeg van krijgen om elke avond naar een houten kastje te kijken."*
- **Thomas Watson**, voorzitter van IBM-Raad van Bestuur in 1943: *"Ik schat dat er op de hele wereld een markt voor pakweg vijf computers bestaat."*

- **Wilbur Wright** tegen zijn broer en mede-uitvinder van het vliegtuig Orville in 1901: *"Volgens mij zal de mens in nog geen vijftig jaar vliegen."*
- **Ernst Mach**, fysicahoogleraar aan de Universiteit van Wenen in 1913: *"Ik kan de relativiteitstheorie net zo min aanvaarden als het bestaan van atomen en meer van dergelijke dogma's."*
- **President-directeur** van de Michigan Savings Bank in een klantenadvies van 1903: *"Het paard zal blijven, maar de auto is maar een nieuwigheid, een modeverschijnsel. Ik raad u aan om niet in de Ford Motor Company te investeren."*

Om alsnog positief te eindigen, volgt hier het vervolg van laatstvermelde anekdote. Investeerder Rackham trok zich niets aan van die 'goede raad' en kocht voor 5.000 US\$ vijftig aandelen van Ford. In 1919 kreeg hij er 12,5 miljoen US\$ voor terug ...

2. *Innovatie, wat is dat eigenlijk?*

In de breedste zin betekent innovatie (van het Latijnse woord 'innovatio'): invoeren van iets nieuws in de maatschappelijke, culturele of bestuurlijke omgeving, kortom 'veranderen'. Innovatie gebeurt door mensen en steunt dus op sociale en culturele interactie. Ze maakt deel uit van een voortdurend (leer)proces waarbij de mens zijn ervaringen met een veranderende omgeving implementeert en toepast.

Volgens een Europees Waardenonderzoek van halfweg de jaren '90 staan Vlamingen méér dan de gemiddelde Europeanen open voor verandering en vernieuwing. Wanneer we alle Europese landen en deelstaten rangschikken volgens de openheid voor veranderingen van hun inwoners, prijkte Vlaanderen toen op de zesde plaats. Dit was zowel boven het Europese (tiende plaats) als het Belgische gemiddelde (elfde plaats).

In een meer specifieke betekenis wordt 'innovatie' echter vooral gebruikt in de economische zin. Het was Joseph Schumpeter die de term in de economische wetenschap introduceerde en als eerste de rol van de innoverende ondernemer in kaart bracht. Volgens hem leidt loutere kenniscreatie (inventie) niet automatisch tot bruikbare of verkoopbare toepassingen van nieuwe producten en processen (innovatie). Maar wat dan wel?

3. Wat is economische innovatie?

Joseph Schumpeter stelt dat enkel het tot stand brengen van "*neue Kombinationen*" (nieuwe combinaties) van zowel technologische als niet-technologische kennis uiteindelijk nieuwe economische en maatschappelijke toegevoegde waarde kan creëren. Nuttigheid vormt meteen de essentiële voorwaarde van 'echte' innovatie. Onderlinge combinatie en wisselwerking zetten kenniscreatie om in bruikbare innovatie met economisch nut.

In deze economische betekenis kan men innovatie dus omschrijven als: "*het combineren en creatief aanwenden van bestaande en nieuwe kenniselementen voor de verbetering van bestaande of de ontwikkeling van nieuwe producten en diensten, productieprocessen, organisatiemethoden en commercialisering met het oog op de creatie of instandhouding van toegevoegde waarde*".

Kortom, als innovatie het succesvolle resultaat is van de combinatie van technologische en niet-technologische kenniselementen, dan speelt de mate waarin bedrijven deze kenniselementen kunnen absorberen en combineren een cruciale rol.

Volgens de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) wordt de groei van welvaart en werkgelegenheid in hoge mate bepaald door "*de capaciteit om te innoveren en zich aan te passen*." Een starre economie is uiteindelijk gedoemd om dood te bloeden. In een economie met voldoende innovatie gaan nieuwe bedrijven van start en behouden de bestaande ondernemingen hun levensvatbaarheid. Uiteraard is economische innovatie niet los te zien van de innovatie in andere geledingen van het maatschappelijke leven, noch van de wetenschappelijk-technologische innovatie.

4. Hoe belangrijk is technologische innovatie?

Wanneer men rondvraagt naar innovatievoorbeelden, grijpen de meeste mensen terug naar spitstechnologische hoogstandjes. Ook heel wat ondernemingen denken in dezelfde richting. Zo'n 80 % van de bedrijven is van mening dat technologie belangrijk tot zeer belangrijk is om zich van de concurrentie te kunnen onderscheiden. Bedrijven uit de verwerkende nijverheid in België geven 14 % van hun bedrijfsomzet uit aan innovatie. Dit percentage loopt echter op tot 28% wanneer we binnen deze groep uitsluitend de innovatieve ondernemingen (dit is ongeveer eenderde van alle bedrijven) beschouwen. In de dienstensector kunnen de relatieve uitgaven sterk uiteenlopen afhankelijk van de activiteit: zo zullen ondernemingen actief in de informatica of de telecommunicatie meer innovatief zijn dan deze uit bijvoorbeeld de transportsector. Algemeen genomen is het wel zo dat grote ondernemingen relatief meer innoveren dan kleine.

Het is een feit dat 'harde' kennisresultaten van wetenschappelijk-technologisch onderzoek en ontwikkeling (O&O) een belangrijke rol vervullen in het economisch innovatieproces.

Toch vormt technologische innovatie slechts een deelverzameling van de economische innovatie. Nieuwe technologieën liggen soms zelfs een lange tijd te wachten op de juiste maatschappelijke en culturele voedingsbodem vooraleer ze doorbreken en algemeen worden toegepast.

Zoals u verder in dit Innovatiezakboekje kan lezen, spelen 'zachte' kenniselementen zoals vorming en opleiding, alternatieve financiering, arbeidsorganisatie, vormgeving, networking, bescherming van eigendomsrechten en management van het menselijke kapitaal net zo goed een vooraanstaande rol. Volgens een in maart 1999 afgesloten onderzoek van STV(*) scoren ondernemingen die hun werknemers méér betrekken via teamwerk, opleiding en kwaliteitszorg beter in hun product-innovatieve aanpak.

Innovatiedeskundige Dany Jacobs, bekend van onder meer het standaardwerk *'Het kennisoffensief'* (Samson Bedrijfsinformatie, 1996), stelde het zo: *"Hoe technologischer onze bedrijven worden, hoe belangrijker de menselijke en maatschappelijke factoren zijn om een concurrentieel voordeel uit te bouwen. Een potentieel groeibedrijf dat te lang in de technologische pioniersfase blijft steken, verkleint de kansen op succes."* Het mag duidelijk zijn dat technologie weliswaar een versnellende innovatiekatalysator is, maar geenszins een doelstelling op zich.

(*) Innovatie & Arbeid, een onderzoekscel binnen de Sociaal Economische Raad van Vlaanderen (SERV) (zie ook Hoofdstuk 9)

5. *Waarom is innovatie nodig?*

Met de steeds sneller evoluerende maatschappij is innovatie meer dan ooit aan de orde. Waarheden van vandaag zijn morgen wellicht achterhaald. Succesvol innoveren vergt daarom vooruitzien. Soms moeten bedrijven en instellingen de zaken die ze nu goed doen toch anders aanpakken, ook al lijkt daar geen onmiddellijke noodzaak toe. Zelfs 's werelds grootste producent van de beste stoomvoertuigen was gedoemd om van de markt te verdwijnen toen de auto de wegen begon te veroveren.

De meeste ondernemingen hebben tegenwoordig een natuurlijke neiging om te innoveren, zodat hun concurrentievoordeel behouden blijft. Innovatie is een onderdeel geworden van hun strategie. De belangrijkste redenen waarom ondernemingen innoveren vindt u terug in vraag 15.

Tijdens de jaren '90 scoorde Vlaanderen bijzonder sterk inzake economische groei, export en werkgelegenheid. Toch was innoveren noodzakelijk want medio de jaren '90 namen de 'mature' sectoren nog 75 % van de totale industriële werkgelegenheid en zelfs 92 % van de export voor hun rekening. Eind de jaren '90 kende Vlaanderen – zoals de meeste landen van de Europese Unie – een sterke groei onder invloed van de snelle technologische ontwikkelingen, vooral in de informatie- en communicatiesector. Maar zeker nu bij de aanvang van de 21ste eeuw het mondiale economische klimaat wat minder gunstig is, verdient innovatie méér dan ooit extra aandacht.

Gelukkig beschikt Vlaanderen over een excellente onderzoeksinfrastructuur. In domeinen zoals biotechnologie, micro-elektronica, milieutechnologie en nieuwe materialen genieten onze onderzoekscentra terecht wereldfaam. De verdere uitbouw van het Vlaamse wetenschappelijk en technologisch potentieel blijft voor de Vlaamse regering trouwens een prioriteit. Via onder meer de nieuwe Vlaamse Innovatie Samenwerkingsverbanden (VIS, zie hoofdstuk 4) en 'inter-

faces' met onderwijsinstellingen en onderzoekscentra (zie hoofdstuk 3) wordt deze knowhow in hogere mate beschikbaar gesteld aan KMO's. Goed om weten, want uit onderzoek (*) bleek dat de bestaande innovatiekloof tussen kleine en grote bedrijven er vooral één was op het vlak van technologische product vernieuwingen en niet zozeer op het vlak van innovaties in diensten.

Uit datzelfde onderzoek bleek trouwens dat 66 % van de grote en middelgrote ondernemingen en 'slechts' 47 % van de kleine bedrijven tijdens de twee voorafgaande jaren product- of dienst vernieuwingen in hun gamma hadden doorgevoerd. Dit was reeds een verbetering in vergelijking met 1994 (59 % en 43 %), maar toonde niettemin aan dat er nog heel wat werk aan de winkel was voor de innovatiepartners (ondernemingen, onderwijsinstellingen, onderzoekscentra en de Vlaamse overheid).

(*) Derde technologiediffusie-enquête (SERV), 1998; Vlaams Indicatorenboek, 1999.

6. *Staan onderzoek en ontwikkeling (O&O) garant voor innovatie?*

Eén van de meest gebruikte indicatoren om de inspanningen van een land op het gebied van wetenschappelijke kennis en technologische ontwikkeling te meten, is de verhouding tussen de uitgaven voor Onderzoek en Ontwikkeling (O&O) en het Bruto Binnenlands Product (BBP). Tijdens de jaren '90 maakten België in het algemeen en Vlaanderen in het bijzonder in dit opzicht een aanzienlijke inhaalbeweging.

Volgens cijfers van de OESO besteedde Japan in 1991 2,82 % van het BBP aan O&O, de Verenigde Staten 2,72 %. Voor de EU-15 (exclusief Luxemburg) was dat toen slechts 1,9 %, voor België zelfs maar 1,64 %. Zweden was toen Europees koploper met 2,79 %. Tegen 1999 waren de Belgische binnenlandse uitgaven voor O&O reeds opgelopen tot 1,98 % van het BBP. Hierdoor haalt ons land nu het niveau van zijn vijf belangrijkste Europese handelspartners en steekt het al boven het Europese gemiddelde uit (1,85 % van het BBP). Wel ging Zweden met 3,8 % nog steeds iedereen vooraf, nu zelfs ook de VSA (2,64 %) en Japan (3,01 %).

Concreet wat België betreft, van de ruim 4,65 miljard euro O&O-budgetten in 1999 was tweederde (66,2 %) afkomstig van bedrijven, 3,2 % van hogere onderwijsinstellingen, 23,2 % van de overheid en 7,4 % van 'derden' (hoofdzakelijk de Europese Unie). In elk geval had de overheid toen al de gepaste conclusie genomen en de voorziene O&O-budgetten aanzienlijk opgetrokken. In 1990 besteedden alle Belgische overheden (federale, gemeenschappen en gewesten) in totaal voor 846 miljoen euro overheidskredieten voor O&O, onder meer in universiteiten en wetenschappelijke instellingen. Daarvan werd toen 43,8 % besteed door de federale overheid en 30,2 % door de Vlaamse Gemeenschap. Tien jaar later (in 2000) waren de totale overheidskredieten voor O&O opgelopen tot ruim 1,42 miljard euro, waarvan de Vlaamse Gemeenschap reeds 42,1 % voor haar rekening nam, tegen 33,2 % van de federale overheid.

Uiteraard volstaan extra budgetten voor wetenschappelijk onderzoek alléén niet om een succesvolle innovatiegolf te verwezenlijken. Immers, onderzoeksresultaten moeten nog achtereenvolgens omgezet worden in technologische innovaties en commerciële successen. Traditioneel slaagde Europa daar niet zo goed in als haar grootste twee concurrenten, de Verenigde Staten en Japan. Halfweg de jaren '90 had de Europese Commissie het over een 'Europese innovatieparadox': *"Ondanks aanzienlijke inspanningen voor O&O slagen de Europese landen en de bedrijfswereld er niet in om die op de wereldmarkt om te zetten in concrete product- en procesinnovaties."*

Onder meer daarom is volgens de OESO het in de hand werken van een snelle en optimale verspreiding van technologie voor een land soms belangrijker dan het zelf uitvinden van nieuwigheden. Dezelfde opmerking geldt uiteraard ook voor de bedrijfswereld. Is het nuttig middelen en moeite te stoppen in het uitvinden van 'warm water'? Het logische antwoord op deze vraag kenmerkt de internationale visie op innovatie en heeft bijgevolg invloed op de rol die voor de overheid terzake is weggelegd.

7. Hoe denkt men vandaag over innovatie?

Vroeger overheerste een door de technologie aanbodgedreven (technology-push) aanpak: *"Dit is nieuw, wat kunnen we ermee doen?"* De huidige innovatievisie verkiest een vraaggedreven (demand-pull) innovatiestrategie: *"Wij willen dat doen, bestaan er – al dan niet technologische – oplossingen of middelen (tools) daartoe?"* Dit betekent meteen dat niet alleen hightech en eigen, 'endogene' ontwikkeling belangrijk zijn. Het komt erop aan de juiste oplossing op te sporen en toe te passen, ook al is die in een andere onderneming of in het buitenland ontwikkeld.

Bovendien stappen sinds medio de jaren '90 overal bedrijven en overheden af van het verticale of lineaire model van innovatiebeleid. Dit model zag de O&O-functie als een aparte entiteit, die losstaat van het verdere productie- en marketingproces. De enige verbinding bestond erin de onderzoeksresultaten aan de volgende schakels in de ketting door te geven. Inmiddels hanteert men een horizontaal of matrixmodel, waarbij O&O tot stand komt in wisselwerking met andere bedrijfsfuncties die op gelijk niveau staan. Dit vereist een geïntegreerde, multidisciplinaire aanpak met bijvoorbeeld een nauwe samenwerking en overleg tussen de marketing- en de O&O-afdeling.

'Wereldvreemde' wetenschappers die in de eenzaamheid van hun ivoren toren fantastische uitvindingen doen (waarop niemand zit te wachten of die onverkoopbaar blijken), zijn er dus niet meer bij. In de plaats daarvan steunt de nieuwe innovatie-aanpak voor een belangrijk deel op snelle en optimale kennisverspreiding door middel van onder meer netwerkvorming, oprichten van samenwerkingsverbanden en 'partner search' (zoeken naar partners). Innovatie wordt meer en meer het resultaat van een gezamenlijke actie tussen verschillende leden van een cluster: andere ondernemingen waarmee een bedrijf contacten onderhoudt, leveranciers, klanten, universiteiten en onderzoekscentra, adviesbureaus,.... In totaal is 37 % van de innovatieve ondernemingen

betrokken bij samenwerking in innovatie.(*). De ervaring leert dat bedrijven die een beroep doen op externe kennis en ervaringen, systematisch succesvoller zijn. Ondersteuning van economische – en O&O-netwerken staat dan ook hoog genoteerd in alle overheids-agenda's – ook de Vlaamse – met het oog op het voeren van een succesvol innovatiebeleid. Maar waarom is zo'n overheidsbeleid nodig?

(*) BRISTI (Belgisch Rapport over Wetenschap, Technologie en Innovatie), DWTC, 2001, pag. 105.

8. Waarom moet de overheid zich met innovatie inlaten?

Om alle misverstanden te vermijden, het is niet aan de overheid om op te leggen of, waar en hoe er geïnnoveerd moet worden. Wel is men het er internationaal over eens dat het tot de taken van de overheid behoort om samen met het bedrijfsleven een innovatiebeleid te ontwikkelen. Op Europees niveau trok de Europese Commissie de beleidsdiscussie op gang door de lancering eind 1995 van het 'Groenboek Innovatie'. Op de Europese Top van Firenze in juni 1996 stelde de Europese Raad vervolgens dat *"de strijd voor werkgelegenheid de eerste prioriteit van de Unie en haar lidstaten moet blijven"*. Innovatie werd daarbij aangeduid als één van de belangrijkste te volgen strategieën.

In het 'Eerste Actieplan voor innovatie in Europa' van november 1996 zegt de Europese Commissie onder meer: *"Innoveren vergt in de eerste plaats een ingesteldheid die creativiteit, ondernemingsgeest en aanvaarding van sociale, geografische en professionele mobiliteit in zich verenigt... Dus moet een innovatiementaliteit worden bevorderd en dat gebeurt niet per decreet of door acties op korte termijn."*

Hoe dan wel? Het 'Actieplan' stelt drie pijlers voor, waarop een innovatiebeleid zou moeten steunen:

- aanmoedigen van een innovatiecultuur bij bedrijven en overheid;
- tot stand brengen van een wettelijk, administratief en financieel kader dat innovatie bevordert;
- beter op elkaar afstemmen van onderzoek en innovatie.

Op de Top van Lissabon in maart 2000 besliste de Europese Raad om de Europese Unie voor te bereiden op een concurrerende, dynamische en op kennis gebaseerde economie. Hierop inspeland lanceerde de Europese Commissie haar voorstel om tot de oprichting van de Europese Onderzoeksruimte, EOR (of European Research Area, ERA) te komen: een interne markt voor wetenschap en technologie. De EOR heeft als belangrijkste actiepunten:

- het aan elkaar koppelen van onderzoeksprogramma's en -initiatieven van respectievelijk de lidstaten en de EU via netwerken, om meer voordeel te halen uit de gezamenlijke middelen besteed aan O&O;
- creatie van een grenzenvrij O&O-gebied voor extra werkgelegenheid en de toename van de Europese competitiviteit;
- efficiënter gebruik van financiële instrumenten en bronnen ter aanmoediging van investeringen in onderzoek en innovatie;
- beter klimaat voor private onderzoeksinvesteringen, O&O-partnerschappen en hoogtechnologische startende ondernemingen;
- bevordering van grensoverschrijdende mobiliteit van onderzoekers, in het bijzonder wat vrouwen en jongeren betreft.

Voorts zijn op Europees vlak de zogenaamde Kaderprogramma's voor Onderzoek, Ontwikkeling en Demonstratie van belang. Momenteel loopt het vijfde programma (1998-2002) ten einde en wordt het zesde programma voorbereid, dat vanaf 1 januari 2003 volledig operationeel zal zijn. Aan deze kaderprogramma's kunnen onderzoekers uit zowel nationale als internationale onderzoeksinstellingen en (kleine en grote) bedrijven deelnemen. Een participatie kan zowel voor het eerst als herhaaldelijk geschieden, en leidt tot de toegang tot vooraanstaande netwerken van kennisontwikkeling en innovatie.

Vlaamse onderzoeksgroepen en bedrijven nemen op een behoorlijk niveau deel aan deze kaderprogramma's. Wat de financiering betreft is de deelname vrij evenredig verdeeld over universiteiten (± 45 %), onderzoeksinstituten (± 20 %) en bedrijven (± 35 %). De gemiddelde verwachte opbrengst voor Vlaamse deelnemers uit het Kaderprogramma bedraagt 2,2 %, wat zou overeenkomen met ongeveer 385 miljoen euro Europese middelen voor onderzoek in het Zesde Kaderprogramma. Meer informatie en de contactpunten vindt u in hoofdstuk 3 bij de vragen 29 en 30.

Het Zesde Kaderprogramma (2002-2006) hanteert een andere aanpak dan de vorige kaderprogramma's en is een van de voornaamste instrumenten om tot de creatie van de EOR te komen. Door het bundelen van de krachten voor wetenschap en technologie, het stroomlijnen en coördineren van de procedures en het aanmoedigen van geïntegreerde projecten en topnetwerken, ontstaat een betere integratie van het Europese onderzoek, en een Europese toegevoegde waarde van de onderzoeksprojecten. De totale voorgestelde begroting voor het Zesde Kaderprogramma bedraagt 17,5 miljard euro. Dit is bijna 4 % van de totale EU-begroting (2001) en 5,4 % van het bedrag dat in Europa aan publiek (niet-militair) onderzoek wordt besteed. De begroting van het Zesde Kaderprogramma is aldus een relatief klein deel van wat in totaal in de EU-lidstaten aan O&O wordt besteed.

Algemeen wordt erkend dat de deelstaten en regio's, samen met het Europees beleidsvlak, een leidende rol spelen in het aanmoedigen van de economische en de technologische innovatie. Vandaar de vraag: hoe zit het in Vlaanderen?

9. Wat doet de Vlaamse overheid voor innovatie?

De Vlaamse overheid is al sinds de jaren '80 bezig met de versterking van de bredere culturele en maatschappelijke voedingsbodem waarin innovatie wortelt. Misschien herinnert u zich de toenmalige DIRV-actie (Derde Industriële Revolutie Vlaanderen) die zeker bijdroeg tot een algemene toekomstgerichte visie- en attitude-ontwikkeling in Vlaanderen, net als de daaruit voortgevloeide technologische evenementen Flanders Technology en FTI Technoland. Sinds 1997 moedigt de Vlaamse Regering innovatie aan met de campagne "Durf Innoveren!", waarin ook dit zakboekje kadert. Andere voorbeelden zijn de steun aan evenementen als het jaarlijkse Wetenschapsfeest en het Vlaamse doe-centrum voor wetenschap en technologie: Technopolis in Mechelen. Maar er is méér.

Naast een eerder sensibiliserende taak, vervult de (Vlaamse) overheid ook een ondersteunende rol, zowel rechtstreeks (met onder meer materiële steun) als onrechtstreeks. Enkele voorbeelden zijn:

- voorzien van goede (rand)voorwaarden voor vernieuwing in het bedrijfsleven zoals onderwijs, kennisinfrastructuur, adequate wet- en regelgeving, ...;
- stimuleren van de komst van nieuwe bedrijven zoals starters en nieuwe vestigingen van buitenlandse ondernemingen;
- vergroten van de tijdshorizon van bedrijven door middel van ondersteunende financiering. Investerings in innovatie zijn immers per definitie risicovol en bieden soms pas op (middel)lange termijn economische perspectieven of slechts bij voldoende grote omzetten. Daardoor kunnen grote ondernemingen 'verder in de toekomst kijken' dan bijvoorbeeld KMO's, die over minder middelen beschikken. Deze innovatiebelemmering kan de overheid wegwerken door extra financiële hulp en daarom ook bekleden de KMO's een bijzondere plaats in het Vlaamse innovatiebeleid.

Voorts stimuleert de Vlaamse overheid de groei van de wetenschappelijke kennis in toenemende mate. De Vlaamse begroting voor het wetenschaps- en technologisch innovatiebeleid steeg van 725,38 miljoen euro in 1993 tot 1.155,55 miljoen euro in 2001. Voor 2002 is opnieuw een stijging van 58,73 miljoen euro voorzien.

Dit toekomstgerichte beleid komt tevens tot uiting in het zogenaamde Kleurrijk Vlaanderen-project dat volgt uit de Kleurennota van 11 juli 2000. Daartoe werkten in 2001 experts in zes visiegroepen rond de toekomstige uitdagingen op het vlak van leren, ondernemen, werken, cultuur, zorg en milieu. Deze Vlaamse Conferenties werden afgesloten met het Pact van Vilvoorde, waarbij de Vlaamse overheid een aantal tegen 2010 te realiseren doelstellingen formuleerde zoals onder meer: het aantal ICT-vaardigen tot meer dan 75 % van de bevolking te laten stijgen, 25 % van de omzet van bedrijven uit nieuwe producten en diensten te laten bestaan en het aantal starters voortspuitende uit de kenniscentra in Vlaanderen te verdubbelen.

Méér informatie vindt u op de website:

<http://www.vlaanderen.be/kleurrijkvlaanderen>

U merkt het, de Vlaamse overheid maakt door haar beleid de innovatiebodem vruchtbaarder. Toch zijn het uiteindelijk de onderzoekers en de ondernemers die moeten zaaien en oogsten, die daadwerkelijk de technologische en economische innovatie moeten realiseren. Verdere lectuur van dit Innovatiezakboekje toont aan dat zij geenszins aan hun lot worden overgelaten.

(*) Bronnen: Vlaams Indicatorenboek 1999, Speurgids Wetenschap, Technologie en Innovatie 2001 en Beleidsbrief Wetenschaps- en technologisch innovatiebeleid 2001-2002.

10. Valt er hier en elders nog wat te beleven?

Verder in dit Innovatiezakboekje maakt u kennis met heel wat praktische voorbeelden waarmee de Vlaamse overheid haar opdracht inzake innovatie concreet invult en hoe u die in uw voordeel kunt aanwenden. In het eerstvolgende hoofdstuk wordt alvast het 'Vlaams Innovatie Systeem' uit de doeken gedaan, waartoe ook uw onderneming als 'actor' kan behoren. Daarbij wordt IWT-Vlaanderen, de grote katalysator van innovatie in de Vlaamse bedrijfswereld, uitgebreid voorgesteld (zie vraag 18).

De Vlaamse overheid doet inzake innovatie echter nog heel wat meer dan hier in 100 vragen en antwoorden kan worden weergegeven, ook buiten de bedrijfswereld.

Een voorbeeld van wetenschapsinformatie voor het brede publiek is dan weer de televisiereeks 'ENTER 21' over technologische innovatie op alle regionale televisiezenders in het Vlaams Gewest. In afleveringen van telkens zeven minuten maakt ENTER21 de kijker snel en duidelijk vertrouwd met technologische ontwikkelingen die het dagdagelijkse leven beïnvloeden. Meer informatie (onderwerpen, uitzendschema's ...) via <http://www.innovatie.vlaanderen.be/knap/enter21>

Dat de Vlaamse overheid ook niet bang is om zelf te innoveren, bewijst de goedkeuring door de Vlaamse regering op 8 maart 2002 van het voorontwerp kaderdecreet 'Bestuurlijk Beleid' dat het toekomstige organisatorisch-administratief kader voor de Vlaamse overheidsadministratie vastlegt. Einddoel van dit Beter Bestuurlijk Beleid-project is een slagkrachtig Vlaams overheidsapparaat. Daarnaast komt er meer nadruk op nieuwe informatica- en communicatietechnologieën. Meer concrete informatie vindt u op het internet via <http://www.vlaanderen.be>.

Hoofdstuk 2: "Klein maar dapper"

Of de krachtlijnen van innovatie in Vlaanderen

Het technologie- en innovatiebeleid van de Vlaamse overheid is een veelomvattende materie met een zeer breed activiteitspectrum. Logisch, want uit de verdere lectuur van dit Innovatiezakboekje zal blijken dat er heel wat bij innovatie komt kijken. Gelukkig beschikt Vlaanderen over heel wat instellingen en organisaties om u daarbij te helpen. Samen met het bedrijfsleven vormen deze 'actoren' op het innovatieterrein het 'Vlaams Innovatie Systeem', met IWT-Vlaanderen als 'centrale middenvelder'. De administratie Wetenschap en Innovatie (AWI) speelt als gespecialiseerde overheidsadministratie de rol van 'coach'. De 'spelregels' zijn vastgelegd in het Innovatiedecreet van 18 mei 1999 en de daaruit voortvloeiende uitvoeringsbesluiten. En waar staat uw onderneming opgesteld, als centrale spits? In dit tweede hoofdstuk ziet u hoe het kleine Vlaanderen andermaal groot kan zijn.

Inhoud hoofdstuk 2:

11. Wat is het 'Vlaams Innovatie Systeem'?
12. Behoort mijn onderneming ook tot het 'Vlaams Innovatie Systeem'?
13. Bestaat er zoiets als een typisch innoverend bedrijf?
14. Welke succesfactoren typeren innovatieve ondernemingen?
15. Welke innovatiestrategieën hanteren Vlaamse ondernemingen?
16. Welk soort innovator kan mijn bedrijf worden?
17. Wat is de 'moeder' van de huidige innovatiewetgeving in Vlaanderen?
18. Waarom zou ik als ondernemer absoluut IWT-Vlaanderen moeten leren kennen?
19. Waar vind ik nog meer informatie over het 'Vlaams Innovatie Systeem'?
20. Waar vind ik nog meer informatie over het 'Vlaams Innovatie Systeem'? (vervolg)

11. Wat is het 'Vlaams Innovatie Systeem'?

Om een indicatorenstelsel voor het technologie- en innovatiebeleid te ontwikkelen richtte de Vlaamse regering in 1996 het toenmalige Vlaams Technologie Observatorium op, dat begin 1999 werd omgedoopt tot het IWT-Observatorium (zie ook vraag 19). Het coördineerde een onderzoeksprogramma dat via bedrijfsenquêtes en studieopdrachten de verschillende vormen van kenniscreatie en -verspreiding analyseerde die de motor zijn van het 'Vlaams Innovatie Systeem' (zie ook vragen 19 en 20). Het IWT-Observatorium zet in samenwerking met de administratie Wetenschap en Innovatie (zie vraag 60) binnen het Programma voor Beleidsgericht Onderzoek de studie van het 'Vlaams Innovatie Systeem' verder.

Het **Programma Beleidsgericht Onderzoek** (PBO) is een initiatief dat door de Vlaamse regering werd opgestart in 1997 om aan de behoefte inzake wetenschappelijke onderbouwing van het beleid te voldoen. Het wil een brug slaan tussen de vraag van de overheid naar wetenschappelijk gefundeerde beleidsadviezen en het aanbod van de Vlaamse onderzoekswereld aan wetenschappelijke data, methoden, en expertise (meer informatie over de studies en de resultaten vindt u op de website <http://www.innovatie.vlaanderen.be/pbo>

Het **Vlaams Indicatorenboek Wetenschap Technologie Innovatie 1999** geeft een coherent beeld van alle acties, actoren, bestedingen, programma's en resultaten betrokken bij O&O en innovatie. Door de nauwe samenwerking van experts uit verschillende sectoren van het 'Vlaams Innovatie Systeem', ontstond een grondig inzicht in het brede spectrum van wetenschappelijk en technologisch onderzoek. Het Vlaams Indicatorenboek is een uitgave van IWT-Vlaanderen en de administratie Wetenschap en Innovatie.

Voor informatie over de administratieve structuren in wetenschap en technologische innovatie, en de verschillende kennis-, opleidings- en onderzoekscentra in Vlaanderen, kan u terecht in de Engelstalige uitgave **Flanders' Research Area**. Deze door de administratie Wetenschap en Innovatie uitgegeven brochure verduidelijkt de activiteiten van de instellingen/actoren die samen het huidige Vlaamse wetenschaps- en innovatiepotentieel vormen.

Voor wie nog meer wil weten over het Vlaamse wetenschapsbeleid is er de jaarlijkse **'Speurgids Wetenschap, Technologie en Innovatie'**. De Speurgids bevat het Horizontaal Begrotingsprogramma Wetenschapsbeleid (HBPWB), dat onder meer een overzicht geeft van de beschikbare beleidskredieten voor dat jaar én tevens een gedetailleerd overzicht van de beleidslijnen die er mee worden uitgevoerd. U kan de recentste versie van de speurgids downloaden op de website: <http://www.innovatie.vlaanderen.be/speurgids/>.

Meer informatie over de speurgids:

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap
Administratie Wetenschap en Innovatie

Contact: Greta Vervliet

Boudewijnlaan 30, 1000 Brussel

Tel: 02/ 553.57.95 - Fax: 02/553.60.07

E-mail: greta.vervliet@wim.vlaanderen.be

URL: <http://www.innovatie.vlaanderen.be/speurgids/>

Het **Belgisch Rapport over Wetenschap, Technologie en Innovatie** (BRISTI) geeft een duidelijk en volledig overzicht van de voornaamste wetenschaps- en innovatiebeleidsactiviteiten van al de verschillende Belgische overheden. Ook bevat deze uitgave een zeer groot aantal gegevens (kwantitatief en kwalitatief) en indicatoren, waaruit de voornaamste conclusies worden opgesomd. Het **BRISTI** is de enige volledige inventaris van de Belgische wetenschaps-, technologie-, en innovatiebeleidslijnen.

Voor inlichtingen kunt u terecht bij:

Federale diensten voor wetenschappelijke, technische en culturele aangelegenheden

Wetenschapsstraat 8, 1000 Brussel

Tel.: 02/238.34.11 - Fax: 02/230.59.12

E-mail: dese@belspo.be - URL: <http://www.belspo.be>

Voor alle duidelijkheid, het 'Vlaams Innovatie Systeem' (VINS) is geen 'star' geïnstitutionaliseerd systeem, maar eerder een 'levend' analyse- en referentiekader dat de Vlaamse overheid een totaalbeeld verschaft van alle actoren en hun interacties die bijdragen tot innovatie in Vlaanderen. Grote en moeilijke woorden, maar wat houdt het concreet in? (zie vraag 12)

12. Behoort mijn onderneming ook tot het 'Vlaams Innovatie Systeem'?

Het was C. Freeman die in 1987 in een analyse van het Japanse model van technologische innovatie voor het eerst het concept '**national innovation system**' (NIS) gebruikte. Zijn definitie van 'NIS' luidt: "*the network of institutions in the public and private sector whose activities and interactions initiate, import, modify and diffuse new technologies.*"

Nadien verwierf het NIS-concept een 'semi-officiële status' dankzij onder meer de OESO, die op het vlak van technologiebeleid als internationale denktank en broedplaats voor nieuwe standaarden en beleidsnormen fungeert. In feite is het 'Vlaams Innovatie Systeem' (VINS) niets meer of minder dan de vertaling van deze nieuwe internationale beleidsstandaarden naar de technologie- en innovatiesituatie in Vlaanderen.

Het innovatieproces in Vlaanderen komt tot stand via een voortdurende wissel- en samenwerking tussen een aantal actoren met als hoofdrolspelers: de bedrijfswereld (dus ook uw onderneming!), de wetenschapsinfrastructuur (universiteiten, publieke onderzoeksinstellingen,...) en de Vlaamse overheid (administratie voor Wetenschap en Innovatie, Vlaamse Raad voor Wetenschapsbeleid,...). Daartussen opereren tal van organisaties en instellingen zoals adviesbureaus, collectieve onderzoekscentra, netwerken en – last but not least – IWT-Vlaanderen, dat een centrale rol speelt inzake innovatie in Vlaanderen (zie vraag 18). Tijdens de lectuur van dit zakboekje maakt u nader kennis met nagenoeg alle VINS-actoren en leert u hoe ze u en uw onderneming kunnen helpen om succesvol het innovatiepad te bewandelen.

13. *Bestaat er zoiets als een typisch innoverend bedrijf?*

Een aantal IWT-Observatorium-studies (zie ook vraag 19) poogt een typisch profiel van een innoverende Vlaamse onderneming te schetsen. Zo werden voor studie nr. 18 'Performantieprofiel en typologie van innoverende bedrijven in Vlaanderen' in 1997 1.732 bedrijven bevroegd of 10 % van de totale populatie van Vlaamse werkgevers met 10 of meer werknemers in dienst.

Qua productinnovatie hadden 62,4 % van de vestigingen die producten op de markt brengen, nieuwe of sterk verbeterde producten in hun gamma. Daarbij bleek dat top-innovatoren (25 % of méér nieuwe of vernieuwde producten in hun gamma) even vaak voorkwamen bij grote als bij kleine bedrijven, het sterkst aanwezig waren in sectoren zoals chemie, textiel en informatietechnologie en veelal een sterke tewerkstellingsgroei kenden. Midden-innovatoren (10 % tot 24 % nieuwe of vernieuwde producten in het gamma) kenden dan weer het vaakst een sterke omzetsijging. Zogenaamde laag-innovatoren hebben minder dan 10 % nieuwe of verbeterde producten.

Niettemin wijzen de resultaten van de Eurostat – Community Innovation Survey II(*) op een lineaire relatie tussen innovatie en bedrijfs-grootte. Zo hebben bedrijven uit de verwerkende nijverheid met 10 tot 19 werknemers een innovatiegraad van 20 %. Dit percentage stijgt recht evenredig met het aantal werknemers tot 82 % voor ondernemingen met meer dan 1.000 werknemers. Hier zijn de meest innovatieve sectoren (in dalende orde): vervaardiging en distributie van elektriciteit, gas en water, elektrische en optische materialen, geraffineerde aardolieproducten, machinebouw, vervaardiging van transportmiddelen en metallurgie. Volgens dit onderzoek hebben ondernemingen uit de verwerkende nijverheid een gemiddelde innovatiegraad van 34 %, tegen slechts 13 % voor een bedrijf uit de dienstensector. Maar ook daar is een lineaire relatie vast te stellen met de bedrijfsgrootte. Zo hebben dienstenondernemingen met ruim

200 werknemers een gemiddelde innovatiegraad van 55 %. Hier zijn de meest innovatieve sectoren (in dalende orde): ingenieursactiviteiten, informatica, telecommunicatie, financiële diensten, groothandel en transport. Al bij al bedraagt de gemiddelde innovatiegraad van de Belgische ondernemingen 24 %.

De graad van diensteninnovatie ligt dus over het algemeen lager dan productinnovatie: 46,9% van de vestigingen die diensten op de markt brengen, hadden nieuwe of sterk verbeterde diensten in het gamma volgens IWT-Observatoriumstudie nr. 18. Top-innovatoren in dit verband treft men het vaakst aan in sectoren hout/papier/drukkerij, informatietechnologie en immateriële diensten. Op het gebied van software wordt vooral in de kleine bedrijven geïnnoveerd. Ruim de helft van de innoverende bedrijven (52 %) beschikt over een eigen O&O-afdeling.

Dit zijn uiteraard gemiddelden. Niets staat een 'a-typisch' bedrijf in de weg om toch tot innovatie over te gaan. Ondernemingsgrootte en de concurrentiegraad in de markt spelen daarbij wellicht een rol. In elk geval onderkende Schmookler in zijn 'Economic sources of inventive activity' reeds in 1962 een voldoende grote verwachte afzetmarkt voor nieuwe producten of processen (en wat klanten bereid zijn ervoor te betalen) als een kritische voorwaarde voor innovatie. Wat uiteraard niet betekent dat er al een effectieve marktvraag moet zijn. Niemand zat op de telefoon te wachten vóór die er was.

(*) EUROSTAT, European Communities, Januari 2001

14. Welke succesfactoren typeren innovatieve ondernemingen?

Er zijn heel wat factoren die als maatstaf voor innovatie dienstig zijn, onder meer:

- het belang van externe bronnen voor technologische kennis;
- leeftijd of levenscyclusfase waarin de industrie zich bevindt;
- aandeel onderzoek in de totale O&O-uitgaven;
- banden met universiteiten en andere onderzoeksinstituten;
- het belang van overheidsge subsidieerde O&O.

In de IWT-Observatorium-studie nr. 5 'Strategische verschillen tussen innovatieve KMO's: een kijkje in de zwarte doos' (zie ook vraag 19) worden 18 strategische succesfactoren gedistilleerd uit interviews met bedrijven uit de textiel- en de chemiesector. Met andere woorden, dit beschouwden de ondernemingen in min of meerdere mate als essentiële voorwaarden om innovatief en dus competitief te worden of te blijven. In dalende volgorde van vermeldingsfrequentie waren dat:

- goede samenwerking met leverancier: netwerking in zijn oervorm
- modern machinepark: vergt investeringen en dus risico, maar loont veelal de moeite
- opleiding van personeel als competitief voordeel
- pionierswerk (zelf vraag creëren en sluimerende kansen vlekkeloos aanvoelen)
- impliciete technische kennis: knowhow van medewerkers
- focus op kleine volumes: inspelen op nichemarkten waar 'reuzen' hun neus voor ophalen
- flexibiliteit: 'wij doen het onmogelijke'
- klantgerichtheid: oude vertrouwde 'klant is koning'
- onafhankelijkheid
- zoeken naar sterke groeimarkten door actief vooronderzoek
- formele O&O (eigen O&O): voor grote bedrijven vaak een vanzelfsprekendheid, voor KMO's soms een kernvaardigheid

- controle van de eigen waardeketen ('wat we zelf doen, doen we beter').
- innovatieve cultuur laten doordringen bij alle medewerkers
- ideeën van klanten verwerken (waardeketen aanpassen aan klantenverwachtingen)
- kwaliteit: de eerste vereiste
- nichestrategie: zichzelf onmisbaar maken door een zeer technisch marktsegment met hoge kwaliteitsstandaard in te palmen
- organisatie van formele kwaliteitssystemen zoals ISO-certificaties
- dienstverlening: product meerwaarde bezorgen door extra service

15. Welke innovatiestrategieën hanteren Vlaamse ondernemingen?

Ondernemingen kunnen voor hun innovatie-activiteiten gebruik maken van interne kennis (door middel van een eigen O&O-afdeling bijvoorbeeld) of op zoek gaan naar externe kennis om deze in te kopen (uitbesteding van O&O, via licenties produceren ...) of om er mee samen te werken (gezamenlijke O&O, joint ventures, cross-licenties, informatie-uitwisseling ...).

De grote meerderheid van innovatie-actieve industriële ondernemingen in Vlaanderen (76 %) combineert overigens interne en externe kennisverwerving, 16 % verwerft de nodige kennis exclusief buitenshuis en slechts 8 % beschouwt innoverende kennisverwerving als een louter 'interne aangelegenheid'. Van de 76 % 'hybride innovators' verkiest ruim de helft (51 %) de combinatie intern/inkopen boven de combinaties intern/samenwerken (5 %) en intern/inkopen/samenwerken (44 %). Vooral grote bedrijven combineren interne en externe kennisverwerving. Exclusief interne en vooral exclusief externe kennisverwerving komt significant méér voor bij kleine ondernemingen (minder dan 100 werknemers).

Volgens de Eurostat – Community Innovation Survey II(*) liggen de informatiebronnen voor innovatie vooral bij klanten of afnemers, in de onderneming zelf, bij de concurrentie of andere ondernemingen binnen de groep. De eerstvolgende bron voor de verwerkende nijverheid is beurzen en tentoonstellingen, voor de diensten zijn dat de leveranciers.

Overigens, de top-3 van de redenen waarom industriële bedrijven in Vlaanderen tot innovatie overgaan, ziet er als volgt uit: verlaging van de productiekosten; vernieuwing of uitbreiding van het productengamma en verbetering van de productkwaliteit.

Een andere belangrijke innovatiedoelstelling is het openen van nieuwe markten of het vergroten van het marktaandeel. Voor de verwerkende nijverheid geldt ook het verminderen van de arbeidskosten als belangrijke reden, voor de dienstensectoren het verbeteren van de productieflexibiliteit.

En innovatiebelemmerende factoren? Bedrijven kunnen met een aantal ervan worden geconfronteerd: te hoge innovatiekosten, een gebrek aan geschikte financieringsbronnen, de ingeschatte buitensporige economische risico's, organisatorische rigiditeit, of een gebrek aan gebruikersrespons op nieuwe producten. Innovatieve ondernemingen ervaren ook het gebrek aan gekwalificeerd personeel, en een ingewikkelde wetgeving, als hinderpalen.

Hopelijk bent u inmiddels al overtuigd dat innoveren een 'conditio sine qua non', zeg maar onontbeerlijk is om in de toekomst zakelijke successen te (blijven) boeken. Maar hoe gebeurt innoveren concreet en vooral: wie kan mij daarbij helpen? Voor het antwoord op beide vragen komt men in Vlaanderen haast onvermijdelijk bij IWT-Vlaanderen terecht.

(*) EUROSTAT, European Communities, Januari 2001

16. Welk soort innovator kan mijn bedrijf worden?

Vanuit theoretisch oogpunt vallen er drie innovatorgroepen te onderscheiden. De zogenaamde:

- **Schumpeterian pioniers** (naar Joseph Schumpeter) spreken het meest tot de verbeelding. Het zijn over het algemeen jonge organisaties die – geïnspireerd door een visionair management – opteren voor nieuwe technologie en er een succesproduct van maken. Een opvallende eigenschap van ‘Schumpeterian pioniers’ is dat ze in een wereld gekenmerkt door steeds verder gaande outsourcing, bewust kiezen om de controletouwtjes op hun waardeketen in eigen handen te houden.
- **Resource based innovators** (innovatie vanuit eigen kracht of ‘core competence’) bevinden zich meestal in de volgroeide fase van hun zakelijke levenscyclus en onderscheiden zich van hun concurrenten door formele kwaliteitsprogramma’s toe te passen en door over eigen O&O-laboratoria te beschikken. Deze groep legt ook steeds meer de nadruk op het element service. In de plaats van louter een product te maken en het aan de klant te verkopen, bieden ze een totaalconcept aan met meerwaarde. Ideeën voor nieuwe producten zijn vaak klantgeïnspireerd.
- **Porterian innovators** (naar Michael Porter) vormen de derde innovatorscategorie. Deze vernieuwers worden vaak wereldwijd beschouwd als de technologische leiders in hun specifieke marktsegment. Hun verzamelde technische knowhow – hetzij impliciet (zelf produceren), hetzij expliciet (onder de vorm van octrooien) – is hun kernvaardigheid. Sommige van deze ondernemingen kiezen er bewust voor om research-eenheden te blijven en inkomsten te verwerven door middel van licentiebijdragen van derden, in plaats van zelf een grote productiefirma te moeten worden.

Welke innovator u ook wenst te zijn, wij hopen in ieder geval dat het een succesvolle mag worden. Alle actoren van het ‘Vlaams Innovatie Systeem’ doen in elk geval hun best om u te helpen dit einddoel te bereiken.

17. Wat is de 'moeder' van de huidige innovatiewetgeving in Vlaanderen?

De bedoeling van de Vlaamse overheid met haar innovatiebeleid is onder meer de technologische basis van de Vlaamse bedrijfswereld te verhogen op zowel korte als lange termijn en zo uiteindelijk de economische groei en de werkgelegenheid in Vlaanderen te bevorderen.

Om dit beleid te optimaliseren, vaardigde de Vlaamse overheid op 18 mei 1999 het zogenaamde **Innovatiedecreet** uit (officieel: Decreet betreffende het voeren van een beleid ter aanmoediging van de technologische innovatie).

Voor de toepassing van dit decreet wordt onder technologische innovatie verstaan: *"dat gedeelte van de activiteiten binnen economische innovatie (zie vraag 3), waarin wetenschappelijk-technologisch onderzoek en ontwikkeling of creatieve technologie-toepassingen een wezenlijke rol spelen, in combinatie met andere kenniselementen"*.

Toepassingsgebieden van het innovatiedecreet zijn onder meer:

- ontwikkeling van wetenschappelijk-technologische kennis door het uitvoeren van onderzoek en haalbaarheidsstudies;
- verspreiding van die kennis om ze voor potentiële en effectieve gebruikers beschikbaar te maken;
- aanwenden (valoriseren) van die kennis om bestaande producten en diensten te verbeteren of nieuwe producten en diensten te ontwikkelen of om het productieproces, de organisatiemethoden en de commercialisering te vernieuwen;
- ondersteunende activiteiten om bovenvermelde doelstellingen beter te realiseren.

Het innovatiedecreet van 18 mei 1999 breidde bovendien het actieterrein van IWT-Vlaanderen uit (zie vraag 18), dé katalysator van innovatie in Vlaanderen. Inmiddels werd inzake het industrieel onderzoek het innovatiedecreet concreet ingevuld met drie uitvoeringsbesluiten, namelijk:

- het besluit tot steun aan projecten van technologisch onderzoek en ontwikkeling van het bedrijfsleven in Vlaanderen (steun aan O&O-projecten);
- het besluit over de Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden (het VIS-besluit);
- het besluit ter ondersteuning van de universitaire interfacediensten (het Interface-besluit).

De nieuwe reglementering voor de steun aan O&O-projecten voorziet in belangrijke administratieve vereenvoudigingen en in ruimere steunmogelijkheden. De steunpercentages en de aanvaarde projectkosten volgen vanaf nu de EU-reglementering, zodat de Vlaamse bedrijven dezelfde steun kunnen ontvangen als hun buitenlandse concurrenten – en aldus hun internationale positie kunnen verstevigen.

18. *Waarom zou ik als ondernemer absoluut IWT-Vlaanderen moeten leren kennen?*

Even terug in de tijd. In 1991 richtte de Vlaamse regering het toenmalige 'Vlaams Instituut voor de Bevordering van het Wetenschappelijk-Technologisch Onderzoek in de Industrie' (IWT) op, een autonome overheidsinstelling voor de ondersteuning van industrieel onderzoek en overdracht van technologie in het Vlaamse bedrijfsleven. Sinds de oprichting vervulde de instelling de rol van katalysator/draaischijf voor innoverend ondernemen in Vlaanderen en bekleedde ze een centrale plaats in het 'Vlaams Innovatie Systeem'.

Het innovatiedecreet van 18 mei 1999 verruimde de Vlaamse overheid de opdracht van het IWT van "bevorderen van wetenschappelijk onderzoek en ontwikkeling" tot "aanmoedigen van technologische innovatie". Om deze verruimde opdracht extra tot uiting te laten komen werd de naam dan ook gewijzigd in **"Instituut voor de Aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen"**, kortweg IWT-Vlaanderen. Sindsdien heeft IWT-Vlaanderen nog méér oog voor andere factoren die technologische innovatie stimuleren, dan onderzoek alleen. Voorts wordt het steeds meer tot een 'one stop shop' inzake innovatie in Vlaanderen uitgebouwd. Tot de opdrachten behoren:

- Steun aan projecten van Onderzoek en Ontwikkeling vanuit het bedrijfsleven;
- Steun aan KMO-Innovatiestudies en KMO-Innovatieprojecten;
- Steun aan projecten van Collectief Onderzoek;
- Steun aan Eureka-projecten;
- Steun aan projecten van hogescholen (HOBU-fonds);
- Steun aan universitaire interfacediensten;
- Steun aan Generisch BasisOnderzoek aan de Universiteiten (GBOU);
- (Doctorale) Specialisatiebeurzen en (Post-doctorale) Onderzoeksmandaten;

- Steun aan Technologische Adviseer Diensten (TAD);
- Steun aan Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden (VIS);
- Coördinatie van innovatie-actoren;
- Dienstverlening voor Technologie Transfer (IRC-Vlaanderen);
- Dienstverlening bij het zoeken van partners;
- Dienstverlening in het domein van technologische innovatie (Intellectuele Eigendomsrechten);
- Aanmoediging van deelname aan Europese en internationale Onderzoeksprogramma's;
- Beleidsstudies en innovatiemonitoring in het domein (IWT-Observatorium).

KMO's bekleden een uiterst belangrijke plaats in het innovatiebeleid van de Vlaamse overheid en zijn dus ook een vooraanstaande doelgroep van IWT-Vlaanderen. Daarom lanceerde IWT-Vlaanderen in maart 2001 een vernieuwd programma ter stimulering van innovatie in de Vlaamse KMO's: het KMO-programma, met maximaal vereenvoudigde procedures en indieningsvoorwaarden (zie vragen 48 en 49).

Meer informatie:

IWT-Vlaanderen

Contact: Peter Verstraeten

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel.: 02/209.09.00 – Fax: 02/223.11.81.

E-mail: info@iwt.be – URL: <http://www.iwt.be>

19. Waar vind ik nog meer informatie over het 'Vlaams Innovatie Systeem'?

De studies die het IWT-Observatorium in het kader van haar opdracht verricht (zie vraag 11), bevatten ook voor bedrijven een schat aan interessante informatie. Hierna volgt een lijst van alle verschenen IWT-Observatorium-studies, gerangschikt volgens thema naar analogie van de diverse invalshoeken die dit 'innovatiezakboekje' hanteert voor de indeling van de hoofdstukken. De getallen die de titels voorafgaan, verwijzen naar de nummers van de IWT-Observatorium-studies.

Innovatie in Vlaanderen in het algemeen

- 1/Het 'Vlaams Innovatie Systeem': een nieuw statistisch beleidskader + annex: Theoretische en empirische bouwstenen van het 'VINS'.
- 28/The Flemish Innovation System: an external viewpoint.

Typologie van innoverende ondernemingen

- 2/Innovatiestrategieën bij Vlaamse industriële ondernemingen.
- 5/Strategische verschillen tussen innovatieve KMO's: een kijkje in de zwarte doos.
- 16/Product- en diensteninnovativiteit van Vlaamse ondernemingen.
- 17/Adoptie van procesautomatisering en informatie- en communicatietechnologie in Vlaanderen.
- 18/Performantieprofiel en typologie van innoverende bedrijven in Vlaanderen. Waarin verschillen innoverende bedrijven van niet-innoverende bedrijven?
- 22/Benchmarken en meten van innovatie in KMO's.
- 36/Het fenomeen spin-off in België.

Onderzoek en Ontwikkeling

- 25/De O&O-inspanningen van de bedrijven in Vlaanderen
De regionale uitsplitsing van de O&O-uitgaven en O&O-tewerkstelling in België 1971-1989.
- 26/De O&O-inspanningen van de bedrijven in Vlaanderen
Een perspectief vanuit de enquête voor 1996-1997.
- 31/Resultaten van de O&O-enquête bij de Vlaamse bedrijven.
- 32/'Match-mismatch' in de O&O-bestedingen van Vlaamse en Belgische bedrijven in termen van de evolutie van sectoriële aandelen.
- 33/'Additionaliteit'- versus 'substitutie'-effecten van overheidssteun aan O&O in bedrijven in Vlaanderen: een econometrische analyse aangevuld met resultaten van een kwalitatieve bevraging.

Kennisverspreiding

- 7/Diffusie van belichaamde technologie in Vlaanderen: een empirisch onderzoek op basis van input/outputgegevens + annex.
- 11/Technologiediffusie in Vlaanderen: product- en diensteninnovatie – evolutie 1992-1994-1997.
- 12/Technologiediffusie in Vlaanderen: hoogtechnologische producten – evolutie 1992-1994-1997.
- 13/Technologiediffusie in Vlaanderen: procesautomatisering – evolutie 1992-1994-1997.
- 14/Technologiediffusie in Vlaanderen: Methodologie en vragenlijst.

Vervolg: zie vraag 20.

20. *Waar vind ik nog meer informatie over het 'Vlaams Innovatie Systeem'?*
(Vervolg).

Clusters

- 21/Clusterbeleid: Een innovatie-instrument voor Vlaanderen? Reflecties op basis van een analyse van de automobielsector.
- 27/Identificatie van techno-economische clusters in Vlaanderen op basis van input-outputgegevens voor 1995.
- 30/Clusterbeleid als hefboom tot innovatie.
- 35/ICT Clusters in Flanders: Co-operation in Innovation in the New Network Economy. Flemish Contribution to the Focus Group on 'Cluster Analysis and Cluster-based Policy'.

Netwerking inzake O&O

- 9/Samenwerking in O&O tussen actoren van het 'VINS'.
- 20/Samenwerking in O&O: netwerken met Vlaamse actoren in specifieke technologiegebieden.
- 23/Samenwerkingsverbanden in O&O en kennisdiffusie.

Financiering & Risicokapitaal

- 15/Financiering van innovatie in Vlaanderen. Het aanbod van risicokapitaal.
- 24/Financiering van innovatie in Vlaanderen. De venture capital sector in internationaal perspectief.

Bescherming van industriële eigendomsrechten (octrooien)

- 3/Octrooien in Vlaanderen: technologie bekeken vanuit een strategisch perspectief. Deel 1: octrooien als indicator van het technologiesysteem.
- 6/Octrooien in Vlaanderen: technologie bekeken vanuit een strategisch perspectief. Deel 2: Analyse van het technologielandschap in Vlaanderen.

- 10/Octrooien in Vlaanderen: technologie bekeken vanuit een strategisch perspectief. Deel 3: De internationale technologiepositie van Vlaanderen aan de hand van octrooi posities + Deel 4: Sporadische en frequent octrooierende ondernemingen: profielen.

Innovatie en werkgelegenheid

- 4/De impact van technologische innovaties op jobcreatie en job-destructie in Vlaanderen.
- 8/Schept het innovatiebeleid werkgelegenheid?
- 19/De werkgelegenheidsimpact van innovatie: is de aard van de innovatie-strategie belangrijk?

Innovatie in het buitenland

- 29/Geïntegreerd innovatiebeleid naar KMO's toe (Casestudie: Nederland).
- 34/Het innovatiebeleid in Ierland als geïntegreerd element van het ontwikkelingsbeleid: van buitenlandse investeringen naar 'home spun growth'.

De studies zijn gratis te verkrijgen bij of te downloaden in pdf-formaat via de website van:

IWT-Observatorium

Coördinator: Jan Larosse

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel.: 02/209.09.00 – Fax: 02/223.11.81

E-mail: jl@iwt.be – URL: <http://www.iwt.be/obs/obsdef.htm>

Hoofdstuk 3: "Kennis is macht"

Of hoe Onderzoek en Ontwikkeling (O&O) een sleutelrol spelen inzake innovatie

Technologie en innovatie vormen de voornaamste krachtbronnen van de kennisgedreven economie en zijn dus belangrijke hefboomen tot economische welvaart en sociaal welzijn. Daarom besteedt de Vlaamse overheid veel aandacht aan de verdere ontwikkeling van de kwaliteit en de slagkracht van het hele 'kennissysteem'. Het aansporen van het wetenschappelijk en technologisch onderzoek is dan ook één van de prioriteiten van de Vlaamse regering. Jaarlijks wordt 2 % van het Vlaams Bruto Regionaal Product besteed om Vlaanderen te helpen ombouwen tot een kennis- en knowhow producerende gemeenschap. Vlaanderen beschikt daartoe onder meer over hoogkwalitatieve universiteiten en hogescholen en een aantal wereldvermaarde onderzoeksinstituten. In dit derde hoofdstuk verneemt u hoe ook uw onderneming van deze benijdenswaardige knowhow kan genieten.

Inhoud hoofdstuk 3:

21. Hoe staat het met O&O in Vlaanderen?
22. Hoe kan ik gebruik maken van de kennis van de Vlaamse universiteiten?
23. Werken ook hogescholen samen met bedrijven?
24. Kan mijn onderneming werkelijk genieten van de wereldvermaarde IMEC-knowhow op het vlak van micro-elektronica?
25. Waar kan ik terecht voor kennis op het vlak van biotechnologie?
26. Wat kan de Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek (VITO) voor mijn onderneming doen?
27. Bestaan er gespecialiseerde onderzoekscentra voor de sector waarin mijn onderneming actief is?
28. Wie helpt me om van de diensten van collectieve onderzoekscentra gebruik te maken?
29. Hoe begin ik aan internationale samenwerking in O&O?
30. Kan ik een beroep doen op Europese O&O-steun?

21. Hoe staat het met Onderzoek & Ontwikkeling (O&O) in Vlaanderen?

Het clichébeeld van de eenzame uitvinder in zijn laboratorium behoort definitief tot het verleden. De meeste hoogtechnologische innovaties vinden hun oorsprong in O&O-laboratoria van ondernemingen, onderzoeks- en onderwijsinstellingen en hun spin-offs. Het belang van samenwerking inzake O&O neemt voortdurend toe en wel om verschillende redenen:

- vermijden van overlappend onderzoek;
- spreiding van risico's;
- toegenomen complexiteit en multidisciplinariteit van de onderzoeken;
- onvoldoende financiële draagkracht van individuele ondernemingen om grote O&O-uitgaven alleen te torsen;
- verkorting van de periode tussen uitvinding en marktintroductie.

Gezien de relatief beperkte geografische omvang, legde Vlaanderen zich in het verleden – net als andere 'kleine regio's' – toe op de specialisatie in bepaalde subdisciplines. Zo blijken Vlaamse organisaties goed vertegenwoordigd in biotechnologie, telecommunicatie, elektronica en informatietechnologie. Vlaanderen geniet in deze O&O-disciplines dan ook een internationale faam. Nieuwe O&O-projecten wijzen echter tevens op een verbreding van het O&O-actieterrain in Vlaanderen.

Uiteraard is er niet enkel toegepast onderzoek, maar ligt ook fundamenteel onderzoek aan de basis van nieuwe kennis en knowhow in onze ontwikkelde maatschappij. Het **Fonds voor Wetenschappelijk Onderzoek Vlaanderen (FWO-Vlaanderen)** bevordert en financiert fundamenteel wetenschappelijk onderzoek in de Vlaamse universiteiten en instituten voor wetenschappelijk onderzoek. De activiteiten van het FWO-Vlaanderen zijn erop gericht de kennis te verruimen op alle gebieden van de wetenschap. Het FWO-Vlaanderen tracht zijn doelstellingen te realiseren door niet enkel

onderzoekers op te leiden, maar ook individuele onderzoekers en prominente onderzoeksteams te ondersteunen. Ook het promoten van nationale en internationale wetenschappelijke contacten en samenwerking behoort tot de opdracht van het FWO-Vlaanderen.

Meer informatie:

Fonds voor Wetenschappelijk Onderzoek Vlaanderen

FWO-Vlaanderen

Egmontstraat 5, 1000 Brussel

Tel.: 02/512.91.10 – Fax: 02/512.58.90

E-mail: Jose.Traest@fwo.be – URL: <http://www.fwo.be>

Daarnaast is er de Vlaamse **IWETO** (Inventaris van Wetenschappelijk en Technologisch Onderzoek)- **databank**, één van de meest vooraanstaande in Europa op dit gebied met heel wat informatie over onder meer belangrijke onderzoeksthema's en -prioriteiten, huidige projecten en beschikbare expertise, internationale en interregionale samenwerkingsakkoorden en beschikbaar hoogkwalitatief materieel. Er zijn zes zoekopties om de IWETO-databank snel te kunnen raadplegen: discipline, toepassingsgebied, sleutelwoord, string search, naam en land. URL: <http://www.vlaanderen.be/IWETO>

22. Hoe kan ik gebruik maken van de kennis van de Vlaamse universiteiten?

Naast hun traditionele taken van onderwijs en onderzoek, vervullen universiteiten ook de opdracht van dienstverlening ten behoeve van de samenleving en het bedrijfsleven. Met het oog op de kennis- en technologie-overdracht tussen de universiteit en de bedrijfswereld fungeren de interfacediensten als toegangspoort en/of doorgeefluik. Tot de dienstverlening van de Interfacediensten behoren onder meer:

- zoeken naar specifieke expertise of technologie binnen (of via repertoria en databanken ook buiten) de betrokken onderwijsinstelling om concrete technische problemen van de onderneming op te lossen;
- zoeken naar een academische partner voor de gezamenlijke uitvoering van een onderzoeksproject;
- beheren van de octrooien van de betrokken instellingen;
- beheren van de Universitaire Researchparken, in samenwerking met de GOM's (zie vraag 51).

Aan de interfacediensten zijn vaak ook zogenaamde **Innovatie- en Incubatiecentra** verbonden die specifieke ondersteuning bieden aan jonge ondernemingen. Meer informatie vindt u via de websites van de betreffende interfacediensten.

De Vlaamse universitaire Interfacediensten zijn:

- **Universiteit Antwerpen**

- Interfacedienst Universiteit Antwerpen**

- Lange Nieuwstraat 55, 2000 Antwerpen

- URL: <http://www.ua.ac.be/interface/index.html>

- Contact: Gino Verwimp

- Tel.: 03/820.21.27 – E-mail: gino.verwimp@ua.ac.be

- Coördinator innovatiebeleid: Marc Van Boven

- Tel.: 03/212.16.83 – Fax: 03/212.16.71

- E-mail: marc.vanboven@ua.ac.be

- **Universiteit Gent**

- Dienst Onderzoeksbeleid, afdeling Technologietransfer**

- Sint-Pietersnieuwstraat 25, 9000 Gent

- <http://aivwww.rug.ac.be/Onderzoeksbeleid/Techtransfer.html>

- Contact: Dirk De Craemer (samenwerking met de industrie)

- Tel.: 09/264.30.33 – E-mail: Dirk.DeCraemer@rug.ac.be

- Johan Bil (spin-offs)

- Tel.: 09/264.30.40 – Fax: 09/264.35.83

- E-mail: johan.bil@rug.ac.be

- **Limburgs Universitair Centrum**

- Onderzoekscoördinatie, Interfacedienst**

- Universitaire Campus – Gebouw D, 3590 Diepenbeek

- URL: <http://www.luc.ac.be/onderzoek/interface/default.html>

- Contact: Ghislain Houben

- Tel.: 011/26.80.17 – Fax: 011/26.80.19

- E-mail: ghislain.houben@luc.ac.be

- **Katholieke Universiteit Leuven**

- K.U.Leuven – Research and Development**

- Groot Begijnhof – Benedenstraat 59, 3000 Leuven

- URL: <http://www.kuleuven.ac.be/lrd>

- Contact: Rudi Cuyvers

- Tel.: 016/32.65.06 – Fax: 016/32.65.15

- E-mail: rudi.cuyvers@lrd.kuleuven.ac.be

- **Vrije Universiteit Brussel**

- Research & Development, Interfacecel**

- Pleinlaan 2, 1050 Brussel

- Tel.: 02/629.21.08 – Fax: 02/629.36.40

- URL: <http://rd-ir.vub.ac.be>

- Contact: Sonja Haesen

- Tel.: 02/ 629.22.43 – E-mail: shaesen@vub.ac.be of

- Bart De Greef (Valorisatie-coördinator)

- Tel.: 02/ 629.38.66 – E-mail: bdgreef@vub.ac.be

- **Katholieke Universiteit Brussel**

Administratie Onderzoek en Interface

Vrijheidslaan 17, 1081 Brussel

URL: <http://www.kubrussel.ac.be>

Contact: Sabine Janssens

Tel: 02/412.42.11 – Fax: 02/412.42.01

E-mail: sabine.janssens@kubrussel.ac.be

23. Werken ook hogescholen samen met bedrijven?

Zeker, ook een aantal Vlaamse Hogescholen doen aan actief onderzoek en stellen hun knowhow terzake via Interfacediensten ter beschikking van de ondernemingen. Gerangschikt volgens oplopende postnummers zijn dat:

- **Erasmus Hogeschool**

- Departement Industriële Wetenschappen en Technologie**

- Nijverheidskaai 170, 1070 Brussel

- Tel.: 02/523.37.37 – Fax: 02/523.37.57

- e-mail: info@ehb.be of inge.vansweevelt@ehb.be

- URL: <http://www.ehb.be>

- **Hogeschool Antwerpen**

- Dienst Wetenschappelijk Onderzoek**

- Keizerstraat 15, 2000 Antwerpen

- Tel.: 03/213.93.27 – Fax: 03/213.85.43

- e-mail: centraal@ha.be – URL: <http://www.ha.be>

- **Hogere Zeevaartschool**

- Departement Industriële Wetenschappen en Technologie**

- Noordkasteel Oost 6, 2030 Antwerpen 3

- Tel.: 03/205.64.30 – Fax: 03/225.06.39

- e-mail: info@hzs.be – URL: <http://www.hzs.be>

- **Katholieke Hogeschool Kempen**

- Dienst Projectmatig Wetenschappelijk Onderzoek**

- Kleinhoefstraat 4, 2440 Geel.

- Tel.: 014/56.23.10 – Fax: 014/58.48.59

- e-mail: info@khk.be – URL: <http://www.khk.be>

- **Karel De Grote Hogeschool**

- Katholieke Hogeschool Antwerpen**

- Departement Industriële Wetenschappen en Technologie

- Salesianenlaan 30, 2660 Hoboken

- Tel.: 03/820.67.67 – Fax: 03/828.57.49

- e-mail: info@kdg.be – URL: <http://www.kdg.be>

- **Hogeschool voor Wetenschap en Kunst – De Naeyer Instituut**
Departement Industriële Wetenschappen
 Jan De Nayerlaan 5, 2860 Sint-Katelijne-Waver
 Tel.: 015/31.69.44 – Fax: 015/31.74.53
 e-mail: info@denayer.wenk.be – URL: <http://www.denayer.be>
- **Groep T- Hogeschool Leuven**
Departement Industriële Hogeschool
 Vesaliusstraat 13, 3000 Leuven
 Tel.: 016/30.10.30 – Fax: 016/30.10.40
 e-mail: groept@groept.be – URL: <http://www.groept.be>
- **Hogeschool Limburg**
Departement Industriële Wetenschappen en Technologie
 Universitaire Campus Gebouw H, 3590 Diepenbeek
 Tel.: 011/26.00.39 – Fax: 011/26.00.54
 e-mail: jozef.vanhees@hogelimb.be – URL: <http://hogelimb.be>
- **Katholieke Hogeschool Limburg**
Departement Industriële Wetenschappen en Technologie
 Universitaire Campus Gebouw B bus 3, 3590 Diepenbeek
 Tel.: 011/23.07.90 – Fax: 011/23.07.99
 e-mail: infoiwt@iwt.khlim.be – URL: <http://www.khlim.be>
- **Katholieke Hogeschool Brugge-Oostende**
Departement Industriële Wetenschappen en Technologie
 Zeedijk 101, 8400 Oostende
 Tel.: 059/56.90.00 – Fax: 059/56.90.01
 E-mail: info@kh.khbo.be – URL: <http://www.khbo.be>
- **Hogeschool West-Vlaanderen**
Departement Provinciale Industriële Hogeschool
 Graaf Karel de Goedelaan 5, 8500 Kortrijk
 Tel.: 056/24.12.11 – Fax: 056/24.12.24
 E-mail: bollaertl.cd@hogeschool-wwl.be
 URL: <http://www.pih.hogeschool-wwl.be>

- **Hogeschool Gent**

- Centrum voor Toegepast Onderzoek en Dienstverlening**

- Voskenslaan 270, 9000 Gent

- Tel.: 09/242.42.42 – Fax: 09/243.87.78

- E-mail: luc.hertveldt@hogent.be – URL: <http://hnet.hogent.be>

- **Katholieke Hogeschool Sint-Lieven**

- Dienst Onderzoekscoördinatie**

- Gebroeders Desmetstraat 1, 9000 Gent

- Tel.: 09/265.86.44 – Fax: 09/265.86.25

- E-mail: doo@kahosl.be – URL: <http://www.kahosl.be>

24. *Kan mijn onderneming werkelijk genieten van de wereldvermaarde IMEC-knowhow op het vlak van micro-elektronica?*

Het **Interuniversitair Micro-Elektronica Centrum (IMEC)** werd in 1984 opgericht ter versterking van het Vlaamse industrieel weefsel op het gebied van micro-elektronica en aanverwante technieken. IMEC is een samenwerkingsverband tussen Vlaamse universiteiten en groeide uit tot het grootste, onafhankelijke onderzoeks- en ontwikkelingscentrum voor micro-elektronica in Europa. IMEC heeft meer dan 1200 medewerkers (inclusief 840 stafleden), waarvan 85 % direct actief is in onderzoek en ontwikkeling. Door de samenwerking met een aantal wereldwijd toonaangevende ondernemingen en O&O-organisaties had het in 2000 meer dan 500 partners verspreid over alle werelddelen. Dit erkend internationaal toponderzoeks- en trainingscentrum realiseert 68% van het budget door middel van contractonderzoek, goed voor 70,50 miljoen euro. In 2000 werd met 70 Vlaamse bedrijven samengewerkt, waardoor de inkomsten uit het contractonderzoek met de Vlaamse industrie toenamen tot 20,23 miljoen euro. IMEC biedt haar knowhow ook aan KMO's aan, via het 'KMO-IT'-Centrum (zie vraag 56). Het wetenschappelijk onderzoek dat IMEC uitvoert loopt 5 à 10 jaar voorop op de noden van de industrie en legt daarbij de nadruk op praktische toepassingen.

De IMEC-dienstverlening naar bedrijven bestaat onder meer uit:

- **Industrieel contractonderzoek**, marktonderzoek en techno-commerciële analyse op het vlak van ontwerptechnologie voor geïntegreerde schakelingen, submicron procestecnologie, samengestelde (opto-) elektronische materialen, niet-vluchtige geheugens, microsystemen, multichip modules en breedbandcommunicatie, zonnecellen;
- **Industrieel residentschap**: ter beschikking stellen van infrastructuur, technische assistentie en achtergrondkennis voor onderzoeksprojecten die door een onderneming zelf worden uitgewerkt en uitgevoerd;

- **Industrieel affiliatieprogramma** voor fundamenteel en strategisch georiënteerde onderzoeksprojecten waarin IMEC met een beperkt aantal partners deelneemt;
- **Technologische dienstverlening** via de afdeling INVOMECE;
- **Cursussen en projecttraining**;
- **Systeemrealisatie**: onder meer ontwerpen van digitale of analoog-digitale geïntegreerde schakelingen en fabricage van prototypes tegen lage kostprijs.

IMEC voert een gerichte industrialisatiestrategie met de O&O-resultaten en biedt tal van diensten aan Vlaamse bedrijven aan: begeleiding bij innovatie (marktanalyse, techno-commerciële analyse, inwinnen van bedrijfsinformatie, begeleiding bij subsidieaanvragen, concurrentieanalyse, financiële haalbaarheidsstudie), samenwerking in O&O, training op vraag van het bedrijf en technologietransfer. Ook organiseert IMEC voor bedrijven een aantal workshops, roadshows, een bedrijvendag en seminars (zie <http://www.imec.be/> en klik op "Nieuws & Evenementen"). Via InterConnect, de IMEC-nieuwsbrief, kunnen geïnteresseerde ondernemers op de hoogte blijven van de nieuwste (of zelfs toekomstige) ontwikkelingen.

Meer informatie:

IMEC – Interuniversitair Micro-Elektronica Centrum

Kapeldreef 75, 3001 Leuven-Heverlee

Algemeen: Tel.: 016/28.12.11 - Fax: 016/22.94.00

Contact: Katrien Marent

Tel.: 016/28.18.80 - Fax: 016/28.16.37

E-mail: katrien.marent@imec.be

URL: <http://www.imec.be>

25. Waar kan ik terecht voor kennis op het vlak van biotechnologie?

Het **Vlaams Interuniversitair Instituut voor Biotechnologie (VIB)** werd op 5 april 1995 door de Vlaamse regering opgericht en bundelt de krachten van biotechnologielaboratoria van vier Vlaamse universiteiten tot negen gespecialiseerde departementen met in totaal ruim 750 onderzoekers en technici. De drie hoofddoelstellingen van het VIB zijn: verrichten van kwalitatief hoogstaand onderzoek, valoriseren van onderzoeksresultaten en het voeren van een objectieve wetenschapscommunicatie met specifieke aandacht voor publieksvoorlichting, regelgeving en risico-inschatting.

De negen departementen, hun wetenschappelijke directeurs en coördinatoren zijn:

- **Moleculair Biomedisch Onderzoek** – Frans Van Roy
Tel.: 09/264.51.31 – Fax: 09/264.53.48
URL: <http://www.dmb.rug.ac.be>
- **Plantengenetica** – Dirk Inzé
Tel.: 09/264.51.70 – Fax: 09/264.53.49
URL: <http://www.plantgenetics.rug.ac.be>
- **Transgene Technologie en Gentherapie** – Désiré Collen
Tel.: 016/34.57.72 – Fax: 016/34.59.90
URL: <http://www.kuleuven.ac.be/mcm/>
- **Menselijke Erfelijkheid** – Guido David
Tel.: 016/34.59.05 – Fax: 016/34.59.92
- **Immunologie, Parasitologie en Ultrastructuur** – Lode Wyns
Tel.: 02/359.02.88 – Fax: 02/359.02.89
URL: <http://imol.vub.ac.be/>
- **Ontwikkelingsbiologie (celgroei en -differentiatie)**
Danny Huylebroeck
Tel.: 016/34.59.16 – Fax: 016/34.59.33
- **Moleculaire Genetica** – Christine Van Broeckhoven
Tel.: 03/820.23.07 – Fax: 03/820.25.41
URL: <http://molgen-www.uia.ac.be>

- **Medische Proteïnechemie** – Joël Vandekerckhove
Tel.: 09/331.33.17 – Fax: 09/331.35.97
- **Moleculaire celbiologie** - Johan Thevelein
Tel.: 016/32.15.07 – Fax: 016/32.19.79
URL: <http://www.kuleuven.ac.be/bio/mcb>

Het VIB ondersteunt nog vijf bijkomende projecten in uiteenlopende domeinen van de biotechnologie die complementair zijn aan het onderzoek uitgevoerd door de eigen departementen. Binnen het VIB is ook een Technology Transfer Team (TTT) actief, verantwoordelijk voor de overdracht van technologie en de valorisatie van biotechnologisch onderzoek. Naast onder meer het aanvragen van octrooien en afsluiten van licenties, helpt dit team ook met de oprichting van spin-offs zoals Devgen en CropDesign. Het TTT bundelt meer dan 30 jaar industriële ervaring in uiteenlopende domeinen als de biofarmacie, bacteriologische fermentatie, enzymologie en plantengenetica, een combinatie van expertise die uitzonderlijk is in onderzoeksinstellingen in Europa.

Meer informatie:

VIB - Vlaams Interuniversitair Instituut voor Biotechnologie

Contact: Ann Van Gysel

Rijvisschestraat 120, 9052 Zwijnaarde.

Tel.: 09/244.66.11 – Fax: 09/244.66.10

E-mail: vib@vib.be – URL: [http:// www.vib.be](http://www.vib.be)

26. *Wat kan de Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek (VITO) voor mijn onderneming doen?*

De **Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek (VITO)** is ontstaan na de defederalisering van de activiteiten van het Studiecetrum voor Kernergie te Mol. De VITO is het toonaangevende onderzoekscentrum in Vlaanderen voor wat betreft praktische toepassingen inzake niet-nucleaire energie, leefmilieu (met inbegrip van biotechnologie), grondstoffen en nieuwe materialen. VITO verricht in dit verband klantgericht contractonderzoek en ontwikkelt innovatieve producten en processen. VITO werkt projectmatig, snel en resultaatgericht en helpt zowel KMO's als grote bedrijven bij O&O en de inplanting van innovatieve technologieën in de bovenvermelde domeinen. Daarnaast ondersteunt VITO ook bedrijven bij de oplossing van dagelijkse productie- en milieuproblemen.

Om de bedrijven en de overheid als onderzoekspartner optimaal van oplossingen te kunnen voorzien, beschikt het VITO over een aantal **expertisecentra** in de onderzoeksdomeinen Energie, Milieu en Materialen:

A. Energie

- **Energietechnologie**

Tel.: 014/33.58.15 – Fax: 014/32.11.85

E-mail: dirk.dekeukeleere@vito.be

URL: <http://www.vito.be/energie/energietechnologie.htm>

B. Milieu*

- **Milieumetingen**

Tel.: 014/33.50.14 – Fax: 014/31.94.72

E-mail: nicole.debrucker@vito.be

URL: <http://www.vito.be/milieu/milieumetingen.htm>

- **Teledetectie en atmosferische processen**

Tel.: 014/33.68.00 – Fax: 014/32.27.95

E-mail: gil.lissens@vito.be

URL: <http://www.vito.be/milieu/teledetectie.htm>

- **Integrale milieustudies**

Tel.: 014/33.58.72 – Fax: 014/32.11.85

E-mail: guido.wouters@vito.be

URL: <http://www.vito.be/milieu/milieustudies.htm>

- **Milieutoxicologie**

Tel.: 014/33.52.00 – Fax: 014/58.26.57

E-mail: greet.schoeters@vito.be

URL: <http://www.vito.be/milieu/milieutoxicologie.htm>

- **Milieutechnologie**

Tel.: 014/33.51.00 – Fax: 014/58.05.23

E-mail: ludo.diels@vito.be

URL: <http://www.vito.be/milieu/milieutechnologie.htm>

C. Materialen

- **Materiaaltechnologie**

Tel.: 014/33.56.69 – Fax: 014/32.11.86

E-mail: jan.meneve@vito.be

URL: <http://www.vito.be/materialen/materiaaltechnologie.htm>

- **Procestechnologie**

Tel.: 014/33.56.12 – Fax: 014/32.11.86

E-mail: roger.leysen@vito.be

URL: <http://www.vito.be/materialen/procestechnologie.htm>

(*) Het project **PRODEM** (Promotie- en Demonstratiecentrum voor Milieuvriendelijke Technologieën) volgt de versnelde ontwikkelingen inzake milieutechnologie. PRODEM helpt vooral KMO's bij het toepassen van geschikte milieutechnologie om aan de milieunormen (VLAREM) te voldoen of die te overtreffen:

Tel.: 014/ 33.51.00 – Fax: 014/58.05.23

E-mail: ludo.diels@vito.be

URL: <http://www.vito.be/milieu/milieutechnologie.htm>

VITO organiseert geregeld vakbeurzen, conferenties of workshops, en in 2002 ook een eerste innovatiedag voor bedrijven (zie <http://www.vito.be/>, en klik op "Evenementen").

Meer informatie:

VITO – Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek

Boeretang 200, 2400 Mol

Tel: 014/33.55.53 - Fax: 014/33.55.97

E-mail: vito@vito.be

URL: <http://www.vito.be> en <http://www.vito.be/emis>

(emis = Energie en Milieu Informatiesysteem).

27. *Bestaan er gespecialiseerde onderzoekscentra voor de sector waarin mijn onderneming actief is?*

Collectieve Onderzoekscentra zijn (sub)sectorieel georganiseerde onderzoeksinstellingen die technisch-wetenschappelijk onderzoek verrichten in het activiteitendomein van de betrokken sector. Die verzamelde kennis wordt door een gespecialiseerde dienstverlening (vormingscycli, bijscholings- en vervolmakingscursussen, uitvoering van testen, analyses en productcertificaties) en via de Technologische Adviseerdiensten (TAD's, zie vraag 28) aan de bedrijven overgedragen. De onderzoekscentra verrichten zowel industrieel precompetief onderzoek ten bate van alle bedrijven als onderzoek in samenwerkingsverband ten behoeve van een beperkte groep ondernemingen en zelfs speciale onderzoeksopdrachten voor individuele bedrijven.

De centra zijn:

- **BIL - Belgisch Instituut voor de Lastechniek** met laboratorium in Gent, beschikt over een uitgebreide technische competentie inzake lasmethodes van staal en kunststoffen.
Sint Pietersnieuwstraat 41, 9000 Gent.
Tel.: 09/264.32. 54 – Fax: 09/223.73.26.
E-mail: alfred.dhooge@rug.ac.be - URL: <http://www.bil-ibs.be>
- **CBM - Technisch en wetenschappelijk centrum voor de brouwerij, de mouterij en aanverwante nijverheden**
p/a Unie van de Belgische Brouwers
Brouwershuis, Grote Markt 10, 1000 Brussel
Tel.: 02/511.49.87 - Fax: 02/511.32.59
E-mail: belgian.brewers@beerparadise.be
URL: <http://www.beerparadise.be>

- **CENTEXBEL - Wetenschappelijk en Technisch Centrum van de Belgische Textielnijverheid** met laboratoria in Gent en Verviers, spitst zich toe op grondstoffen, machines, producten, processen en organisatie voor textielbedrijven.
 - Montoyerstraat 24, 1000 Brussel
Tel.: 02/287.08.30 – Fax: 02/230.68.15
E-mail: brussel@centexbel.be – URL:<http://www.centexbel.be>
 - Technologiepark 7, 9052 Zwijnaarde.
Tel.: 09/220.41.51 – Fax: 09/220.49.55
E-mail: gent@centexbel.be
 - Avenue du Parc 38 te 4650 Herve (Chaineux).
Tel.: 087/33.21.46 – Fax: 087/34.05.18
E-mail: chaineux@centexbel.be
- **CoRI - Researchinstituut voor Bekledingen, Verven en Inkten** is het collectief onderzoekscentrum voor de verfproducenten met als belangrijke aandachtspunten de productie en formulering van de verf in functie van de gebruikseigenschappen.
Avenue Pierre Holoffe 21, 1342 Limelette.
Tel.: 02/653.09.86 – Fax: 02/653.95.03
E-mail: cori@pophost.eunet.be
- **CRM - Centrum voor Research in de Metallurgie** onderzoekt zowel nieuwe productiemethodes en -verbeteringen als de invloed van de productiekarakteristieken op de gebruikseigenschappen van staal. URL: <http://www.crm-eur.com>
 - Abbaye Val Benoît, Rue E.Solvay 11, 4000 Luik.
Tel. 04/254.62.11 – Fax: 04/254.64.64
E-mail: lamberigts@rdmetal.ulg.ac.be
 - Technologiepark 9, 9052 Zwijnaarde.
Tel.: 09/264.57.68 – Fax: 09/264.58.34
E-mail: herman@agt0.rug.ac.be

- **CWOBKN - Centrum voor Wetenschappelijk Onderzoek der Belgische Keramische Nijverheid** verricht onderzoek op het vlak van zowel klassieke (baksteen, dakpannen, tegels) als nieuwe keramische materialen.
Avenue Gouverneur Cornez 4, 7000 Bergen.
Tel.: 065/40.34.34 – Fax: 065/38.40.05
E-mail: info@bcrc.be – URL: <http://www.bcrc.be>
- **INV - Wetenschappelijk Glasinstituut** heeft als opdracht het promoten van de vernieuwing, het bijstaan van bedrijven die zich richten op nieuwe technologieën en het ter beschikking stellen van goed uitgeruste laboratoria aan de glasnijverheid.
Bd Defontaine 10, 6000 Charleroi.
Tel.: 071/27.29.11 – Fax: 071/33.44.80
E-mail: inv@inv.be – URL: <http://www.inv.be>
- **LABORELEC - Belgisch laboratorium van de elektriciteits-industrie** levert gespecialiseerde diensten inzake de opwekking, de distributie en het gebruik van elektriciteit en aanverwante energie, lost complexe technische problemen op en anticipeert op technische uitdagingen door innovatie.
Rodestraat 125, 1630 Linkebeek
Tel: 02/382.02.11 – Fax: 02/382.02.41
E-mail: info@laborelec.be – URL: <http://www.laborelec.be>
- **OCCN - Nationaal Centrum voor Wetenschappelijk en Technisch Onderzoek der Cementnijverheid** is het centrum van deskundigheid inzake onderzoek, proeven, expertise en analyse op het gebied van cement en de toepassingen ervan.
Voltastraat, 10, 1050 Brussel
Tel.: 02/645.52.51 – Fax: 02/645.52.61
E-mail: cric-occn@cric.be – URL: <http://www.cric.be>

- **OCW - Opzoekingscentrum voor de Wegenbouw** richt haar activiteiten op bouwmaterialen voor de wegenbouw en de uitvoering en controles van de staat van de wegen.
 Woluwedal 42, 1200 Brussel.
 Tel. 02/ 775.82.20 – Fax: 02/772.33.74
 E-mail: BRRC@brrc.be – URL: <http://www.brrc.be>
 Laboratoria:
 - Fokkersdreef 21, 1933 Sterrebeek
 Tel.: 02/766.03.00 – Fax: 02/767.17.80 – E-mail: RDA@brrc.be
 - Avenue Lavoisier 14, 1300 Waver
 Tel.: 010/23.65.00 – Fax: 010/23.65.05 – E-mail: WAVRE@brrc.be
- **TCHN - Technisch Centrum der Houtnijverheid** in verband met houttechnologie, zowel op het vlak van productie van halffabricaten als van de verwerking naar eindproducten.
 Hof Ter Vleestdreef 3, 1070 Brussel
 Tel. 02/558.15.50 – Fax: 02/558.15.89
 E-mail: info@ctib-tchn.be – URL: <http://www.ctib-techn.be>
 of nog: info@och-cfb.be (Opleidingscentrum Hout)
 URL: <http://www.och-cfb.be>
- **WTCB - Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf** ondersteunt bedrijven van de bouwsector in de brede zin met activiteiten op het vlak van bouwmaterialen, uitvoeringsmethoden en de invloed hiervan op de gebruikseigenschappen van het gebouw.
 Poincarélaan 79, 1060 Brussel
 Tel.: 02/502.66.90 – Fax: 02/502.81.80
 E-mail: info@bbri.be – URL: <http://www.bbri.be>
 Kantoren:
 - Lozenberg 7, 1932 Sint-Stevens-Woluwe (Zaventem).
 Tel. 02/716.42.11 – Fax: 02/725.32.12.
 Proefstation:
 - Avenue P. Holoffe 21, 1342 Limelette
 Tel.: 02/655.77.11 – Fax: 02/653.07.29

- **WTCM - Wetenschappelijk en Technisch Centrum van de Metaalverwerkende Nijverheid** richt zich tot bedrijven uit verschillende sectoren (metaal- en kunststofproductie, machinebouw, transport, elektronica en communicatietechnologie) met activiteiten rond een aantal horizontale technologieën (gieterij, drukapparaten, metaalbouw, materiaaltechnologie, machinebouw, industrieel beheer, automatisering en oppervlakteveredeling).
Centrale administratie WTCM:
August Reyerslaan 80, 1030 Brussel.
Tel.: 02/706.79.44 - Fax: 02/706.81.09
E-mail: info@wtcm.be - URL: <http://www.wtcm.be>
- **WTOCD - Wetenschappelijk en Technisch Onderzoekscentrum voor Diamant** is een sterk gespecialiseerd centrum in dienst van de sierdiamantsector.
Plaslaar 50, 2500 Lier.
Tel.: 03/488.06.09 – Fax: 03/488.06.11
E-mail: info@wtocd.be – URL: <http://www.wtocd.be>

28. *Wie helpt mij van de diensten van collectieve onderzoekscentra gebruik te maken?*

Aan de meeste centra voor collectief onderzoek zijn **Technologische Adviseerdiensten (TAD's)** verbonden, die als brug tussen de onderzoekscentra en de ondernemingen een dubbele rol vervullen:

- Aanspreekpunt voor bedrijven van een bepaalde sector of subsector voor het oplossen van concrete, technische problemen. Ook bedrijven die geen lid zijn van de sector kunnen een beroep doen op TAD's. De tussenkomst van de Technologische adviseur bedraagt normaal niet meer dan twee werkdagen. Indien een grondiger aanpak vereist is, wordt de vraag doorverwezen naar een geschikt competentiecentrum, meestal het eigen collectief onderzoekscentrum.
- Informatieve rol door activiteiten zoals het verspreiden van nieuwe onderzoeksresultaten via voordrachten, het bekend maken van de overheidsmaatregelen ter ondersteuning van innovatie en het publiceren van artikelen over nieuwe technieken.

29. Hoe begin ik aan internationale samenwerking in O&O?

Het IWT-Vlaanderen (zie ook vraag 18) is het centrale aanspreekpunt voor Vlaamse ondernemingen in het algemeen en KMO's in het bijzonder voor alle vragen in verband met onderzoeks- en ontwikkelingsprogramma's van de Europese Unie (zie ook vragen 30 en 39), samenwerking in EUREKA-verband (zie vraag 40) of met landen en regio's waarmee Vlaanderen bilaterale akkoorden afsloot. Voor Vlaamse universiteiten en onderzoeksinstituten vult de AWI deze taak in.

IWT-Vlaanderen-dienstverlening terzake omvat onder meer:

- **Informatieverstrekking:** de informatie over alle initiatieven en activiteiten die het IWT-Vlaanderen verzamelt, wordt onder meer via de gratis driemaandelijks nieuwsbrief IWT-Info verspreid. U kan die ook op de IWT-Vlaanderen-homepage op internet raadplegen: <http://www.iwt.be>;
- **Begeleiding** bij het tot stand komen van onderzoeksvoorstellen, zowel qua vorm als inhoud;
- **Advies** bij het opstellen van O&O-samenwerkingsakkoorden en bij de bescherming van onderzoeksresultaten;
- **Partner search:** via verschillende kanalen en netwerken zoekt het IWT-Vlaanderen samenwerkingspartners in Europa en daarbuiten.

Meer informatie.:

• EU-onderzoeksprogramma's:

IWT-Vlaanderen

Alain Deleener of Rudi Stevens

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel.: 02/209.09.25 – Fax: 02/223.11.81

E-mail: adl@iwat.be of rs@iwat.be

URL: <http://www.iwt.be/europro/europrodef.htm>

Voor het Zesde Europese Kaderprogramma wordt voor de dienstverlening ten behoeve van Vlaamse onderzoeksgroepen en bedrijven een samenwerking opgericht tussen AWI en IWT-Vlaanderen: het **Vlaams Contactpunt Europees Kaderprogramma**. De taakverdeling zal dan niet meer per doelgroep (bedrijven, universiteiten) maar volgens thema zijn. AWI zal dan de algemene vertegenwoordiging van de Vlaamse overheid op Belgisch en Europees niveau op zich nemen en wordt NCP (Nationaal Contactpunt) voor een aantal prioriteiten: genomics en biotechnologie voor gezondheid, duurzame ontwikkeling, burgers en governance, wetenschap en samenleving, menselijk potentieel en mobiliteit, internationale samenwerking, onderzoeksinfrastructuren. IWT-Vlaanderen wordt aanspreekpartner als NCP voor informatietechnologie, nanotechnologieën en wetenschappen, lucht- en ruimtevaart, voedselkwaliteit en -veiligheid, horizontale onderzoeksactiviteiten voor KMO's, onderzoek en innovatie.

Inlichtingen:

Jan Vanhellemont (AWI) of Alain Deleener (IWT)

E-mail: 6KP@vlaanderen.be

URL: <http://www.vlaanderen.be/6kp>

Een uitstekende informatiebron voor alles wat met O&O op Europees vlak te maken heeft is **Cordis**, de communautaire voorlichtingsdienst inzake O&O, te raadplegen op de website: <http://www.cordis.lu>.

Voorts bestaat er sinds 1971 **COST**, een Europees forum voor samenwerking in wetenschap en technologie waaraan instellingen uit 43 landen (waaronder 33 COST-lidstaten) participeren. Via COST bundelen wetenschappelijke instellingen, universiteiten en bedrijven op een vlotte wijze hun krachten werken ze samen in een brede waaier van onderzoeksdomeinen. Informatie over de domeinen en acties van COST vindt u op de COST-homepage van de Europese Commissie op URL: <http://cost.cordis.lu>

30. Kan ik een beroep doen op Europese O&O-steun?

Er bestaan diverse Europese steunprogramma's inzake innovatie, zowel op het vlak van O&O, als om de toegang tot risicodragend kapitaal te bevorderen (zie vraag 45). Voor grensoverschrijdende samenwerking met het oog op marktgericht onderzoek en ontwikkeling bestaat dan weer het specifieke EUREKA-programma (zie vraag 40).

Inzake O&O plant de Europese Unie haar activiteiten op middellange termijn (4 jaar) in zogenaamde Kaderprogramma's (Framework Programme) voor Onderzoek, Technologische Ontwikkeling en Demonstratie. Sinds begin 1999 is het Vijfde Kaderprogramma operationeel (KP5:1998-2002), met een totaal werkbudget van nagenoeg 15 miljard euro. Meer informatie over KP5 vindt u op het internet: <http://www.cordis.lu/fp5>

Inmiddels wordt het nieuwe Zesde Kaderprogramma volop voorbereid dat eind 2002 van start gaat (KP6: 2002-2006) en waarvoor een budget is voorzien van 17,5 miljard euro, waarvan ongeveer 3,25 miljard euro voor de verdere structurering en versterking van de Europese Onderzoeksruimte (European Research Area). 15 % van het totale budget wordt specifiek bestemd voor de steun aan KMO's. Meer informatie over KP6 vindt u op het internet: <http://www.cordis.lu/fp6>.

Daarnaast zijn er een aantal 'Horizontale programma's' waarbij speciale aandacht is besteed aan promotie en stimulering van innovatie bij KMO's. De bedoeling van de specifiek op KMO's gerichte programma's (zoals 'Innovation and SME Programme', voor informatie zie de website <http://www.cordis.lu/innovation-smes>) is onder meer om samenwerkingsverbanden tot stand te brengen voor KMO's die zelf over geen of onvoldoende mogelijkheden beschikken om aan O&O te doen zoals de CRAFT (Cooperative Research Activities)-projecten voor verkennende werkzaamheden (exploratory awards) en voor onderzoeksprojecten in samenwerkingsverband (cooperative

research projects). De Europese maatregelen voor KMO's zijn te raadplegen op de speciale Europese website 'SME Techweb':
<http://sme.cordis.lu>

Meer informatie:

IWT-Vlaanderen

EU-Onderzoeksprogramma's voor KMO's

Contact: Rudi Stevens

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel.: 02/209.09.98 – Fax: 02/223.11.81

E-mail: rs@iwt.be

Hoofdstuk 4: "Samen sterk"

Of hoe bedrijven via netwerking beter kunnen innoveren

De kenniseconomie gaat hand-in-hand met netwerkeconomie. Toenemende technologische specialisaties, alsmaar snellere technologie- en productenlevenscycli en schaalvergrotingen in een marktomgeving met hoge concurrentie eisen topkwaliteit van producten en diensten. De kennis en knowhow die daartoe nodig zijn, zijn meestal niet aanwezig binnen één enkele onderneming, die zich trouwens beter toelegt op datgene waar ze echt in uitblinkt. Externe hulp en samenwerking met partner-bedrijven is dus nodig. Om de netwerkeconomie verder te stimuleren, riep de Vlaamse overheid de Vlaamse Innovatie-samenwerkingsverbanden in het leven.

Inhoud hoofdstuk 4:

31. Wat zijn de voordelen van netwerkeconomie?
32. Hoe optimaal samenwerken?
33. Waarom heten clusters nu Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden?
34. Wat houden Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden concreet in?
35. Welke bedrijvensclusters bestaan er?
36. Wat is het verschil tussen technologievalleien en technologische excellentiepolen?
37. Wat zijn voorbeelden van technologische excellentiepolen?
38. Wat zijn Peterschaps- en Platoprojecten?
39. Waarvoor kan ik bij IRC-Vlaanderen terecht?
40. Wat is het EUREKA-programma?

31. Wat zijn de voordelen van netwerkeconomie?

De kenniseconomie gaat strategisch samen met netwerkeconomie. Immers, door huidige omgevingsfactoren als verregaande informatisering, de versnelling van technologie- en productenlevenscycli en globalisering, vergt de alsmar toenemende concurrentie een hoge kennisintensiteit en topkwaliteit van producten en diensten. Daarom moeten ondernemingen zich toeleggen op datgene waar ze in uitmunten (core competence) en dringt netwerking zich op. De veelheid en complexiteit van alle vereiste kenniselementen maken dat bedrijven, KMO's in het bijzonder, externe relaties moeten aangaan met andere bedrijven en/of kenniscentra.

Netwerken bevorderen de (toekomstige) concurrentiekracht van ondernemingen op drie manieren:

- Netwerking drijft de productiviteit op door een verbeterde toegang tot gespecialiseerde medewerkers, leveranciers en informatie over markt- en technologische evoluties. Daardoor ontstaan synergie-opportunities voor product- en marktontwikkeling, aangedreven door onderlinge prestatievergelijking tussen ondernemingen (bench-marking).
- Om een unieke combinatie van waarde te creëren of om bepaalde activiteiten op een unieke manier te realiseren, is een flexibele organisatie nodig. Strategieën dienen permanent aangepast te worden aan de veranderende omgeving, waarbij integrale innovatie hét kernwoord is. In netwerken zijn innovatiemogelijkheden sneller zichtbaar voor een groter aantal mensen.
- Netwerking stimuleert het ontstaan van nieuwe ondernemingen, omdat het 'gat in de markt' voor het opzetten van nieuwe activiteiten sneller zichtbaar wordt.

32. Hoe optimaal samenwerken?

Onder de huidige economische druk is het voor veel bedrijven, in het bijzonder KMO's, van essentieel belang hun technologisch potentieel grondig te verstevigen om nog te kunnen concurreren op internationaal vlak. Gezien de complexiteit van nieuwe technologieën en de expertise die vereist is om ze te kunnen toepassen, ligt technologische samenwerking voor de hand.

Voor de exploitatie van onderzoeksresultaten of het op punt stellen van nieuwe ontwikkelingen is een samenwerking tussen complementaire bedrijven en onderzoeksinstituten vaak aangewezen. Om achteraf concurrentie op dezelfde geografische markten te vermijden, kan het soms aangewezen zijn samen te werken met buitenlandse partners.

Voor een goede samenwerking is het essentieel correcte afspraken te maken rond de te verrichten deelopdrachten en planning van taken, maar ook in verband met de mogelijke exploitatie van de onderzoeksresultaten achteraf. Voor onderzoeksprojecten, in het bijzonder voor Europese projecten (zie ook EUREKA, vraag 40), is het aan te bevelen het projectvoorstel en de samenwerkingsovereenkomst door een deskundige te laten nalezen. Bij problemen kan men ook een beroep doen op de IWT-Vlaanderen-dienstverlening (zie onder meer vraag 18).

Aangezien het IWT-Vlaanderen over heel wat informatie beschikt in verband met innovatieve bedrijven en performante onderzoeksinstituten, kan het bemiddelen bij het tot stand komen van nieuwe samenwerkingsverbanden. Wanneer uit het buitenland verzoeken voor samenwerking komen, worden deze bedrijven en instellingen vaak direct gecontacteerd en geïnformeerd over het voorstel voor samenwerking.

33. *Waarom heten clusters nu Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden?*

Clusters, technologievalleien, innovatieplatformen... Welke initiatieven men ook neemt of hoe men die ook noemt, samenwerking in innovatieprojecten is een noodzaak in de kenniseconomie. Begin jaren negentig wees Michael Porter op het belang voor de internationale competitiviteit van regionale 'clusters' van samenwerkende én concurrerende bedrijven, die elkaars nabijheid benutten als bron van collectieve productiviteitswinsten. Het 'clusterbeleid' was geboren toen – voornamelijk regionale – overheden de vorming en versterking van toekomstgerichte regionale clusters als krachtlijn van hun economisch vernieuwingsbeleid gingen ontwikkelen. Vlaanderen behoorde tot de 'early adopters' en sinds 1994 steunde de Vlaamse overheid een aantal clusterorganisaties van bedrijven die onderling samenwerken of samenwerken met onderzoeksinstellingen op één of meerdere domeinen zoals onder meer wetenschappelijk onderzoek, productontwikkeling en opleiding.

De huidige Vlaamse regering wil dit clusterbeleid inpassen in een horizontaal beleid. Specifieke sectorale programma's (voor IT, biotechnologie, energie, ...) zullen niet meer worden georganiseerd. In de plaats krijgen alle innovatieve projecten de kans om in competitie te treden voor de beschikbare steunmogelijkheden die via het IWT-Vlaanderen worden aangeboden. Uiteraard blijft de bevordering van innovatieve samenwerkingen één van de belangrijke beleidskeuzes. Samenwerking verdient prioriteit en extra-stimulans, zeker indien dit sectoroverschrijdend is, hoge risico's in zich draagt, maar ook grote ontwikkelingskansen biedt voor de Vlaamse economie. Bovendien vond de idee van platform- of clustervorming onmiskenbaar zijn weg bij de Vlaamse innovatie-actoren. Daarom riep de Vlaamse overheid met het 'tweede uitvoeringsbesluit' van het Innovatiedecreet de zogenaamde **Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden (VIS)** in het leven.

In vraag 34 leert u meer over dit VIS-programma.

34. Wat houden Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden concreet in?

Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden zijn netwerken van bedrijven, al of niet begeleid of ondersteund door onderzoeksinstellingen. Met dit VIS-programma wil de Vlaamse overheid het landschap van intermediairen, actief in de aanmoediging van technologische innovatie in het bedrijfsleven, stroomlijnen en transparanter maken. Het VIS-programma wordt een belangrijk instrument om via gerichte financiële steun door het IWT-Vlaanderen (zie ook vraag 18) de innovatie-activiteiten in het Vlaamse bedrijfsleven doeltreffend te stimuleren. De belangrijkste beleidswijziging in vergelijking met vroeger is dat de financiering via het VIS-programma niet meer ad hoc gebeurt, maar volgens duidelijke en eenvormige regels. Er wordt dan ook afgestapt van de structurele financiering van organisaties zoals bijvoorbeeld sectorale bedrijvencusters. In de plaats kunnen de Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden financiering krijgen voor projecten van technologische dienstverlening, innovatiestimulering en collectief onderzoek.

Binnen dit kader is het de bedoeling dat het IWT-Vlaanderen door bedrijvennetwerken ingediende projecten selecteert en financieel ondersteunt, waarbij vier soorten projecttypes in aanmerking komen:

- **collectief onderzoek:** van strategisch basisonderzoek tot en met vertaalonderzoek, waarbij de collectiviteit schaalvoordeel biedt inzake kennisverspreiding (steunpercentage van 50 % op de aanvaardbare kosten voorzien);
- **technologische dienstverlening:** omvat zowel het verstrekken van technologisch advies op vraag van de bedrijven zelf als het ondernemen van eigen initiatief om uiterst gespecialiseerde technologische kennis naar de bedrijven toe te brengen (steunpercentage van 80 % op de aanvaardbare kosten voorzien);

- **subregionale innovatiestimulering**: organiseren en ondersteunen van herkenbare lokale aanspreekpunten waar bedrijven terecht kunnen voor een persoonlijk eerstelijnsadvies, met verwijzing naar gespecialiseerde kennisdiensten (steunpercentage van 80 % op de aanvaardbare kosten voorzien);
- **thematische innovatiestimulering**: beoogt activiteiten van innovatiestimulering, gericht naar een groep van technologisch aanverwante bedrijven met als doel de netwerking en de synergie te bevorderen (steunpercentage van 80 % op de aanvaardbare kosten voorzien).

Via de website van IWT-Vlaanderen vindt u downloadbare **VIS-handleidingen** (algemeen en specifiek volgens projecttype) in pdf-formaat. URL: <http://www.iwt.be>, druk vervolgens op de knop 'Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden (VIS)'.

Meer informatie:

IWT-Vlaanderen

Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden (VIS)

Contact: Eric Sleeckx

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel.: 02/209.09.53 – Fax: 02/223.11.81

E-mail: esl@iwat.be

35. Welke bedrijvensclusters bestaan er?

Uiteraard werken ondernemingen reeds langer samen, ook vooraleer er sprake was van de zogenaamde Vlaamse Innovatiesamenwerkingsverbanden (zie vragen 33 en 34). De bestaande initiatieven inzake clusterwerking, vaak sectorieel gegroepeerde bedrijvensclusters, beschikken over een nuttige dienstverlening met het oog op innovatie. Hierna staan er een aantal in alfabetische volgorde.

- **CLUSTA (Cluster van Staalplaatproducenten en -verwerkers)** biedt technologische ondersteuning en ondersteuning inzake product- en procesinnovatie aan alle Vlaamse staalplaatproducenten en verwerkers, gaande van toeleveranciers tot geïntegreerde verwerkers in sectoren als automobiel, machinebouw, elektrisch materiaal en meubelen. Dit netwerk omvat inmiddels ruim 660 staalplaatverwerkende bedrijven, waarvan er ongeveer 85 % minder dan 50 medewerkers telt. Meer informatie:

CLUSTA

Maatschappelijke zetel:

Spastraat 8, 1000 Brussel

Tel.: 02/238.06.15 – Fax: 02/238.06.11

Technisch Centrum:

Technologiepark - Zwijnaarde 9

9052 Gent - Zwijnaarde

Tel.: 09/264.57.88 – Fax: 09/264.58.44

E-mail: info@clusta.be – URL: <http://www.clusta.be>

- **STW (Studiecentrum Telematica Wegvervoer)** heeft onder meer als doel de transportsector te begeleiden en te adviseren op het vlak van telematica in de ruime zin: mobiele communicatie, EDI, planning van ritten, automatiseringspakketten ... Daarnaast wenst STW bij te dragen tot een duurzame mobiliteitsverhoging in Vlaanderen. STW is een initiatief van SAV, de Koninklijke Beroepsorganisatie van de Vlaamse Goederentransport Ondernemers en Logistieke Dienstverleners. Meer informatie:

STW (via SAV)

Land van Rodelaan 20, 9050 Gentbrugge

Tel.: 09/210.82.10 – Fax: 09/232.22.79.

E-mail: info@sav.be – URL: <http://www.sav.be>

- **VEI (Vlaams Elektro Innovatiecentrum)** is een samenwerkingsverband in de elektrosector dat zich richt tot elektro-installatie-ondernemingen, zelfstandige elektriciens en handelaars in elektrische toestellen met als doel de innovatie in de sector een extra impuls te geven. Meer informatie:

VEI vzw

BEMT-gebouw, Kleinhoefstaat 6, 2440 Geel

Tel.: 014/57.96.10 – Fax: 014/57.96.11.

E-mail: info@vei.be – URL: <http://www.vei.be>

- **VIPO (Vlaams Initiatief voor Productontwikkeling)** is een samenwerkingsverband tussen de onderzoekscentra van de metaalverwerkende nijverheid (Agoria-Vlaanderen en WTCM), de textielsector (Febeltex en Centexbel), de houtverwerking (Febelhout en TCHN) en de bouwnijverheid (WTCB) om de productontwikkelingsactiviteiten van Vlaamse KMO's in die sectoren te ondersteunen en te stimuleren. Meer informatie:

VIPO

Celestijnenlaan 300c, 3001 Heverlee

Tel.: 016/32.25.99 – Fax: 016/32.29.84.

E-mail: vipo@wtcm.be

URL: <http://www.wtcm.be/nl/projects/vipo>

- **VKC (Vlaams Kunststofcentrum)** is een samenwerkingsverband van de kunststofverwerkende industrie en aanverwante sectoren zoals grondstoffenleveranciers, matrijzen- en machinebouw. VKC beoogt een verbeterde competitiviteit van de sector in Vlaanderen. Meer informatie:

Vlaams Kunststofcentrum vzw

E. Sabbelaan 49, B-8500 Kortrijk

Tel.: 056/28.18.28 – Fax: 056/28.18.30

E-mail: vlaams.kunststofcentrum@skynet.be

URL: <http://www.vkc.be>

Daarnaast bestaan er ook nog de zogenaamde Technologievalleien en technologische excellentiepolen (zie vraag 36).

36. *Wat is het verschil tussen technologievalleien en technologische excellentiepolen?*

Technologievalleien zijn geografische concentraties van kennis-gedreven ondernemingen en onderzoekscentra in een welbepaalde tak van technologie en wetenschap, waarbij de verenigde knowhow en competentie voor (potentiële) synergieën zorgen. 's Werelds meest bekende voorbeeld is Silicon Valley in Californië. Vaak fungeert één succesvolle onderneming als aantrekkingspool en/of katalysator voor jong talent en binnen- en buitenlandse investeerders, wat ook de andere bedrijven in de vallei ten goede komt. De voordelen zijn onder meer: optimale kennisoverdracht, intense wisselwerking tussen wetenschap en bedrijfswereld en aantrekkelijke recruiteringsomgeving.

Tijdens de tweede helft van de jaren '90 ontwikkelde zich – met de steun van de Vlaamse overheid – ook in Vlaanderen een aantal technologievalleien. De bekendste voorbeelden zijn 'Flanders Language Valley' te Ieper rond L&H, 'Biotech Valley' te Gent rond Innogenetics en PGS en DSP (Digital Signal Processing) Valley te Leuven rond IMEC. Zeker voor jonge KMO's kon de aanwezigheid in technologievalleien een heuse springplank betekenen naar een succesvolle toekomst. De stagnerende economie en wereldwijd inzakken van de beurskoersen na de millenniumwissel, riepen de eindeloze hightech-groeiprognoses (en meteen ook de tot dan toe aanhoudende stroom risicokapitaal) een halt toe. Meteen luidde dit ook een (voorlopig?) einde in van het concept 'technologievallei' in de toenmalige vorm.

Zoals aangekondigd in de beleidsnota 'Wetenschaps- en Technologiebeleid 2000-2004' maakt de Vlaamse overheid sindsdien werk van de uitbouw van zogenaamde 'technologische excellentiepolen'. De doelstelling is om vanuit een specifieke technologische probleemstelling de Vlaamse industrie te ondersteunen. Voorbeelden ervan zijn Flanders' Drive en VIGC (zie vraag 37).

37. Wat zijn voorbeelden van technologische excellentiepolen?

Het project **Flanders' Drive** fungeert als technologische excellentiepool in de voertuigensector. Daartoe wordt onder meer in Limburg een kenniscentrum voor de toeleveranciers aan de voertuigenindustrie opgezet. Het totale initiatief omvat zowel het uitbouwen van een belangrijk testcentrum voor deelstructuren voor voertuigen, het Vlaams Engineering- en Testcentrum (VETC nv, dochteronderneming van de Participatie Maatschappij Vlaanderen) als het creëren van een ondersteunende structuur voor kennisverspreiding, onderzoek en het stimuleren van samenwerking onder de naam Flanders' Drive vzw.

De vzw Flanders' Drive bestaat uit een aantal Vlaamse toeleveranciers van de voertuigenindustrie met als doel hun productontwikkelingscapaciteiten strategisch te versterken en hun concurrentiële positie op Europees- en wereldvlak te vrijwaren. Daartoe wil Flanders' Drive de innovatiekracht in de sector stimuleren door gespecialiseerde knowhow en middelen toegankelijk te maken op basis van een nauwe en afgesproken samenwerking tussen de bedrijven onderling en met kenniscentra in binnen- en buitenland.

Flanders' Drive ziet haar opdracht op drie vlakken:

- sensibiliseren inzake innovatie door het bevorderen van actieve netwerking en informatieuitwisseling;
- technologische kennisoverdracht stimuleren door adviesverstrekking en gemeenschappelijke onderzoeks- en innovatieprojecten;
- een platform bieden voor wetenschappelijk onderzoek en permanente vorming, onder meer via het Vlaams Engineering- en Test Centrum (VETC). Het VETC vervult als speerpuntcentrum heel wat opdrachten, in het bijzonder om de vaak complexe O&O-cyclus te verkorten en te professionaliseren: industriële dienstverlening, sectorspecifieke adviesverlening en onderzoeksbegeleiding.

Meer informatie:

Flanders' Drive vzw

A. Reyerslaan 80, 1030 Brussel

Tel.: 02/706.78.37 – Fax: 02/706.78.44

E-mail: geert.vanhaverbeke@agoria.be

URL: <http://www.flandersdrive.be>

Het **Vlaams Innovatiecentrum voor Grafische Communicatie (VIGC vzw)** – gesteund door de Vlaamse regering en het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling – wil de concurrentiekracht van ondernemingen in de grafische en communicatiesector versterken door hen te steunen bij hun innovatieprojecten.

Door de snelle technologische evolutie vervagen de grenzen tussen de klassieke grafische sector, innovatieve niches zoals digitale fotografie en multimedia, en de wereld van de informatie- en communicatietechnologie. Daarom richt VIGC zich tot de grafische sector in de ruimste zin, met inbegrip van terreinen als telecommunicatie en document- en informatiebeheer.

Naast algemene informatie over trends in de uitgebreide wereld van grafische communicatie legt het VIGC zich ook specifiek toe op een aantal domeinen: digitale workflow, colour management, asset management, computer-to-X, digitaal drukken, e-commerce en print, optimalisering en automatisering.

De VIGC-dienstverlening omvat onder meer:

- opvolging van technologische en marktontwikkelingen (technology en trendwatch);
- training en vorming (seminaries, workshops, studiedagen);
- O&O-projectbegeleiding en consultancy;
- ter beschikking stellen van laboratoriuminfrastructuur;
- ter beschikking stellen van bedrijfsruimte in het VIGC-incubatiecentrum.

Meer informatie:

Vlaams Innovatiecentrum voor Grafische Communicatie vzw (VIGC)

Steenweg op Gierle 100 Bus 5, 2300 Turnhout

Tel.: 014/40.39.90 – Fax: 014/40.39.91

E-mail: info@vigc.be – URL: <http://www.vigc.be>

38. Wat zijn Peterschaps- en Plato-projecten?

Een KMO-bedrijfsleider wordt geacht een duizendpoot te zijn. Hij of zij beheert de financiën, werft personeel aan, staat in voor de verkoop, draait mee in de productie, verzorgt de PR, tracht na te denken over de toekomst... Gelukkig bestaan er tal van initiatieven die KMO's een helpende hand reiken, zoals onder meer **Plato**.

Plato is een intensief begeleidings- en ondersteuningsprogramma voor KMO-bedrijfsleiders en groeibedrijven gebaseerd op het **peterschapsprincipe**. Grote ondernemingen worden peter over kleinere bedrijven, dragen kennis over en bieden hen ondersteuning in alle aspecten van het bedrijfsmanagement. Tegelijk wordt er gewerkt aan ervaringsuitwisseling en netwerkvorming tussen KMO's onderling. De doelstelling van Plato is om het KMO-bedrijfsbeleid te helpen professionaliseren door het verbeteren van de managementvaardigheden van de KMO-bedrijfsleiders. PLATO-Vlaanderen overkoepelt de 9 PLATO-regio's in Vlaanderen: Brugge-Kust-Westhoek, Kortrijk, Oost-Vlaanderen, Antwerpen-Waasland, Kempen, Limburg, Mechelen, Leuven en Halle-Vilvoorde. URL: <http://www.plato.be>

De strategie van peterschapsprojecten bestaat eruit dat vaste groepen van bedrijfsleiders van kleine ondernemingen gedurende een periode van één of twee jaar maandelijks samenkomen met één of twee begeleiders om ervaring uit te wisselen. De begeleiders zijn kaderleden uit grote bedrijven of ervaren zelfstandige ondernemers die graag hun ervaring ter beschikking stellen van andere ondernemers. De Vlaamse overheid ondersteunt deze projecten financieel zodat de inschrijvingsprijs voor deelnemers beperkt kan blijven. De afdeling Europa Economie staat in voor subsidiëring, opvolging en evaluatie van deze projecten. De organisatie van de projecten zelf gebeurt door verschillende organisaties. Naast Plato is er bijvoorbeeld ook **Ondernemers voor ondernemers (OVO)**, een initiatief van Unizo. URL: <http://www.unizo.be/ovo>

Meer informatie over peterschapsprojecten bij:

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap

Afdeling Europa-Economie

Markiesstraat 1, 1000 Brussel

Contact: Machteld De Dobbeleer

Tel.: 02/553.38.79

E-mail: machteld.dedobbeleer@ewbl.vlaanderen.be

Contact: Roger De Muylder

Tel.: 02/553.37.76

e-mail: roger.demuylder@ewbl.vlaanderen.be

Algemeen:

URL: <http://www.vlaanderen.be/economie>

Platoprojecten:

URL: <http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/economie/peter.htm>

Het is goed hier ook nog even te wijzen op het bestaan van het IWT-Vlaanderen-Innovatienetwerk, een groepering van organisaties waarbij in het bijzonder KMO's terecht kunnen voor een deskundig antwoord op hun vragen en problemen inzake innovatie (zie vraag 52).

39. Waarvoor kan ik bij IRC-Vlaanderen terecht?

Het voormalige Vlaams Innovatie-Adviescentrum (VIA) werd in 2002 omgevormd tot IRC-Vlaanderen. IRC staat voor **'Innovation Relay Centre'**. Om overdracht van innovatieve technologie te bevorderen, richtte de Europese Commissie een netwerk op van momenteel zo'n 68 'Innovation Relay Centres' (IRC's). IRC-Vlaanderen maakt deel uit van IWT-Vlaanderen (zie vraag 18).

Als Vlaams contactpunt voor technologie-uitwisseling staat IRC-Vlaanderen ten dienste van organisaties die technologieën aanbieden of ernaar op zoek zijn. IRC-Vlaanderen biedt bedrijven, universiteiten, onderzoekscentra en andere organisaties een waaier van diensten aan:

- de meest geschikte technologische oplossing voor een probleem in uw bedrijf,
- een samenwerkingsverband voor het op punt stellen van uw technologie,
- een partner om uw technologie of onderzoeksresultaat Europees te verspreiden,
- een Europees platform om in contact te komen met potentiële partners,
- een joint-venture, kapitaalsinbreng, ...om uw ontwikkelingsrisico te delen,
- goede raad om uw eigendomsrechten te beveiligen.

Meer informatie over IRC-Vlaanderen:

IRC-Vlaanderen (via IWT-Vlaanderen)

Tania De Roeck

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel.: 02/209.09.39 – Fax: 02/223.11.81

E-mail: irc@iwt.be – URL: <http://www.iwt.be/irc>

Via de virtuele 'technologiemarkt' krijgt u er toegang tot een databank met tal van Europese innovatieve technologie-aanbiedingen en technologievragen: <http://www.iwt.be/irc/Technologiemarkt.htm>

Meer informatie over IRC's vindt u bij:

Europese Commissie

Directoraat-generaal Ondernemingen,

Directoraat C: Innovation Networks and Services

EUROFORUM, Office 2269

- Adres (officieel): Rue Alcide de Gasperi, L-2920 Luxemburg

Tel: 0035 2 4301 38121 - Fax: 0035 2 4301 34009

- Adres (burelen): rue Robert Stumper 10, L-2557 Luxemburg

Fax: 00 35 2 4301 34009 (Secretariaat)

E-mail: marina.somers@cec.eu.int of colin.stewart@cec.eu.int

URL: <http://irc.cordis.lu> of <http://irc.cordis.lu/ircnetwork/>

Ook het gratis tweemaandelijks tijdschrift "**Innovation & Technology Transfer**", dat door de Europese Commissie, Directoraat-Generaal Ondernemingen wordt uitgegeven en onder meer de IRC-Newsletter bevat, kan u contacteren:

Europese Commissie

Directoraat-generaal Ondernemingen,

Innovation Directorate, Communication and Awareness Unit

EUFO 2290, L-2920 Luxemburg

Tel: 0035 2 43013-3161 - Fax: 0035 2 43013-2084

E-mail: innovation@cec.eu.int

URL: <http://www.cordis.lu/itt/itt-en/home.html>

Meer informatie:

European BIC Network - EBN

Leidend Europees netwerk van Business & Innovation Centres

E-mail: ebn@ebn.be – URL: <http://www.ebn.be>

40. Wat is het EUREKA-programma?

EUREKA is een Europees samenwerkingsprogramma voor toegepast marktgedreven onderzoek waaraan 31 Europese landen deelnemen (dus geen programma van de Europese Unie). Het programma geldt voor bedrijven en hiermee samenwerkende universiteiten en onderzoeksinstituten. Een EUREKA-project telt minimum twee partners uit twee verschillende EUREKA-landen. Kleine projecten met twee partners zijn even welkom als grote multipartner projecten. EUREKA laat een volledige vrijheid in de keuze van het onderzoeksonderwerp en de samenwerkingspartners.

EUREKA biedt dus een erg gebruiksvriendelijk en flexibel kader voor Europese onderzoekssamenwerking en beperkt administratie en bureaucratie bij de aanvraag en de uitvoering tot een minimum. Voor financiering kloppen de individuele partners aan bij de eigen nationale of regionale overheden. Voor Vlaamse partners is dat het IWT-Vlaanderen (zie ook vraag 18). Financieringsaanvragen in het kader van EUREKA volgen de gebruikelijke aanvraag- en evaluatieprocedures van het IWT-Vlaanderen. In het kader van EUREKA kunnen aanvragen worden ingediend voor industrieel basisonderzoek, prototype-onderzoek of een combinatie van beide, en dit volgens de procedures voor IWT-onderzoeksprojecten of KMO-innovatieprojecten.

Aanvragen van Vlaamse deelnemers in een EUREKA-project, worden gesteund overeenkomstig de gebruikelijke IWT-steunpercentages, die echter worden verhoogd met een toeslag van 10 %. Bovendien is deze EUREKA-toeslag cumuleerbaar met de toeslag van 10 % voor KMO's.

Meer informatie:

IWT-Vlaanderen

EUREKA regionaal contact

Contact: Danny Van Steenkiste

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel.: 02/209.09.71 – Fax: 02/223.11.81

E-mail: dvs@iwt.be - URL: <http://www.iwt.be/eureka.htm>

Informatie over andere Europese programma's via het IWT-Vlaanderen vindt u op de website:

<http://www.iwt.be/europro/europrodef.htm>

Een overzicht van alle EUREKA-projecten, met een technische beschrijving en een identificatie van de partners, kan u vinden op de website van EUREKA zelf: <http://www.eureka.be>. Projecten kunnen op een snelle en gebruiksvriendelijke manier worden opgezocht op basis van activiteitensectoren, trefwoorden of deelnemende partners.

Hoofdstuk 5: "Wie zal dat betalen?"

Of hoe innovatie gefinancierd kan worden

Innoveren staat synoniem met het verkennen van nieuw en dus onbekend terrein. Dit houdt onvermijdelijk bepaalde risico's in, ook op financieel vlak, en vereist uiteraard de nodige investeringen. Misschien schrikt dat sommige bedrijfsleiders af. Het zou jammer zijn als deze financiële bekommernis een onoverkomelijke hindernis zou vormen om de stap naar innovatie te zetten. Ook in dit verband zijn er helpende handen, in het bijzonder voor starters en KMO's. In dit hoofdstuk leert u hoe onder meer risicokapitaalverschaffers en tal van instellingen van de Vlaamse overheid uw financiële kopzorgen helpen te verlichten.

Inhoud hoofdstuk 5:

41. Welke zijn vaak voorkomende termen bij innovatiefinanciering?
42. Brengen 'business angels' u in de zevende hemel?
43. Waarvoor kan ik bij de GIMV (Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen) terecht?
44. Wat is de rol van het Vlaams Waarborgfonds inzake risicokapitaal?
45. Hoe krijg ik via Europa toegang tot risicodragend kapitaal?
46. Wat zijn IWT-bedrijfssubsidies?
47. Welke projecten komen in aanmerking voor IWT-bedrijfssubsidies?
48. Wie komt in aanmerking voor het speciale KMO-programma?
49. Welke projectvormen worden door het KMO-programma gesteund?
50. Waar vind ik de snelste weg naar (Vlaamse) subsidiëring?

41. Welke zijn vaak voorkomende termen bij innovatiefinanciering?

Innoveren betekent nieuw terrein verkennen, wat automatisch bepaalde risico's inhoudt, ook op financieel vlak. Bedrijven – zeker startende en snel groeiende KMO's – beschikken meestal niet over de nodige financiële armslag om dit risico of de expansiekosten volledig zelf te dragen en moeten dus extern op zoek naar verschaffers van risicokapitaal (**venture capital**). Hieronder verstaat men het verstrekken van eigen vermogen bij de opstart of bij kapitaalverhogingen tijdens de groeifase aan jonge – vaak hoogtechnologische – ondernemingen met groot groeipotentieel.

De financiering door de **venture capitalist** gebeurt rechtstreeks (via aandelen) of onrechtstreeks (converteerbare obligaties en warrants). De vergoeding bestaat meestal uit de meerwaarde bij realisatie (bijvoorbeeld door beursintroductie, management buy-in/out) na een periode van 5 tot 10 jaar.

De Amerikaanse venture capital industrie ontstond reeds na de Tweede Wereldoorlog, toen generaal Doriot 'American Research and Development' oprichtte met als doel eigen vermogen te verschaffen aan ondernemersgeleide ondernemingen. Door toedoen van heel wat technologische doorbraken in de jaren '70 en de snelle evolutie inzake IPO's (Initial Public Offerings of beursintroducties) in de jaren '80 kende de sector een explosieve groei.

De Europese venture capital sector zag pas het daglicht vanaf de jaren '70, enkele 'vroege vogels' zoals Investco in Vlaanderen niet te na gesproken. De echte groei kwam er pas in de jaren '80 en '90. Zo steeg de totaal vastgelegde VC-portfolio in België tussen 1987 en 1997 van 493,31 miljoen euro naar ruim 1,04 miljard euro. In Europa stroomde er in 1997 in totaal voor 10 miljard euro nieuwe middelen naar durfkapitaalfondsen, wat het cumulatieve VC-bedrag toen op 81,8 miljard euro bracht. Sinds de wereldwijd vertraagde economische groei en de sterke waardevermindering van (vaak hoogtechnologische)

aandelen, is het aantrekken van risicokapitaal sinds 2000 wel heel wat minder evident geworden dan tijdens de 'booming 90ies'.

Volgens cijfers van de Belgian Venturing Association werd in 2000 door Belgische investeerders ruim 564 miljoen euro nieuw venture capital geïnvesteerd. Daarvan was 55,5 % bestemd voor de binnenlandse markt, 14,9 % voor Europa en 29,6 % voor buiten Europa. Wat de sectoren betreft, was 25 % van de investeringen naar de communicatiesector, 20 % naar computergerelateerde sectoren en ruim 8 % naar de biotechnologische sector. Al bij al ging 70,8 % naar hoogtechnologische investeringen. Daarmee behoort België samen met Ierland, Denemarken en Finland tot de Europese koplopers. Op Europees vlak werd in 2000 in totaal voor 34,9 miljard euro risicokapitaal in 10.440 ondernemingen geïnvesteerd, waarvan 31 % van de investeringen naar spijtstechnologie ging.

Naargelang van de ontwikkelingsfasen zijn verschillende financieringsstadia te onderscheiden:

- Bij de eerste realisatie van een innovatief idee dient de ondernemer vaak een beroep te doen op eigen middelen, kennis en arbeid (**seed equity**). Externe financiering in dit stadium wordt **zaaigeld (seed capital)** genoemd en dient meestal als prototypefinanciering. Het aantal venture capitalists in deze fase is omvangrijker dan vroeger. Zo ging in 2000 14,1 % van de totale VC-investeringen in België naar zaaigeld, in vergelijking met amper 1,9 % in 1997.
- **Opstartfinanciering** is gericht op productontwikkeling en initiële marketing, waarbij nog geen winst wordt gerealiseerd. Ook hier is een procentuele stijging te merken: 32,7 % van alle VC-investeringen in België in 2000 was bestemd voor 'start up', in vergelijking met 14,7 % in 1997.
- **Expansiefinanciering** vormt nog steeds het grootste aandeel in de sector van venture capital, maar nam toch relatief in belang af: 46,2 % van alle VC-investeringen in België in 2000 was bestemd voor 'expansie', in vergelijking met 77,1 % in 1997.

- Andere financieringsstadia betreffen **vervanging** (1,1 % in 2000) en **Buy-outs** (5,9 % in 2000).

Meer informatie:

Belgian Venturing Association - BVA

Galliërslaan 7, 1040 Brussel

Tel.: 02/743.44.21 – Fax: 02/743.15.50

E-mail: bva@associationhq.com

URL: <http://www.bva.be> of <http://www.bvassociation.org>

European Venture Capital Association - EVCA

Minervastraat 4, 1930 Zaventem

Tel: 02/715.00.20 - Fax: 02/725.07.04

E-mail: evca@evca.be – URL: <http://www.evca.com>

42. Brengen 'business angels' u in de zevende hemel?

Naast de formele, geïnstitutionaliseerde risicokapitaalverschaffers, spelen in deze sector van innovatief ondernemerschap ook de 'informele' **business angels** (vermogende private personen of ondernemers die via persoonlijk of familiaal mecenaat risicokapitaal verschaffen) een belangrijke rol.

Wat betreft de regelgeving bestaan er in België relatief weinig hinderpalen voor het oprichten van business angels netwerken. De Vlaamse regering erkende in 2000 officieel vier reeds bestaande business angels-netwerken, waarvan er één ook door de Europese Commissie is erkend (Vlerick BAN).

In 1998 richtte de Vlerick Leuven Gent Management School als eerste in ons land zo'n netwerk op: het Vlerick Business Angels Netwerk vzw, of Vlerick BAN. In het jaar 2000 werden 139 projecten ingediend bij Vlerick BAN, waarvan er uiteindelijk 67 gelanceerd werden binnen het netwerk. Maar liefst 48 van deze ondernemers hadden verdere en diepgaande gesprekken met Business Angels en haalden reeds een belangrijke toegevoegde waarde uit deze gesprekken. Uiteindelijk werden 5 projecten gefinancierd door leden van Vlerick BAN en vonden 8 projecten kapitaal buiten het netwerk. Eind 2000 waren daarnaast nog 7 ondernemers in besprekingen met Business Angels uit het netwerk. De gefinancierde projecten liggen in uiteenlopende sectoren, zoals e-commerce, mode, farmaceutica, milieu en software. In totaal werd reeds 1,5 miljoen euro geïnvesteerd.

Vlerick BAN is tevens stichtend lid van European Business Angels Network (afgekort EBAN: <http://www.eban.org>) en Belgian Association of Business Angels Networks (afgekort BeBAN: <http://www.beban.be>). Beide zijn respectievelijk Europese en Belgische belangenorganisaties, gericht op het promoten van het informele risicokapitaal.

Meer informatie:

Vlerick Business Angels Network (Vlerick BAN)

Contact: Hilde Goossens

Bellevue 6, 9050 Gent-Ledeberg

Tel.: 09/210.98.23 – Fax: 09/210.97.90

E-mail: hilde.goossens@vlerick.be – URL: <http://www.ban.be>

European Business Angels Network - EBAN

Contact: Christian Saublens of Monica Reino

Kunstlaan 12 bus 7, 1210 Brussel

Tel.: 02/218.43.13 – Fax: 02/218.45.83

E-mail: info@eban.org – URL: <http://www.eban.org>

43. Waarvoor kan ik bij de Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen (GIMV) terecht?

De **Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen (GIMV)** werd in 1980 opgericht, groeide sindsdien uit tot de belangrijkste durfkapitaal-verschaffer in België en is sinds 26 juni 1997 op de Brusselse beurs genoteerd. De GIMV verstrekt uitsluitend risicokapitaal aan een brede doelgroep van diensten-, commerciële en industriële bedrijven zowel in traditionele als innovatieve sectoren en zowel voor starters, KMO's als grote bedrijven.

De GIMV speelt met zijn gespecialiseerde kennis ook een toonaangevende rol in Europese en internationale markten. Eind 2001 had GIMV een tweehonderdtal participaties met een totale intrinsieke waarde van 1,18 miljard euro (waarvan 18,5 % uit beursgenoteerde participaties). In 2001 boekte de GIMV een nettowinst van 96,4 miljoen euro en investeerde in totaal voor 210 miljoen euro, waarvan 63,6 miljoen euro in Vlaanderen. Iets meer dan de helft van de investeringen ging naar nieuwe participaties.

Als investeringsmaatschappij concentreert de GIMV haar activiteiten door middel van business units rond drie polen:

- **Corporate Investment:** focust zich op bestaande ondernemingen met hoge potentie in traditionele sectoren (zowel groeifinanciering als vervanging en buy-outs), in totaal voor 128 miljoen euro in 2000 (53 %);
- **Informatie- en Communicatietechnologie (ICT):** investeringen van 1 tot 25 miljoen euro, in totaal voor 71 miljoen euro in 2000 (30 %);
- **Life Sciences:** Life Sciences investeert in biotechbedrijven die een combinatie zijn van nieuwe technologieën en ervaren management. De investeringen gaan van 0,5 miljoen euro tot 15 miljoen euro (meestal gespreid over verschillende rondes). GIMV investeerde in 2000 ongeveer 44 miljoen euro (17 %) in biotechbedrijven, gespreid over zaaigeld, vroegstadium, mezzanine (financiering met een deel

schulden en een deel aandelenkapitaal) en opvolginvesteringen. Alle investeringen werden in Europa of de VS uitgevoerd in een brede waaier van technologieën zoals genomics, gentherapie, medische technologie, bioinformatica, biomaterialen, (bio) farmaceutica, celtherapie en agrobiotech.

De GIMV verstrekt risicodragend kapitaal volgens marktconforme criteria en dit tijdens de verschillende fasen van bedrijfsontwikkeling, waarbij de GIMV in eerste instantie minderheidsparticipaties neemt, alhoewel ook uitzonderlijk meerderheidsparticipaties tot de mogelijkheden behoren. Verder ondersteunt de GIMV jonge bedrijven met groeipotentieel (ook in de meer traditionele sectoren) door middel van enerzijds groeikapitaal en anderzijds het helpen uitbouwen van een professioneel management.

Meer informatie:

GIMV – Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen nv

Karel Oomsstraat 37, 2018 Antwerpen

Tel.: 03/290.21.00 – Fax: 03/290.21.05

E-mail: receptie@gimv.be – URL: <http://www.gimv.be>

Voor investeringen te Brussel kan u terecht bij:

GIMB - Gewestelijke Investeringsmaatschappij voor Brussel

de Stassartstraat 32, 1050 Brussel

Tel.: 02/548.22.11 – E-mail: contact@gimb.be

URL: <http://www.gimb.be>

Starters en bedrijven jonger dan vijf jaar met groeipotentieel kunnen terecht bij de dienst BRUSTART van de GIMB.

44. *Wat is de rol van het Vlaams Waarborgfonds inzake risicokapitaal?*

Met het oog op start- en groeimogelijkheden hebben kleine en middelgrote ondernemingen in Vlaanderen nood aan een bron van neutraal risicodragend kapitaal. Daartoe bouwde de Vlaamse regering een instrument uit dat het verschaffen van risicokapitaal aanmoedigt (ingevolge het 'Decreet van 15 april 1997 met betrekking tot de toekenning van een waarborg als verliesgarantie voor het verstrekken van risicokapitaal'): het **Vlaams Waarborgfonds**.

Het Vlaams Waarborgfonds opgericht bij de Nationale Kas voor Beroepskrediet kan zich borg stellen voor de terugbetaling van de beroepskredieten door KO's aangegaan bij financiële instellingen. De eventuele expansiesteun wordt evenwel gehalveerd voor de investeringsschijf waarvan de financiering ingedekt wordt door middel van een rechtstreekse tussenkomst van het Vlaams Waarborgfonds. Dit geldt niet voor starters.

Op 31 december 2001 waren reeds 31 participatiemaatschappijen erkend, die vanaf juli 1997 voor in totaal 25.818.889,53 euro aan waarborgen hadden uitgetrokken. Voor aandelen wordt maximaal 50 % van het geïnvesteerde risicokapitaal gewaarborgd, volgens het schema: 30 % het eerste jaar, 40 % het tweede jaar, en 50 % vanaf het derde jaar tot en met het vijfde jaar. Het gewaarborgde bedrag is beperkt tot maximaal 991.574,10 euro per onderneming. Bij achtergestelde leningen bedraagt het gewaarborgde percentage maximaal 30 % volgens de regeling: 20 % het eerste jaar, 25 % het tweede jaar, en 30 % vanaf het derde jaar tot en met het vijfde jaar.

Het fonds houdt rekening met factoren zoals :

- de goede faam en de beroepsbekwaamheid van de krediet-aanvrager;
- technische, economische en financiële aspecten van het investeringsproject;
- leefbaarheid van de onderneming;
- financiële structuur

Voor aanvraagformulieren en bijkomende inlichtingen kan men zich wenden tot het Vlaams Waarborgfonds:

Vlaams Waarborgfonds p/a NV Beroepskrediet

Rouppeplein 16, 1000 Brussel

Tel.: 02/289.85.13 – Fax: 02/289.85.51

E-mail: karla.fieremans@waarborgfonds.be

URL: www.vlaanderen.be/economie (algemeen)

of <http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/economie/expwaar.htm>

45. Hoe krijg ik via Europa toegang tot risicodragend kapitaal?

Voor ondernemingen die actief zijn in innovatieve sectoren – in eerste instantie KMO's, maar ook andere bedrijven – nam de Europese Commissie een aantal initiatieven om de toegang tot risicodragend kapitaal te bevorderen. Het zou ons te ver voeren alle programma's in dit kader hier te belichten. Er is heel wat informatie te vinden via het internet en uiteraard via reeds eerder aangehaalde intermediären als IWT-Vlaanderen en de GIMV.

Zo is er onder meer de door de Europese Commissie gesteunde portaalsite 'Gate2Growth' (<http://www.Gate2growth.com>) die een link vormt tussen Europese ondernemers, investeerders, service providers en verschillende netwerken zoals onder meer **I-TecNet**: de ontmoetingsplaats voor venture capital investeerders van technologie in een vroeg stadium.

Een andere uitermate interessante website met links naar financierende organisaties en instanties op Europees vlak is <http://www.cordis.lu/finance>

Meer informatie:

- **Europese Commissie**

- Directoraat-generaal Economische en Financiële Zaken**

- Eenheid 01 - Informatie, BU-1 -1/182

- Wetstraat 200, 1049 Brussel

- Fax: 02/299.35.78 – E-mail: sg-info@cec.eu.int

- URL: http://europa.eu.int/comm/secretariat_general/sgc/aides/dgs/ecfin_nl.htm

- **Europese Commissie**

- Directoraat-generaal Ondernemingen, Toegang tot Financiering**

- Contact: Rudy Aernoudt

- Wetstraat 200, 1049 Brussel

(bureel: Wetenschapsstraat 27 - SC 27 04/04, 1049 Brussel)
Tel: 02/295.91.86 – Fax: 02/295.21.54
E-mail: rudy.aernoudt@cec.eu.int
URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/business_angels.htm

- **Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap
Administratie Economie – Euro Info Centrum**

Markiesstraat 1, 1000 Brussel
Tel.: 02/ 553.38.77 – Fax: 02/502.47.02
e-mail: euro.infocentrum@ewbl.vlaanderen.be
URL: <http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/economie/euroinfo.htm>
of <http://www.vlaanderen.be/economie> (algemeen)

- **Eurodeveloppement (groepering van regionale ontwikkelings-
maatschappijen in Europa)**

p/a GIMB, de Stassartstraat 32, 1050 Brussel
Tel.: 02/548.22.11 – Fax: 02/511.59.09
E-mail: d.caron@europmail.be – URL: <http://www.eurodev.be>

46. Wat zijn IWT-bedrijfssubsidies?

Op 5 oktober 2001 keurde de Vlaamse regering een nieuw besluit goed dat het kader vormt voor de toekenning van subsidies aan projecten van technologisch onderzoek en ontwikkeling van bedrijven, die in Vlaanderen gevestigd zijn. Dit besluit mikt vooral op vereenvoudiging en verhoging van de doelmatigheid van de steun. Voortaan is IWT-Vlaanderen (zie vraag 18) het loket bij uitstek om innovatie in de Vlaamse industrie te stimuleren, onder meer door het verlenen van financiële steun aan onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten via **bedrijfssubsidies**.

IWT-bedrijfssubsidies zijn bestemd voor bedrijven met activiteiten in het Vlaamse Gewest die een innovatie wensen door te voeren en die daartoe wetenschappelijk-technologische kennis wensen te verwerven door het uitvoeren van een onderzoeks- en ontwikkelingsproject. Dergelijk technologisch georiënteerd project kan aan IWT-Vlaanderen ter financiering worden voorgelegd. U kan er als bedrijf voor kiezen om al dan niet samen te werken met bedrijfspartners en/of universiteiten of onderzoeksinstellingen. Het door IWT-Vlaanderen gesteunde project kan lopen over een periode van maximaal 3 jaar.

Elk bedrijf, van KMO tot multinational, kan bij IWT-Vlaanderen met zijn onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten terecht. Het aanvragende bedrijf en de partners mogen van buitenlandse oorsprong zijn, maar moeten wel in het Vlaamse Gewest gevestigd zijn. Voor KMO's bestaat er ook nog een afzonderlijk **KMO-programma** (zie vragen 48 en 49).

IWT-Vlaanderen maakt een onderscheid tussen drie types van activiteiten die in aanmerking komen voor steun (zie vraag 47).

47. Welke projecten komen in aanmerking voor IWT-bedrijfssubsidies?

IWT-Vlaanderen maakt een onderscheid tussen drie types van activiteiten die in aanmerking komen voor steun. Elk van deze activiteiten houdt in meer of mindere mate een wetenschappelijk of technologisch risico in:

- **Industrieel basisonderzoek** (BO): gericht op het genereren van nieuwe kennis die achteraf gebruikt kan worden bij de ontwikkeling van nieuwe producten, processen of diensten of de basis kan vormen voor het verbeteren van bestaande producten, processen of diensten (steunpercentage van 50 % van de aanvaarde kosten);
- **Prototype- of Ontwikkelingsactiviteiten** (PO): beoogt de omzetting van technologische kennis in ontwerpen voor nieuwe, gewijzigde of verbeterde producten, processen of diensten (steunpercentage van 25 % van de aanvaarde kosten);
- **Gemengd onderzoek** (GO): onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten die zowel aspecten van industrieel basisonderzoek als van ontwikkeling omvatten (gewogen gemiddelde als steunpercentage of 38 % van de aanvaarde kosten).

In bepaalde gevallen (bijvoorbeeld voor KMO's, EUREKA-projecten,...) zijn de steunpercentages verhoogbaar. Meer concrete informatie terzake vindt u via de IWT-website: <http://www.iwt.be/finstdef.htm> (ook voor andere steunmaatregelen), met keuzeknop 'bedrijfssubsidies'. U vindt er onder meer ook downloadbare handleidingen.

IWT-Vlaanderen gaat binnen 14 werkdagen na ontvangst van uw projectvoorstel na of het formeel ontvankelijk is. Vanaf de datum waarop uw dossier ontvankelijk verklaard wordt, beschikt IWT-Vlaanderen nog over maximum 75 werkdagen om een beslissing te nemen over het al dan niet steunen van uw project.

Meer informatie:

IWT-Vlaanderen

Bedrijfssubsidies

Contact: Leo Van de Loock

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel.: 02/209.09.14 – Fax: 02/223.11.81.

E-mail: IWT-bedrijfssubsidies@iwt.be

URL: <http://www.iwt.be/finstdef.htm>

48. *Wie komt in aanmerking voor het speciale KMO-programma?*

Vlaamse KMO's die willen innoveren in hun producten, processen of diensten en daartoe technologische problemen moeten (laten) oplossen, kunnen hiervoor financiële steun aanvragen bij IWT-Vlaanderen. Daartoe lanceerde IWT-Vlaanderen in maart 2001 een speciaal **KMO-programma**.

Het KMO-programma is bedoeld voor bedrijven die KMO zijn met een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest en een rechtsvorm (NV, BVBA, ...) bezitten. In dit verband wordt een KMO gedefinieerd aan de hand van de Europese definitie:

- de onderneming stelt niet meer dan 250 werknemers (voltijds equivalenten) tewerk;
- de jaaromzet van de onderneming overschrijdt niet de 40 miljoen euro of het balanstotaal overschrijdt niet de 27 miljoen euro;
- de onderneming wordt voor niet meer dan 25 % rechtstreeks of onrechtstreeks gecontroleerd (via kapitaal of stemrecht) door één of meerdere bedrijven of investeerders die geen KMO zijn. Een groter aandeelhouderschap door banken of investeringsmaatschappijen (GIMV, VIV, ...) wordt echter wel toegestaan.

Om voor steun in aanmerking te komen moet de beoogde innovatie duidelijk een technologische vraagstelling bevatten. De betreffende oplossing kan ofwel een eigen technologie-ontwikkeling vergen, maar kan eveneens bestaan uit het creatief toepassen van extern beschikbare technologie. Ook belangrijke ondersteunende niet-technologische activiteiten komen voor steun in aanmerking.

Bovendien moeten steunbare innovatie-activiteiten kennisverwervend zijn voor de KMO. Door het realiseren van de beoogde innovatie moet de aanwezige kennis binnen de KMO relevant toenemen. Concreet worden binnen het KMO-programma vier verschillende projectvormen ter financiële ondersteuning aangeboden, namelijk KMO-Innovatiestudies Type 1, 2 en 3 en KMO-Innovatieprojecten (zie vraag 49).

49. Welke projectvormen worden door het KMO-programma gesteund ?

Het KMO-programma voorziet in vier projectvormen. Hieronder worden bondig de belangrijkste kenmerken en modaliteiten van elk van deze vier projectvormen weergegeven. Meer specifieke informatie over elk van deze projectvormen vindt men terug in de specifieke hand-leidingen die in pdf-formaat downloadbaar zijn op de IWT-website.

• **KMO-Innovatiestudie - Type 1**

- Definitie: grondig technologisch advies integraal uitbesteed aan een door het IWT-Vlaanderen erkend kenniscentrum.
- Duur: maximum 6 maanden.
- Begroting: minimaal 7.500 euro.
- Steun: 60 % van de aanvaarde kosten met een maximum van 6.000 euro.
- Aantal: maximaal 2 KMO-Innovatiestudies Type 1 per kalenderjaar per KMO.

• **KMO-Innovatiestudie - Type 2**

- Definitie: studie uitgevoerd met voornamelijk een eigen inbreng van de aanvragende KMO.
- Duur: maximum 12 maanden.
- Begroting: minimaal 7.500 euro.
- Steun: 60 % van de aanvaarde kosten met een maximum van 20.000 euro.
- Aantal: maximaal 2 KMO-Innovatiestudies Type 2 en Type 3 samen per kalenderjaar per KMO.

• **KMO-Innovatiestudie - Type 3**

- Definitie: studie uitgevoerd met een eigen inbreng van de aanvragende KMO en met een noodzakelijke en substantiële kennis-inbreng van derden (minimum 1/3 van de kosten worden besteed aan derden).

- Duur: maximum 12 maanden.
 - Begroting: minimaal 7.500 euro.
 - Steun: 60 % van de aanvaarde kosten van de aanvragende KMO met een maximum van 20.000 euro aangevuld met 60 % van de aanvaarde kosten van derden tot een globaal maximum steunbedrag van 30.000 euro.
 - Aantal: maximaal 2 KMO-Innovatiestudies Type 2 en Type 3 samen per kalenderjaar per KMO.
- **KMO-Innovatieproject**
 - Definitie: projecten gericht op de concrete realisatie van een innovatie.
 - Duur: maximum 24 maanden.
 - Begroting: minimaal 50.000 euro; maximaal 500.000 euro.
 - Steun: toelage van 35 % van de aanvaarde kosten, die zo gewenst kan aangevuld worden met een achtergestelde lening tot maximaal 80 % van de aanvaarde kosten.
 - Aantal: maximaal 2 KMO-Innovatieprojecten per kalenderjaar per KMO.

Meer informatie:

IWT-Vlaanderen

KMO-programma

Contact: Luc De Buyser

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel.: 02/209.09.35 – Fax: 02/223.11.81

E-mail: kmo.programma@iwt.be

URL: <http://www.iwt.be/kmo/kmoprog.htm>

50. Waar vind ik de snelste weg naar (Vlaamse) subsidiëring?

In juni 2001 verscheen de negende editie van de **"Subsidiewegwijzer voor Ondernemingen"**, die een compleet overzicht biedt van de belangrijkste regionale, nationale en Europese steunmaatregelen waar bedrijven – in het bijzonder KMO's – een beroep op kunnen doen. Hierbij wordt het bedrijfsleven wegwijs gemaakt in de diverse steunmaatregelen van toepassing op ondernemingen in het Vlaamse Gewest.

Naast een korte situering van elke maatregel wordt aandacht besteed aan de mogelijke begunstigden, de geldende criteria en de voordelen. Ten slotte worden de contactadressen vermeld voor bijkomende inlichtingen. De subsidiewegwijzer werd samengesteld door het Euro Info Centre van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap. Dit informatiecentrum staat sinds 1990 ten dienste van alle ondernemingen in het Vlaamse Gewest en maakt deel uit van een netwerk van 250 centra verspreid over Europa en met antennes buiten Europa. Het is een initiatief van de Europese Commissie met als taak de doorstroming te bevorderen van informatie betreffende Europese aangelegenheden, met inbegrip van maatregelen die op nationaal en gewestelijk niveau worden getroffen ter uitvoering van Europese beslissingen.

Meer informatie:

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap

Afdeling Economisch Ondersteuningsbeleid

Tel.: 02/553.35.11 – Fax: 02/553.37.88

E-mail: economiesteun@vlaanderen.be

'Subsidiewegwijzer', URL: <http://www.vlaanderen.be/economie>

Klip op 'Subsidiewijzer voor ondernemingen'

Op deze portaalsite vindt u meer informatie over de verschillende soorten steunmaatregelen.

Overzicht van bedrijfsvriendelijke maatregelen op Belgisch niveau:

Ministerie van Economische Zaken

Bestuur Economische Betrekkingen

Hoornstraat 43, 1040 Brussel

Tel: 02/206.59.62 – Fax: 02/206.53.18.

E-mail: christiane.soetens@mineco.fgov.be

URL: http://www.mineco.fgov.be/enterprises/index_nl.htm

klik vervolgens op "Inventaris maatregelen ter bevordering van ondernemerschap en concurrentievermogen". De BEST-inventaris hierop geeft een overzicht van maatregelen ter ondersteuning van bedrijven gerangschikt per overheid.

Europees:

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap - Euro Info Centre

Markiesstraat 1, 1000 Brussel

Tel.: 02/553.38.77 - 02/553.37.30 – Fax: 02/502.47.02

E-mail: euro.infocentrum@ewbl.vlaanderen.be

URL: <http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/economie/euroinfo.htm>

Informatie over steun en leningen toegekend door al de verschillende directoraten-generaal van de Europese Commissie vindt u op URL: http://europa.eu.int/comm/secretariat_general/sgc/aides/dgs_nl.htm

Hoofdstuk 6: "Goede raad hoeft niet duur te zijn"

Of aanvullend instrumentarium van instellingen die mij verder kunnen helpen te innoveren

Dit hoofdstuk belicht nog een aantal andere instellingen die rechtstreeks of onrechtstreeks technologisch advies en/of steunmaatregelen verstrekken aan ondernemingen die wensen te innoveren. Daarbij ligt de nadruk op KMO's, omdat deze enerzijds een sleutelrol spelen in de Vlaamse economie en omdat zij anderzijds het best een steuntje in de rug kunnen gebruiken met betrekking tot innovatie.

Ter herinnering wordt er nogmaals op gewezen dat het IWT-Vlaanderen (zie onder meer vraag 18) zoveel mogelijk een 'één-loket-functie' en een coördinatie-opdracht vervult inzake innovatie-advies. Zij kan ondernemingen helpen bij het maken van de juiste keuze van de best geplaatste intermediaire organisatie om het beoogde doel te verwezenlijken en bij de contactname met deze instellingen.

Inhoud hoofdstuk 6:

51. Wat kunnen Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen (GOM's) voor mijn onderneming doen?
52. Waar vind ik een GOM in mijn provincie?
53. Waarvoor kan ik een beroep doen op het IWT-Innovatienetwerk?
54. Wie helpt mij innoveren via kwaliteitsverbetering?
55. Wat vind ik op het elektronische KMO-loket van het VIZO?
56. Bestaat er nog een andere elektronische bedrijvengids?
57. Wat is het KMO-IT Centrum?
58. Waarvoor kunnen Kempische bedrijven bij Innotek terecht?
59. Tot wie kunnen Brusselse ondernemingen zich wenden?
60. Overigens, wie geeft de Vlaamse overheid eigenlijk raad over innovatie?

51. Wat kunnen Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen (GOM's) voor mijn onderneming doen?

Elke Vlaamse provincie beschikt over een **Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij (GOM)** met als voornaamste doelstellingen: het bevorderen van de sociaal-economische ontwikkeling en de ondernemingspromotie. Hun ruime autonomie laat toe dat de GOM's op een soepele manier beantwoorden aan uiteenlopende streekgebonden vragen en noden en biedt de mogelijkheid snel in te spelen op wijzigende omstandigheden en nieuwe opportuniteiten.

Zo bieden ze kosteloze dienstverlening inzake innovatie en technologie transfer, waartoe in alle GOM's gespecialiseerde adviseurs beschikbaar zijn. Tot de mogelijkheden behoren onder meer:

- informatie, advies en begeleiding van KMO's die O&O willen uitvoeren zoals informatie over alle Vlaamse, federale en Europese steunmaatregelen en begeleiding bij projectformulering;
- assistentie van KMO's die op zoek zijn naar nieuwe kennis of zelf ontwikkelde kennis wensen te verkopen, bijvoorbeeld door hulpverlening bij technologie-overdracht en bij licentieonderhandelingen;
- assistentie bij het verbeteren van technologiemanagement;
- in contact brengen met consultants en instellingen voor een meer gespecialiseerd advies.

Meer informatie:

Centrale GOM-portaalsite: <http://www.gom.be>

52. Waar vind ik een GOM in mijn provincie?

• **GOM Antwerpen**

Lange Lozanastraat 223 - bus 4, 2018 Antwerpen

Tel.: 03/240.68.00 – Fax: 03/240.68.68

E-mail: gom@gomantwerpen.be

URL: <http://www.gomantwerpen.be>

• **GOM Limburg**

Kunstlaan 18, 3500 Hasselt

Tel.: 011/30.01.00 – Fax: 011/30.01.02.

E-mail: info@gomlimburg.be

URL: <http://www.gomlimburg.be>

• **GOM Oost-Vlaanderen**

Seminariestraat 2, 9000 Gent

Tel.: 09/267.86.30 – Fax: 09/267.86.96.

E-mail: gomov@gomov.be

URL: <http://www.gom.oost-vlaanderen.be>

• **GOM Vlaams-Brabant**

Toekomststraat 36/38, 1800 Vilvoorde

Tel.: 02/257.03.33 – Fax: 02/252.45.94.

E-mail: info@gomvlaamsbrabant.be

URL: <http://www.gomvlaamsbrabant.be>

• **GOM West-Vlaanderen**

Baron Ruzettelaan 33, 8310 Brugge

Tel.: 050/36.71.00 – Fax: 050/37.77.23

E-mail: gom@gomwvl.be

URL: <http://www.gomwvl.be>

- Voor economische expansie te Brussel (zie ook vraag 59) kunt u terecht bij:

Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij voor het Brussels Hoofdstedelijk Gewest - GOMB

Gabrielle Petitstraat 6, 1080 Brussel

Tel.: 02/422.51.11 – Fax: 02/422.51.12

E-mail: info@gomb.irisnet.be – URL: <http://www.gomb.be>

(deze website bevat ook verwijzingen naar de Brusselse instellingen die verband houden met het uitoefenen van bedrijfsactiviteiten).

53. Waarvoor kan ik een beroep doen op het IWT-Innovatienetwerk?

In maart 1997 werd het toenmalige IWT-KMO-Netwerk opgericht met de bedoeling Vlaamse KMO's te helpen met hun vragen en problemen in verband met innovatie (bijvoorbeeld O&O, technologie, reglementeringen, financiering, gespecialiseerde vorming, grensoverschrijdende samenwerking,...). Daarbij werd een beroep gedaan op uiteenlopende en elkaar aanvullende expertise van de deelnemende netwerkpartners.

Inmiddels is dit IWT-KMO-Netwerk grondig vernieuwd en staat het verder tot uw dienst onder de naam '**Innovatienetwerk**'. Begin 2002 nemen 37 intermediaire organisaties aan dit Innovatienetwerk deel, waarvan de coördinatie gebeurt door het IWT-Vlaanderen (zie vraag 18). De leden van het Innovatienetwerk zijn allemaal organisaties die actief zijn op vlak van technologische innovatie en omvatten onder meer: gewestelijke ontwikkelingsmaatschappijen (GOM's, zie ook vraag 51), interfacediensten van Vlaamse universiteiten en hogescholen (zie hoofdstuk 3), onderzoeksinstituten (zie hoofdstuk 3), economische samenwerkingsverbanden of clusters (zie hoofdstuk 4) en enkele Vlaamse openbare instellingen.

De leden van het netwerk zijn de aanspreekpunten voor de KMO's: zij brengen uw vragen in het netwerk en bezorgen u achteraf ook alle antwoorden en oplossingen. De volledige netwerklid met contactpersonen en coördinaten vindt u op de website: <http://www.innovatienetwerk.be/netwerkliden/index.html>, ook te bereiken via de algemene website van het IWT-Vlaanderen (<http://www.iwt.be>).

Heeft u een vraag of een probleem in verband met innovatie, dan kan u contact opnemen met een van de netwerkliden bij u in de buurt of waarmee u vertrouwd bent. Op de Innovatienetwerk-website kan u via een zoekmachine en een aantal parameters het meest geschikte netwerklid makkelijk vinden. U kan er ook voor opteren om vanop deze site uw vraag reeds summier te formuleren en elektronisch

door te sturen. U zal dan door het IWT-Vlaanderen worden gecontacteerd voor de verdere behandeling. Alle in het netwerk circulerende informatie wordt strikt vertrouwelijk behandeld, overeenkomstig een gemeenschappelijk onderschreven protocol.

Voor meer algemene inlichtingen rond de werking en organisatie van het Innovatienetwerk kunt u terecht bij:

IWT-Innovatienetwerk

Contact: François Stassijns

Bischoffsheimlaan 25, 1000 Brussel

Tel : 02/209.09.50 – Fax: 02/223.11.81

E-mail: fs@iwt.be – URL: <http://www.innovatienetwerk.be>

54. *Wie helpt mij innoveren via kwaliteitsverbetering?*

In 1985 werd de vzw **Vlaams Centrum voor Kwaliteitszorg** (VCK) opgericht. Als coördinerende organisatie voor kwaliteitszorg in Vlaanderen overkoepelt het VCK de provinciale **Centra voor Kwaliteitszorg** (CKZ). Het VCK stelt zich tot doel om de bedrijfswereld de voordelen van kwaliteitszorg duidelijk te maken en daaromtrent te informeren. Hiervoor worden op regelmatige basis events georganiseerd zoals het jaarlijkse kwaliteitscongres en de kwaliteitsweek.

Ook via de CKZ's bereikt de door het VCK verzamelde knowhow en informatie de bedrijven. De CKZ's zijn tevens de contactpunten voor de ondernemingen die professionele begeleiding wensen bij de invoering van kwaliteitsgerichte programma's. Specifiek inzake innovatie opereert binnen de schoot van het CKZ het zogenaamde **Vlaams Innovatiecentrum (VINC)**. Voor meer informatie hieromtrent: zie de website <http://www.vinc.be>.

De VCK- en CKZ-dienstverlening omvat onder meer:

- helpen bij de invoering van integrale kwaliteitszorg in de bedrijfsvoering;
- helpen bij het behalen van kwaliteitscertificaten;
- individuele begeleiding en vormingsactiviteiten.

Meer informatie:

- **VCK v.z.w.**

Keizerstraat 20-22, 2000 Antwerpen

Tel.: 03/201.14.50 - Fax: 03/232.44.36

E-mail: vck@vck.be - URL: <http://www.vck.be>

Op de VCK-site vindt u ook links naar (inter)nationale kwaliteitsorganisaties zoals Beltest, European Foundation for Quality Management, European Organisation for Quality en ISO.

- **CKZ Antwerpen** (richtte in 2000 samen met CKZ Oost-Vlaanderen de gezamenlijke vzw **CKZ Vlaanderen** op). CKZ Vlaanderen levert kennismanagement aan zowel profit als non-profit organisaties, van KMO's tot multinationals via kwaliteitsgerelateerde kennisoverdracht en managementbegeleiding.
Filip Williotstraat 9, 2600 Antwerpen
Tel.: 03/280.47.00 – Fax: 03/280.47.19
E-mail: info@ckzvlaanderen.org
URL: <http://www.ckzantwerpen.be>
- **CKZ Limburg** (richt zich op de bevordering van de kwaliteitsgedachte in algemene zin, op de invoering van integrale kwaliteitszorg in diverse organisaties en de uitbouw van excellent ondernemerschap in diverse organisatietypes).
Jaarbeurslaan 25, 3600 Genk.
Tel.: 089/51.84.64 – Fax: 089/51.84.74
E-mail: info@ckzlimburg.be – URL: <http://www.ckzlimburg.be>
- **CKZ Oost-Vlaanderen** (richtte in 2000 samen met CKZ Antwerpen de gezamenlijke vzw **CKZ Vlaanderen** op, zie CKZ Antwerpen).
- **CKZ Brabant** (Geïnteresseerden in kwaliteitszorg uit Vlaams-Brabant en het Brussels Hoofdstedelijk Gewest kunnen voorlopig terecht bij de CKZ's van Antwerpen en Limburg).
E-mail: info@ckzbrabant.be – URL: <http://www.ckzbrabant.be>
- **CKZ West-Vlaanderen**, omgevormd tot **Amelior n.v.** (Helpt via opleiding, advies en begeleiding ondernemingen en instellingen efficiënte managementsystemen te ontwikkelen, te implementeren en te verbeteren inzake kwaliteit, veiligheid, milieu en HRM).
Doorniksesteenweg 224, 8500 Kortrijk
Tel.: 056/20.36.23 – Fax: 056/25.96.84.
E-mail: info@amelior.be – URL: <http://www.amelior.be>

55. Wat vind ik op het elektronische KMO-Loket van het VIZO?

Het **Vlaams Instituut voor Zelfstandig Ondernemen (VIZO)** werd in 1991 opgericht als aanspreekpunt van zelfstandige ondernemers en KMO's. De bundeling van het netwerk van opleidingscentra enerzijds en van het uitgebreid adviesnetwerk anderzijds maken van het VIZO een draaischijf voor de bevordering en optimalisatie van kwalitatief ondernemerschap in Vlaanderen.

De diensten van het VIZO, die erop gericht zijn de kwaliteit van het ondernemerschap in Vlaanderen te verbeteren, omvatten onder meer:

- vorming en opleiding: via een netwerk van 22 erkende VIZO-centra;
- bedrijfsadvies: via een eigen team VIZO-bedrijfsadviseurs en het Matrix-Adviesnetwerk;
- het elektronische KMO-Loket.

Een eerste onderhoud bij **VIZO Bedrijfsadvies** is altijd kosteloos. Wanneer u beslist om er verder een beroep op te doen, wordt een prijs afgesproken die binnen het bereik van kleine ondernemingen ligt (tussen 37 euro en 89 euro per halve dag). Starters (0 tot 5 jaar) hebben trouwens, dankzij de tussenkomst van de Vlaamse overheid, recht op 6 halve dagen gratis advies.

Het **Matrix-adviesnetwerk** voor ondernemers brengt KMO's en door het VIZO erkende privé-adviseurs dichterbij elkaar. Voor dit 'extern advies' kan u via de afdeling Economisch Ondersteuningsbeleid van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap adviespremies krijgen van 50 % van de kosten met een maximum van 12.394,68 euro. Voor een startende KMO kan deze subsidie oplopen tot 75 % van de kosten.

Alle praktische informatie terzake vindt u op het elektronische **KMO-Loket** op de website: <http://www.kmoloket.be>. Dankzij het online-adviesforum van dit KMO-loket hoeft u dus zelfs de deur niet uit om VIZO-bedrijfsadvies te krijgen. U kan er ook de meest aangewezen externe erkende adviseur zoeken naargelang uw vestigingsplaats en gewenst adviesdomein.

Voor meer informatie in verband met het VIZO:

- **VIZO Centraal**

Kanselarijstraat 19, 1000 Brussel

Tel.: 02/227.63.93 – Fax: 02/217.46.12

E-mail: info@vizo.be – URL: <http://www.vizo.be>

- **VIZO Antwerpen**

Britselei 15 bus 3, 2018 Antwerpen

Tel.: 03/238.27.17 – Fax: 03/216.40.11

- **VIZO Limburg**

Thonissenlaan 20, 3500 Hasselt

Tel.: 011/22.27.95 – Fax: 011/23.35.84

- **VIZO Oost-Vlaanderen**

Meersstraat 138 H, 9000 Gent

Tel.: 09/220.82.80 – Fax: 09/221.77.81

- **VIZO Vlaams-Brabant en Brussel** (zie ook vraag 59)

Bischoffsheimlaan 23, 1000 Brussel

Tel.: 02/250.38.20 – Fax: 02/218.42.62

- **VIZO West-Vlaanderen**

Koningin Astridlaan 29 bus 6, 8200 Brugge (St.-Michiels)

Tel: 050/39.32.33 – Fax: 050/39.31.41

56. Bestaat er nog een andere elektronische bedrijvengids?

Jazeker, via de portaalwebsite <http://www.ondernemen.vlaanderen.be> kunt u een schat aan praktische informatie interactief raadplegen, waaronder de zogenaamde '**Bedrijvengids**'. Als starter of investeerder wordt u er snel en volledig wegwijs gemaakt over:

- **Vergunningen:** informatie per procedure en wetteksten. Welke van deze dient u te doorlopen om uw zaak op te starten of om uw activiteiten uit te breiden? U kan er uw vergunningsplicht meteen nagaan inzake milieuvergunning en milieu-effectenrapport, bodemattest, veiligheidsrapport en bouwvergunning;
- **Subsidies:** ruim 190 bladzijden dikke 'Subsidiewegwijzer', downloadbaar in pdf-formaat;
- **Formulieren:** u kunt onmiddellijk uw formulieren opvragen, invullen en eventueel afdrukken. Via de opmaak van een persoonlijke bedrijfsfiche moet u maar één keer uw gegevens ingeven, die dan voor alle nodige formulieren wordt gebruikt;
- **Bedrijvengids:** hier vindt u specifieke informatie rond starten, investeren, vestigen, export, personeel, boekhouding en belastingen;
- **Bedrijfsterreinen:** zoekstelsel dat u toelaat om de databank van beschikbare ruimte op bedrijfsterreinen per provincie te raadplegen. Indien u een geschikt bedrijfsterrein heeft gevonden kan u de GOM (zie vraag 51) van deze provincie contacteren.
- **Bedrijfsforum:** hier kunnen bedrijven nuttige informatie aan elkaar of aan de overheid doorgeven. Ook kunt u aangeven welke functionaliteiten of informatie u in de toekomst graag wenst te vinden op deze site.
- **Nieuwsbrief:** houdt u op de hoogte van de nieuwste evoluties omtrent vergunningen, subsidies, milieu, ruimtelijke ordening, personeel, afval, investeringen...

57. Wat is het KMO-IT Centrum?

Misschien ondervond u als KMO-verantwoordelijke al eens het volgende probleem: u heeft een goed idee maar u beschikt in onvoldoende mate over de tijd, financiering voor een voorstudie, kennis of de geschikte werknemers om dit idee te realiseren. Om daartoe een oplossing te helpen bieden, richtten in april 1998 IMEC (zie ook vraag 24), het collectief onderzoekscentrum WTCM (zie ook vraag 27) en het toenmalige Fabrimetal-Vlaanderen (nu Agoria Vlaanderen) de **vzw KMO-IT Centrum** op, die van bij de aanvang werd gesubsidieerd door de Vlaamse overheid. Het is de bedoeling het IT-gebruik (informatietechnologie) bij de Vlaamse KMO's te stimuleren, met het oog op verbeteringen en innovatie van zowel producten als productie- en bedrijfsprocessen.

De dienstverlening van het KMO-IT Centrum bestaat onder meer uit:

- **advies**, waarbij IT-specialisten het bedrijf doorlichten en de opportuniteiten voor productverbeteringen (via integratie van bestaande IT) en procesverbeteringen (via integratie van IT in het productieproces, productiebesturingssystemen,...) onderzoeken.
- De kostprijs van zo'n **audit** om een idee binnen een bedrijf grondig te analyseren en er de haalbaarheid van na te gaan, bedraagt 256 euro per dag voor de eerste vijf werkdagen, nadien 512 euro per dag tot en met de tiende werkdag.
- **acties** voor informatie, bewustmaking en opleiding zoals IT-seminaries en de publicatie van nieuwsbrieven.

Meer informatie:

KMO-IT Centrum

Kapeldreef 60, 3001 Heverlee

Tel.: 016/29.83.26 – Fax: 016/29.84.21

E-mail: info@kmo-it.be – URL: <http://www.kmo-it.be>

58. Waarvoor kunnen Kempische bedrijven bij Innotek terecht?

Innotek (Innovatie & Technologie-centrum Kempen) is een zogenaamd 'Business and Innovation Center' en heeft als doel integrale ondersteuning te bieden aan vernieuwende projecten bij KMO's uit de Antwerpse Kempen door middel van advies en dienstverlening. Innotek is gevestigd in het Technologiehuis van de Kempen (Technologiezone Geel) en is opgericht met steun van het Provinciebestuur van Antwerpen, het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) en het Vlaamse Gewest.

KMO's uit het arrondissement Turnhout kunnen bij Innotek terecht voor:

- eerstelijnsadvies rond invoering van nieuwe technologieën in het bedrijf;
- advies rond het invoeren van telewerken in hun organisatie;
- organisatie van seminars en infosessies rond nieuwe technologieën;
- telewerklocaties via het Televillage-netwerk;
- advies rond de invoering en het gebruik van ICT;
- huren van bedrijfsruimten en telewerkplekken in het Technologiehuis van de Kempen;
- gebruik van Call en Contact Center Innocall voor inbound, outbound en helpdesk activiteiten.

De innovatie-adviseurs bij Innotek begeleiden de bedrijven bij hun innovatieve activiteiten in de vorm van onder meer:

- onderzoek naar de technische of commerciële haalbaarheid van een project;
- zoekacties naar nieuwe technologieën in het kader van innovatie- en/of diversificatieprojecten;
- korte audits waarbij gezocht wordt naar nieuwe producten of markten en de toepassing van nieuwe technologieën in de onderneming;

- begeleiding van aanvragen voor regionale, federale of Europese subsidies;
- begeleiding naar 'kenniscentra' (universiteiten, hogescholen en andere onderzoekscentra).

Meer informatie:

INNOTEK – Technologiehuis van de Kempen

Cipalstraat 3, 2440 Geel

Tel.: 014/570.570 – Fax: 014/570.560

E-mail: innotek@innotek.be – URL: <http://www.innotek.be>

59. Tot wie kunnen Brusselse ondernemingen zich wenden?

Brusselse ondernemingen die nieuwe technologieën ontwikkelen of hun productieprocessen willen innoveren, kunnen terecht bij het innovatieportaal van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest: **Brussel Technopool**. Brussel Technopool werd opgericht en wordt gefinancierd door het Brussels Hoofdstedelijk Gewest met als doel de synergieën tussen de openbare en private economische en wetenschappelijke operatoren van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest te stimuleren.

Brussel Technopool biedt Brusselse ondernemingen en instellingen die met mogelijkheden of problemen inzake innovatie te maken krijgen een uitgebreid dienstengamma (diagnoses, informatie, begeleiding, observatie, workshops, partnerships...). Dit gebeurt in nauwe samenwerking met de andere Brusselse instellingen zoals GIMB, ECOBRU (zie hieronder), EEBIC, BGDA, de universiteiten en de hogescholen. Brussel Technopool richt zijn bekwaamheden vooral op de volgende domeinen:

- landbouw & voeding;
- communicatie (informatie- en communicatietechnologieën);
- gezondheid;
- precisie-industrieën.

Uiteraard beperkt innovatie zich niet tot die vier strategische sectoren en Brussel Technopool doet dan ook tussenkomsten in andere activiteitsdomeinen wanneer het daartoe van een Brusselse onderneming de vraag krijgt.

Meer informatie:

Brussel Technopool vzw

Gabrielle Petitstraat 4 bus 12, 1080 Brussel

Tel.: 02/422.00.20 – Fax: 02/422.00.43

E-mail: info@technopol.be – URL: <http://www.technopol.be>

Voor ondernemingsactiviteiten te Brussel, kan u ook nog terecht bij de adviseurs van **ECOBUR**, het enige loket van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest ten dienste van bedrijven, dat u wegwijs maakt in alle formaliteiten, wetgeving, financieringsmethodes, subsidies,... ECOBRU maakt deel uit van de dienst Economische expansie van de GOMB en is samengesteld uit een cel economie en een cel milieu.

ECOBUR

Coördinator: Boudewijn Boone

Gabrielle Petitstraat 6, 1080 Brussel

Tel.: 02/422.52.00 – Fax: 02/422.51.48

E-mail: econom@gomb.irisnet.be of environ@gomb.irisnet.be
(naargelang onderwerp)

URL: <http://www.gomb.be/>

60. Overigens, wie geeft de Vlaamse overheid eigenlijk raad over innovatie?

Net zoals voor andere takken van haar beleid, laat de Vlaamse overheid zich voor het uitstippelen van haar technologie- en innovatiebeleid uitvoerig inlichten door specialisten.

Het adviesorgaan van de Vlaamse regering en het Vlaams Parlement voor het wetenschaps- en technologiebeleid is de **Vlaamse Raad voor Wetenschapsbeleid (VRWB)**, opgericht in 1993. De VRWB is bevoegd om over elke aangelegenheid betreffende het wetenschaps- en technologiebeleid (beleidslijnen, prioriteiten, vorming van het onderzoekspersoneel,...) op eigen initiatief of op verzoek aanbevelingen te formuleren, onderzoek te verrichten en advies uit te brengen. Het verzoek kan uitgaan van de Vlaamse regering, van elk lid van deze regering of van het Vlaams Parlement.

Het **Vlaams Instituut voor Wetenschappelijk en Technologisch Aspectenonderzoek (viWTA)** werd opgericht in 2000 om het debat over de maatschappelijke gevolgen van wetenschappelijke en technologische evoluties te stimuleren en te structureren en het Vlaams Parlement te ondersteunen bij de behandeling van materies die met wetenschap en technologie verband houden.

In afwachting van de oprichting van een afzonderlijk Vlaams ministerie voor Wetenschappen en Technologische Innovatie (in het kader van de reorganisatie van de Vlaamse overheid, Beter Bestuurlijk Beleid), zijn de deskundigen van technologische innovatie bij de Vlaamse administratie zelf te vinden in de **administratie Wetenschap en Innovatie (AWI)** van het Departement Wetenschap, Innovatie en Media. De AWI is ook de verantwoordelijke uitgever van dit Innovatiezakboekje, in samenspraak met het IWT-Vlaanderen.

De administratie omvat naast de Monitoringcel nog twee afdelingen, de afdeling Wetenschappen en de afdeling Technologie en Innovatie. Tot het takenpakket van de administratie behoren onder meer:

- opvolging van de beleidsuitvoering door het IWT-Vlaanderen (zie onder meer vraag 18);

- monitoring en evaluatie van de uitvoering van de beheersovereenkomsten van de onderzoeksinstellingen IMEC, VITO en VIB (zie hoofdstuk 3);
- coördinatie van de Vlaamse betrokkenheid in internationale fora, actief op het vlak van onderzoek en ontwikkeling, zoals EU, OESO en UNESCO;
- stimulering van de deelname van Vlaamse onderzoekers aan internationale onderzoeksprogramma's, in het bijzonder aan het Europese Kaderprogramma voor onderzoek en ontwikkeling en aan COST;
- opvolging van de evolutie inzake technologische innovatie op Vlaams, Belgisch en internationaal niveau met koppeling van deze informatie naar het beleid;
- bijdrage tot de voorbereiding en realisatie van het jaarlijkse actieplan voor Wetenschapsinformatie en Innovatie;
- verspreiding van beleidsrelevante informatie, onder meer via het databanksysteem IWETO (zie vraag 21) en via het jaarboek 'Speurgids Wetenschap, Technologie en Innovatie', dat gegevens bevat van het Horizontaal Begrotingsprogramma Wetenschapsbeleid.

Coördinaten:

- **Vlaamse Raad voor Wetenschapsbeleid - VRWB**

North Plaza B, Koning Albert II-laan 7, 1210 Brussel

Tel.: 02/553.45.20 – Fax: 02/553.45.23

E-mail: vrwb@vlaanderen.be

URL: <http://www.vrwb.vlaanderen.be>

- **Vlaams Instituut voor Wetenschappelijk en Technologisch Aspectenonderzoek - viWTA**

Vlaams Parlement, 1011 Brussel

Tel.: 02/552.40.50 – Fax: 02/552.44.50

E-mail: viWTA@vlaamsparlement.be

URL: <http://www.viWTA.be>

- **Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap**

- Administratie Wetenschap en Innovatie**

- Boudewijnlaan 30, 1000 Brussel.

- Tel.: 02/553.60.08 – Fax: 02/553.60.07

- E-mail: wetenschap.innovatie@vlaanderen.be

- URL: <http://www.innovatie.vlaanderen.be>

Hoofdstuk 7: "Een verwittigd man/vrouw..."

Of de bescherming van uw productinnovatie door octrooien

Innoveren door de ontwikkeling van nieuwe producten kost tijd, moeite en investeringen. Het zou zonde zijn mocht blijken dat na alle geleverde inspanningen een concurrent net iets vroeger een gelijkaardig vernieuwend product ontwikkelde en liet beschermen. Of dat uw product – waarvan u naliert het te beschermen door een octrooiname – door anderen wordt gekopieerd en op de markt gebracht. Alle moeite voor niets! In dit hoofdstuk leert u hoe u het best uw productinnovaties beschermt. Het is meteen mooi meegenomen dat dit lang niet zoveel tijd en geld kost als u misschien wel denkt.

Inhoud hoofdstuk 7:

61. Waarom is bescherming van industriële eigendom belangrijk?
62. Wat is een octrooi?
63. Hoe zit het met octrooinames in België en de wereld?
64. Zijn er nog andere middelen om industriële eigendomsrechten te beschermen?
65. Waar kan ik in België terecht voor een octrooi?
66. Wat kan de sectie Productie van de Dienst voor de Industriële Eigendom (DIE) voor mijn onderneming doen?
67. Waarvoor kan ik bij de sectie Octrooi-informatie van de Dienst voor de Industriële Eigendom (DIE) terecht?
68. Welke diensten verleent de Juridische sectie van de Dienst voor de Industriële Eigendom (DIE)?
69. Wat kost een octrooi (in tijd en geld)?
70. Welke zijn de internationale octrooi-instanties?

61. *Waarom is bescherming van industriële eigendom belangrijk?*

Bij heel wat ondernemers heerst de misvatting dat de procedure voor een octrooiname heel omslachtig is, gigantisch veel geld kost en jarenlang aansleept. Zoals de meeste vooroordelen kloppen ook deze niet. In elk geval weegt de (relatief kleine) moeite van octrooiname niet op tegen de vele voordelen ervan. Anders gesteld: octrooiname kost u wel iets, maar géén octrooiname kost u wellicht heel wat méér.

Voor uw onderneming op zich is het belangrijkste octrooi voordeel uiteraard de **wettelijke bescherming van het economische exploitatierecht** van uw innovaties. Het is maar eerlijk dat diegene die zaait, ook mag oogsten. Op macro-economisch vlak speelt het octrooisysteem tevens een belangrijke rol bij de **stimulering van technische innovatie**. Door de bescherming van het recht op economische exploitatie van de uitvinding, zijn de bedrijven sneller geneigd om in O&O te investeren. Bovendien versterken de uitsluitende rechten die een octrooi verschaft de marktpositie van een innoverend bedrijf, onder meer door de **licenties** die uit de octrooien kunnen voortvloeien.

Die licenties zijn dan weer erg belangrijk voor de **kennisoverdracht**. Het gebeurt nog te vaak dat nodeloos geïnvesteerd wordt in ontwikkeling van technologie, waarna blijkt dat die reeds bestond en gepatenteerd was! Trouwens, de functie van het octrooisysteem als bron van technische informatie is sowieso van onschatbare waarde. De octrooien zijn immers verplicht duidelijk en uniform opgesteld en openbaar raadpleegbaar voor elke geïnteresseerde. Zo is het overgrote deel van de momenteel toegepaste technologie via de octrooiliteratuur beschikbaar. Werkt dit dan niet juist ongeoorloofd 'plagiaat' in de hand, vraagt u zich misschien af? Neen, in ruil voor de dienst die de uitvinder of innoverende onderneming met de publicatie van zijn uitvinding aan de gemeenschap bewijst, krijgt hij een tijdelijk exclusief exploitatierecht dat wettelijk is beschermd.

62. Wat is een octrooi?

Een octrooi (of patent) is een wettelijk document dat een industrieel eigendomsrecht beschermt met als doel de economische exploitatie ervan veilig te stellen en de O&O-investeringen terug te winnen. Het octrooi verbiedt immers aan derden gedurende een bepaalde periode en binnen een bepaalde regio de uitvinding zonder toestemming te vervaardigen, te gebruiken of te verkopen. Bescherming via een octrooi bestaat al van zodra er economische belangen gemoeid werden met uitvindingen. De allereerste octrooi-wetgeving zag reeds het licht in Venetië in 1474.

Volgens de Europese Octrooiorganisatie (European Patent Organisation of EPO, zie vraag 63) zijn er **drie voorwaarden** voor de octrooieerbaarheid van een uitvinding:

- een **technische oplossing** bieden voor een probleem;
- een **nieuwigheid** bevatten die geen deel uitmaakt van de huidige (gekende) stand van de techniek;
- over een toegevoegde waarde beschikken door **industriële toepasbaarheid**.

De wet sluit evenwel een aantal zaken van de bescherming door de octrooiwet uit:

- sommige kweekproducten van soorten of rassen;
- dierenrassen;
- hoofdzakelijk biologische procédés voor de voortbrenging van planten of dieren (maar microbiologische procédés dan weer wel);
- uitvindingen waarvan de toepassing strijdig zou zijn met de openbare orde, de goede zeden, de bescherming van de gezondheid en het leven van personen en dieren of de vrijwaring van planten en het milieu.

Daarnaast sluit de wet bepaalde zaken uit van kwalificatie als 'uitvinding'. Die zijn bijgevolg niet octrooieerbaar:

- ontdekkingen, wetenschappelijke theorieën en wiskundige methoden;
- esthetische vormgeving;
- stelsels, regels en methoden voor het verrichten van geestelijke arbeid, voor het spelen of voor de bedrijfsvoering;
- computerprogramma's als dusdanig (toepassingen wel);
- de presentatie van gegevens.

Voorts wensen we nog even aan te stippen dat er een onderscheid bestaat tussen intellectuele eigendom en industriële eigendomsrechten.

- De **industriële eigendom** bevat alle regels die het uitvindingsoctrooi, het merk van producten of diensten, tekeningen en modellen, de handelsnaam, de aanwijzingen van herkomst en de benamingen van oorsprong, en de oneerlijke mededinging beheren.
- De **intellectuele eigendom** is ruimer en bevat alle regels die de bescherming van de industriële-eigendomsrechten, de auteursrechten en de knowhow beogen. Elk van de verschillende beschermingsmogelijkheden heeft eigen kenmerken en beperkingen. Voor meer uitleg: zie vraag 64 en de website van de Dienst voor de Industriële Eigendom van het ministerie van Economische Zaken via <http://mineco.fgov.be>, klik op de keuzeknoppen 'Marktordening' en daarna 'Intellectuele Eigendom'. Daar vindt u onder meer een uiterst handige inleiding over de industriële eigendom: "*Van uitvinding tot octrooi*".

63. Hoe zit het met octrooinames in België en de Wereld?

Momenteel zijn ruim 4 miljoen octrooien in werking over de hele wereld en elk jaar wordt wereldwijd octrooi aangevraagd voor nog eens 700.000 uitvindingen. Gemiddeld wordt octrooi aangevraagd voor uitwerking in vier landen. Enkel bij het **Europees Octrooibureau (EPO)** kwamen in 2000 al 140.000 aanvragen binnen. De inkomsten uit octrooilicenties voor 2000 bedroegen wereldwijd 100 miljard US\$ of tienmaal zoveel als in 1990.

Bepaalde landen spelen duidelijk koploper. In 2000 werden wereldwijd 100.692 octrooien toegekend, waarvan 49,4 % (49.740) afkomstig waren van bedrijven uit de EPO-lidstaten. Duitsland op zich was al goed voor 20.104 octrooien (20 %). Voor de Verenigde Staten waren dat er 28.499 (28,3 %) en voor Japan 17.124 (17 %). Voor België was dat slechts 1.111 octrooien (1,1 %). Dit is al een verbetering bij vroeger, maar in vergelijking met Nederland (4.435 octrooien of 4,4 %), heerst in België nog steeds een onvoldoende octrooibewuste bedrijfscultuur.

Toch gaat het de goede richting uit. In 1990 werden in België 40,2 octrooien per miljoen inwoners afgeleverd, beduidend minder dan het toenmalige EU15-gemiddelde van 51,1 per miljoen inwoners. Voorlopige cijfers van 2000 tonen aan dat de Belgen inmiddels innovatiever zijn dan het Europese gemiddelde met 88 Belgische octrooien per miljoen inwoners tegen 74 EU15-octrooien per miljoen inwoners. Tot en met 1994 zat België nog onder het Europese gemiddelde, maar in 1995 kwam er een kentering. Ook in absolute cijfers steeg het aantal octrooien in ons land. In 2000 werden er meer dan dubbel zoveel octrooien afgeleverd dan in 1994. In België focust O&O in de ondernemingen vooral op scheikunde en farmacie (ongeveer 40 % van de uitgaven), elektronica en elektrotechnieken (bijna 20 % van de uitgaven), transportmaterieel en precisieinstrumenten. Dit komt uiteraard ook tot uiting in de aard van de octrooien. In Vlaanderen komt

daar nog de biotechnologie bij. Van de bedrijfsuitgaven voor O&O in Vlaanderen, gaat 69 % naar productinnovatie.

Gedurende de periode 1978-1997 was 60,8 % van alle Belgische octrooiaanvragen bij het EPO afkomstig uit het Vlaamse Gewest. Antwerpen alleen al is goed voor meer dan een kwart van alle aanvragen uit België. In Vlaanderen worden relatief méér octrooien afgeleverd dan gemiddeld in België in de volgende technologische klassen: fotografie, landbouw, telecommunicatie, drukkerij en weverij. Binnen de top-50 bedrijven die in ons land EPO-aanvragen doen, is tweederde van de aanvragen gedaan in het Vlaamse Gewest, afkomstig van een Vlaams bedrijf.

Niettemin behoren we nog niet tot de Europese koplopers. De eerste plaats in de Europese Unie wordt bezet door Zweden waar in 2000 niet minder dan 196 octrooien per miljoen inwoners werden afgeleverd. Op tamelijk grote afstand volgen Duitsland en Luxemburg met 133 en Finland met 129. De minst innovatieve Europese landen zijn in het zuiden te zoeken met Portugal (slechts 1,5 octrooi per miljoen inwoners), Griekenland (2,4) en Spanje (8,2). Ter vergelijking: met respectievelijk 313 en 250 nieuwe octrooien per miljoen inwoners hebben de Verenigde Staten en Japan nog altijd een innovatieve straatlengte voorsprong op de Europeanen.

64. Zijn er nog andere middelen om industriële eigendomsrechten te beschermen?

Zoals u in de vorige vraag kon lezen, kunnen slechts technologische uitvindingen genieten van de bescherming door een octrooi. Toch bestaan nog andere industriële eigendomsrechten die het beschermen zeker waard zijn zoals tekeningen of modellen en merken.

- **Tekeningen of modellen** beschermen het recht op een nieuw ontworpen uiterlijk van een gebruiksvoorwerp. Het recht op een tekening of model laat de houder toe zich te verzetten tegen elke productie en gebruik van een product dat een identiek aspect vertoont met de gedeponeerde tekening of het model of dat slechts minieme verschillen vertoont.
- Het **merk** is een teken of naam dat dient om de producten of diensten van een onderneming te onderscheiden van die van andere bedrijven. Bovendien vervult een merk een belangrijke reclame- en marketingfunctie en verleent het een kwaliteitsimago aan een product. Het merkenrecht laat de houder toe zich te verzetten tegen ieder gebruik in de zakenwereld van zijn merk of een erop gelijkend teken voor gelijkaardige producten en soms zelfs voor niet-gelijkaardige producten.

In tegenstelling tot het **auteursrecht** (de andere tak van de intellectuele eigendom) dat men verwerft zonder bijzondere formaliteiten, hebben alle voornoemde industriële eigendomsrechten gemeen dat ze pas bescherming genieten nadat ze naar behoren werden ingediend bij de bevoegde autoriteiten.

Merk op: sinds 1999 bestaat bij het Benelux Bureau voor Tekeningen of Modellen de mogelijkheid van '**i-Depot**'. Dit eenvoudig en goedkoop middel laat toe om zonder bijzondere formaliteiten een vaste creatiedatum aan uw uitvinding te geven. Hoewel 'i-Depot' geen wettelijke bescherming biedt, kan ze nuttige diensten bewijzen bij eventuele gerechtelijke betwistingen omtrent het tijdstip van uitvinding.

65. Waar kan ik in België terecht voor een octrooi?

Octrooibescherming is in ons land een federale aangelegenheid. De bevoegde instantie, ook voor de bescherming van merken, tekeningen en modellen, is de **Dienst voor de Industriële Eigendom**, die behoort tot het Bestuur Handelsbeleid in de schoot van het ministerie van Economische Zaken. De algemene opdrachten van deze dienst zijn onder meer:

- bevorderen van de industriële eigendom en van de belangen van de in België actieve ondernemingen;
- aanvragen ontvangen en afhandelen voor de nationale, Europese en internationale octrooien voor de Benelux, gemeenschaps- en internationale merken voor de Benelux en internationale tekeningen of modellen;
- afleveren van Belgische octrooien;
- verspreiden van informatie over de industriële eigendomsrechten, onder meer de technische informatie die de octrooien inhouden.

De Dienst voor de Industriële Eigendom bestaat uit drie secties, met elk een gespecialiseerde opdracht: productie, octrooi-informatie en de juridische sectie (zie vragen 66, 67 en 68).

Algemene coördinaten:

Ministerie van Economische Zaken

Bestuur Handelsbeleid, Dienst voor de Industriële Eigendom

Northgate III, Koning Albert II - laan 16, 1000 Brussel

Tel.: 02/206.41.48 – Fax: 02/206.57.01

E-mail: piie_doc@mineco.fgov.be

URL: <http://mineco.fgov.be>, klik op keuzeknoppen 'Marktordening' en daarna 'Intellectuele Eigendom'.

66. *Wat kan de sectie Productie van de Dienst voor de Industriële Eigendom (DIE) voor mijn onderneming doen?*

De opdrachten van de sectie Productie zijn onder meer:

- Ontvangst van de aanvragen voor Belgische, Europese en internationale (PCT-) octrooien en voor de **Belgische aanvullende beschermingcertificaten (ABC's)**. Deze laatsten hebben tot doel de octrooibescherming voor bepaalde producten – die onderworpen zijn aan een vergunning voor het in de handel brengen – te verlengen.
- Overdracht van de Europese octrooi-aanvragen aan het Europees Octrooibureau (EPO) met hoofdzetel te München (zie vraag 70), en van internationale (PCT-) octrooi-aanvragen aan de Wereldorganisatie voor de Intellectuele Eigendom (OMPI) met hoofdzetel te Genève.
- Aflevering van het in het kader van de Belgische verleningsprocedure door het EPO opgestelde verslag van nieuwheidsonderzoek en van attesten inzake octrooien en ABC's.
- Verlening en publicatie van de Belgische octrooien en Belgische ABC's.
- Registratie van vertalingen en van statuutwijzigingen van octrooien en ABC's (zoals licentie-overeenkomsten, overdrachten...) in het Belgisch octrooiregister.

Merk op: de dienst heeft gelijkaardige opdrachten in verband met merken, tekeningen en modellen met onder meer ontvangst en overdracht van depots aan het Benelux-Merkenbureau en het Benelux Bureau voor Tekeningen of Modellen in Den Haag en aan het Harmonisatiebureau voor de Interne Markt (HBIM) in Alicante.

Meer informatie:

Ministerie van Economische Zaken

Bestuur Handelsbeleid, Dienst voor de Industriële Eigendom

Northgate III, Koning Albert II - laan 16, 1000 Brussel

Tel.: 02/206.48.42 – Fax: 02/206.57.50

e-mail: piie_patents@mineco.fgov.be

URL: <http://mineco.fgov.be>, klik op keuzeknoppen 'Marktordening' en daarna 'Intellectuele Eigendom'.

Contactpersonen:

- **Indienen van de ABC' s:**

Marie-Paule Hoebanx – Tel.: 02/206.48.42

Paula François – Tel.: 02/206.48.43

- **Vertalingen van Europese octrooien:**

Frans De Brabanter – Tel.: 02/206.48.40

- **Registraties in het Belgische octrooiregister:**

Marie-Madeleine De Wulf – Tel.: 02/206.48.41

- **Merken, tekeningen of modellen:**

Nathalie di Pasqualato – Tel.: 02/206.48.90

67. *Waarvoor kan ik bij de sectie Octrooi-informatie van de Dienst voor de Industriële Eigendom (DIE) terecht?*

De opdrachten van de sectie Octrooi-informatie zijn onder meer:

- Verspreiden van de technische informatie die de octrooien bevatten aan alle belangstellenden.
- Rechtstreeks toegang verlenen tot de leeszaal van de Dienst voor Industriële Eigendom en de verschillende documenten op papier, (micro-)film en cd-rom.
- Op bestelling uitvoeren van gewenste on-line onderzoeken naar onder meer:
 - specifieke octrooien;
 - de nieuwheid van de uitvinding;
 - het wettelijk statuut van een octrooi;
 - informatie met het oog op verzet of vernietiging van een octrooi;
 - de vrijheid van uitbating.
- Op bestelling kopieën of afdrukken leveren op papier van octrooien of van uittreksels van octrooien per post, telefax of e-mail.

De sectie Octrooi-informatie beschikt over heel wat middelen om onderzoek in verband met octrooien snel en efficiënt uit te voeren:

- verzameling van meer dan 5.000 cd-rom's en een documentair fonds van ruim 20 miljoen octrooidocumenten op papier;
- een eerste onderzoek is mogelijk via index cd-rom's die de sleutels geven om de volledige teksten van recente octrooien te raadplegen;
- oudere octrooien zijn op (micro-)film of papier raadpleegbaar.

Daarnaast bestaan diverse **databanken**, zoals

- **Epoline®**: onderzoekstelsel van het EPO met toegang tot databanken van de nationale, Europese en internationale PCT-octrooien (zie vraag 69) via <http://www.epoline.org>. De epoline Customer Services zijn op werkdagen tussen 8.00 en 18.00 uur telefonisch te bereiken op het nummer 0031/ 70 340 45 00.

- **Belindis:** verschaft on-line toegang tot de Belgische octrooi-informatie;
- **Inpadoc:** specifieke databank betreffende het juridisch statuut van het octrooi;
- **EPRV:** geeft de laatste situatie van het Europees octrooi weer;
- **esp@cenet:** samenwerking van de Belgische Dienst met het Europees Octrooibureau dat informatie aanbiedt via internet en toegang verschaft tot ruim 30 miljoen octrooidocumenten uit ruim 50 landen: URL: <http://be.espacenet.com>
Contact: Stefaan Drisque – Tel.: 02/206.48.95

Contactpersonen:

- **octrooi-onderzoeken online:**
Nico Deconinck – Tel.: 02/206.48.84
- **kopieën van octrooien:**
Chantal Vanderperren – Tel.: 02/206.41.49
- **informatie:**
Georges Francis – Tel: 02/206.41.48

URL: <http://mineco.fgov.be> en klik vervolgens op 'marktordening' en vervolgens op 'intellectuele eigendom'.

68. Welke diensten verleent de Juridische sectie van de Dienst voor de Industriële Eigendom (DIE)?

De opdrachten van de Juridische sectie zijn onder meer:

- De DIE-klanten – particulieren en ondernemingen – inlichten inzake de industriële eigendom en juridische bijstand verschaffen aan de sectie Productie van de DIE.
- De opvolging verzekeren van al dan niet betwiste zaken met betrekking tot de industriële eigendom waarin de Belgische staat of het ministerie partij is of een belang heeft om op te treden.
- België vertegenwoordigen in internationaal verband en meewerken aan opgestarte projecten in het kader van internationale instellingen zoals de Europese Unie, Wereldorganisatie voor de Intellectuele Eigendom (WIPO), Wereld-handelsorganisatie (WTO), Europese Octrooi-organisatie (EPO), Harmonisatiebureau voor de interne markt (HBIM), Benelux Merkenbureau (BMB) en Benelux Bureau voor Tekeningen of Modellen (BBTM).
- Ontwerpen en aanpassen van de wetgeving en de reglementering die toepasselijk is op de industriële eigendom.

De voornaamste **normeringen** op nationaal, Europees en internationaal niveau zijn:

- inzake **uitvindingsoctrooien**
 - Wet van 28 maart 1984 op de uitvindingsoctrooien;
 - Verdrag van het Europees octrooi van 5 oktober 1973;
 - Richtlijn 98/44/EG van 6 juli 1998 inzake de rechtsbescherming van biotechnologische uitvindingen.
- inzake **merken**
 - Eénvormige Benelux-wet op de merken van 19 maart 1962;
 - Richtlijn 89/104/EEG van 21 december 1988 betreffende de aanpassing van het merkenrecht der Lidstaten;
 - Richtlijn 40/94/EG van 20 december 1993 inzake het Gemeenschapsrecht.

- inzake **tekeningen of modellen**
 - Eénvormige Benelux-wet inzake tekeningen of modellen van 20 oktober 1966;
 - Richtlijn 98/71/EG van 13 oktober 1993 inzake de rechtsbescherming van modellen.

Meer informatie:

- **Geoffrey Bailleux, jurist**

Tel.: 02/206.48.26

e-mail: geoffrey.bailleux@pophost.eunet.be

- **Paul Laurent, jurist**

Tel.: 02/206.48.24

e-mail: paul.laurent@pophost.eunet.be

- **Monique Petit, juriste**

Tel.: 02/206.48.27

e-mail: monique.petit@pophost.eunet.be

URL: <http://mineco.fgov.be> en klik vervolgens op 'marktordening' en vervolgens op 'intellectuele eigendom'.

69. Wat kost een octrooi (in tijd en geld)?

Men onderscheidt drie soorten procedures naargelang van het gewenste geografische bereik: de nationale procedure, de Europese procedure en de internationale procedure. In principe gelden dezelfde stappen voor elke procedure:

- indienen van de aanvraag voor een octrooi;
- onderzoek naar de vorm;
- nieuwheidsonderzoek;
- publicatie van de aanvraag;
- onderzoek naar de octrooieerbaarheid;
- verlening van het octrooi of verwerping van de aanvraag;
- publicatie van het verleend octrooi;
- mogelijkheid van verzet en beroep.

Wel verschillen de kosten naargelang van de geografische uitgestrektheid en de looptijd waarop het octrooi betrekking heeft.

• **Nationale octrooien: geldig in België, gedurende 6 of 20 jaar.**

De procedurekosten bedragen 75 euro voor een octrooi van 6 jaar en 990 euro voor een octrooi van 20 jaar. Bij deze kosten dient men de jaarlijkse taksen te voegen die men vanaf het derde jaar moet betalen en die geleidelijk verhogen van ongeveer 30 euro voor het derde jaar tot ongeveer 470 euro voor het twintigste jaar. De extra kosten voor een octrooigemachtigde – indien men daarop een beroep doet – zijn zeer afhankelijk van de moeilijkheidsgraad van het opstellen van de aanvraag en kunnen gaan van 1.200 euro tot 5.000 euro.

Gemiddeld duurt de periode tussen de indieningsdatum en de verlening en publicatie van het octrooi een 20-tal maanden.

• **Europese octrooien**

Met de omschakeling naar de euro waren de exacte bedragen nog niet bekend. Ter indicatie worden de vorige prijzen gegeven die

geldden begin 1998. Toen bedroeg het totaal van de procedurekosten ongeveer 4.550 euro, die echter in de tijd gespreid worden. Immers, gemiddeld wordt het Europese octrooi zo'n 42 maanden na de indiening toegekend.

De kosten omvatten:

- een maand na de indiening is er de indieningsheffing van ongeveer 130 euro en de onderzoeksheffing die moet toelaten de nieuwerdswaarde van de uitvinding in te schatten van ongeveer 880 euro.
- na 24 maanden dient er heffing per aangewezen Lidstaat betaald te worden van ongeveer 880 euro en de heffing voor het onderzoek naar de octrooieerbaarheid van ongeveer 1.450 euro.
- na 42 maanden is er de heffing voor het verlenen en het drukken van het octrooi van ongeveer 730 euro.

Ook hier zijn er vanaf het derde jaar progressieve jaarheffingen, eventueel de honoraria van de octrooigemachtigde en eventueel vertalingskosten.

• **Internationale (PCT)-octrooien**

Momenteel geldt het Patent Cooperation Treaty (PCT) in ruim 100 landen, waaronder de Europese landen, de Verenigde Staten en Japan. Als men vooraf zeker is dat men in deze landen bescherming wenst, is dit de aangewezen procedure. De PCT-procedure kost ongeveer 5.000 euro, exclusief de kosten van de octrooigemachtigde en de vertalingen. De onderzoeksfase duurt 20 tot 30 maanden, waarna men overschakelt op vereenvoudigde nationale of Europese procedures.

70. Welke zijn de internationale octrooi-instanties?

Vooraf dient opgemerkt dat elke octrooiprocedure (Benelux, Europees, Wereldwijd) ingeleid kan worden via de Belgische Dienst voor de Industriële Eigendom, waar men u ook met inlichtingen kan verder helpen.

- **Benelux-Bureau voor Tekeningen of Modellen (BBTM)**

Op 25 oktober 1965 ondertekenden de drie landen een Benelux-Verdrag inzake tekeningen of modellen. Op basis daarvan kwam de éénvormige Benelux-wet inzake tekeningen of modellen tot stand, die in werking trad op 1 januari 1975.

Adres: Bordewijklaan 15, NL-2591 XR Den Haag (Nederland)

Briefwisseling: Postbus 90404, NL-2509 LK Den Haag (Nederland)

Tel.: 0031/ 70.349 11 11 – Fax: 0031/ 70 347 57 08

e-mail : info@bbtm-bbdm.org – URL: <http://www.bbtm-bbdm.org>

- **Benelux Merkenbureau (BMB)**

Op 19 maart 1962 ondertekenden de drie landen het Benelux-Verdrag inzake de warenmerken op basis waarvan de éénvormige Benelux-wet op de merken tot stand kwam die in werking trad op 1 januari 1971.

Adres: Bordewijklaan 15, NL-2591 XR Den Haag (Nederland)

Briefwisseling via: Postbus 90404, NL-2509 LK Den Haag (NL)

Tel. 0031/ 70 349.11.11 - Fax 0031/ 70 347.57.08

e-mail: info@bmb-bbm.org – URL: <http://www.bmb-bbm.org>

BBTM en BMB zijn voor het publiek toegankelijk op werkdagen van 10.00 tot 12.00 u en van 14.00 –16.00 u.

Opgepast!: de Benelux Bureaus behandelen e-mail op gelijke wijze als telefoongesprekken. Het is dan ook niet mogelijk om per e-mail depots te verrichten, te handhaven of in te trekken; bezwaar te

maken tegen voorlopige weigeringen; verzoeken in te dienen tot het aantekenen van wijzigingen in het register (mutaties); vernieuwingsverzoeken in te dienen; stukken in te dienen (zoals volmachten, afbeeldingen, overeenkomsten, bewijsstukken,). Ook niet in de vorm van attachments, in wel formaat dan ook. Dergelijke e-mail wordt als niet verzonden beschouwd. De gewone post en de fax zijn hiervoor het enige medium.

- **Harmonisatiebureau voor de interne markt (HBIM)**

Dit bureau is gevestigd in Alicante (Spanje) en registreert EU-handelsmerken en (binnenkort) tekeningen of modellen. Een EU-handelsmerk waarborgt aan de eigenaar ervan een uniform recht in alle EU-lidstaten door middel van één procedure.

Adres: **Office for Harmonization in the Internal Market
(Trade Marks and Designs)**

Avenida de Europa 4, E-03008 Alicante (Spanje)

Tel.: 0034/ 965.139.100 – Fax: 0034/ 965.139.173

(algemene informatie)

Fax: 0034/ 965.131.344 (communicatie over EU-handelsmerken)

E-mail: information@oami.eu.int – URL: <http://oami.eu.int>

- **European Patent Office**

De European Patent Organisation (EPO) werd ingevolge de European Patent Convention (EPC) in 1973 in München opgericht met als doel een eenvormig Europees octrooisysteem te ontwikkelen. Op 7 oktober 1977 werd EPC van kracht in België. Eind 2001 telt EPO 20 leden-landen: België, Cyprus, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Ierland, Italië, Lichtenstein, Luxemburg, Monaco, Nederland, Oostenrijk, Portugal, Spanje, Turkije, Verenigd Koninkrijk, Zweden en Zwitserland. Eerlang wordt verwacht dat ook Albanië, Letland, Litouwen, Roemenië, Slovenië en de voormalige Joegoslavische republiek Macedonië zullen toetreden.

De uitvoerende afdeling van EPO is het eigenlijke **Europese patentenbureau** (European Patent Office) dat in 1977 werd opgericht. Het EPO wordt steeds bekender bij de ondernemingen, want tussen 1995 en 2001 verdubbelde het aantal octrooiaanvragen. Eind 2001 telde het EPO in totaal bijna 4.800 medewerkers, waarvan een 370-tal Belgen. Daarvan zijn er 2.400 actief in de hoofdzetel te München. Daarnaast beschikt het EPO ook over een vestiging in Den Haag (2.100 medewerkers) en bijkantoren in Berlijn (200 medewerkers) en Wenen (90 medewerkers). De officiële talen van het EPO zijn Frans, Engels en Duits. Het budget voor 2000 bedroeg 700 miljoen euro. Tijdens datzelfde jaar mocht EPO de miljoenste Europese octrooiaanvraag noteren.

Hoofdzetel:

Erhardtstrasse 27, D-80331 München (Duitsland)

Tel: 0049 - 89 2399-0 – Fax: 0049 - 89 2399-44.65

E-mail via: <http://www.european-patent-office.org/mail/index.htm> (klik naargelang uw vraag)

URL: <http://www.european-patent-office.org> (een site met erg veel nuttige links).

Vestiging Den Haag:

Patentlaan 2, NL-2288 EE Rijswijk (Nederland)

Briefwisseling: Postbus 5818, NL-2280 HV Rijswijk (Nederland)

Tel: 0031 - 70 340-20.40 – Fax: 0031 - 70 340-30.16

e-mail: epoline@epo.org

Bijkantoor Berlijn:

Gitschiner Strasse 103, D-10969 Berlijn (Duitsland)

Tel.: 0049 - 30 - 2 59.01-0 – Fax: 0049 - 30 - 2 59.01 - 840

Bijkantoor Wenen:

Rennweg 12, A - 1030 Wenen (Oostenrijk)

Briefwisseling: Postfach 90, A - 1031 Wenen (Oostenrijk)

Tel: 0043 1 521.26-0 – Fax: 0043 1 521.26-54.91

- **World Intellectual Property Organization (WIPO)**

Op **wereldwijde schaal** bestaat er het **PCT-systeem** (Patent Cooperation Treaty), gesteund op een internationaal verdrag dat eenvormige en vereenvoudigde octrooiaanvragen, internationale opzoeken en voorafgaande onderzoeken regelt in ruim 100 landen. Het PCT-verdrag wordt beheerd en uitgevoerd door de 'World Intellectual Property Organization' (WIPO) in Genève. PCT-aanvragen en –opzoeken kunnen ook via het EPO of de DIE gebeuren.

World Intellectual Property Organization

34, Chemin des Colombettes

CH-1211 Genève (Zwitserland)

Tel. 0041/ 22 338.91.77 – Fax 0041/ 22 338.97.50

E-mail: WIPO.mail@wipo.int – URL: <http://www.wipo.org>

Hoofdstuk 8: "Nieuwe wijn in nieuwe zakken"

Of hoe zit het met internetmarketing?

Wat heeft marketing te maken met productinnovatie? Veel, zoniet alles. Uiteindelijk moeten de nieuwe producten en diensten hun weg naar de (potentiële) klanten vinden. De economische geschiedenis is bezaaid met voorbeelden van technisch superieure producten die van de markt verdrongen werden door producten met 'een beter marketing-gehalte'. Kortom, ook voor de meest innovatieve producten speelt een uitgekiend marketingbeleid een essentiële rol. Vanzelfsprekend is dit zakboekje niet het aangewezen instrument om de nieuwste marketingtechnieken uit de doeken te doen, maar even een deel-aspect belichten, moet kunnen. Vandaar: hoe zit het eigenlijk met het veelbesproken e-commerce via het internet? Maar eerst nog even de basisprincipes.

Inhoud hoofdstuk 8:

71. Waarmee moet ik rekening houden bij de introductie van een nieuw product?
72. Hoe ziet een goed marketingplan eruit?
73. Internet als marketingkanaal: de gouden ballon doorprikt?
74. Hoe surft de (Europese) internetgebruiker?
75. Hoe koopt de (Belgische) internetgebruiker en waarom?
76. Hoe het vertrouwen van de internetconsument vergroten?
77. Hoe werkt Chamber-Trust en wat zijn de voordelen?
78. Hoe bevordert ChamberSign de Europese B-t-B-internethandel?
79. Hoe een domeinnaam registreren?
80. Wat komt er nog bij het houden van een website kijken?

71. Waarmee moet ik rekening houden bij de introductie van een nieuw product?

Een bedrijf dat een compleet nieuw product op de markt brengt, moet zelf de markt ontwikkelen. Klanten moeten leren wat het nieuwe product voor hen kan betekenen. De communicatiestrategie dient daarom de essentie van het product over te brengen, dat wil zeggen: de centrale functionele eigenschappen van het product (wat het doet).

Het openbreken van een markt kost in het algemeen veel geld en er zijn grote risico's aan verbonden. Lang niet alle nieuwe producten worden een succes. Toch heeft het voordelen om als eerste op de markt te komen, want het eerste merk wordt veelal de marktleider. Voor andere merken is het moeilijk om dat marktleiderschap aan te vallen. Marktleiders kunnen het zich (later) veroorloven om grote bedragen aan reclame uit te geven. Daardoor kunnen ze hun positie verder versterken. Andere merken kunnen die positie niet aantasten door alleen maar te zeggen dat ze beter zijn. De markt zal dat niet zo snel geloven. Het merk dat als eerste op de markt komt, krijgt in het algemeen een enorme 'goodwill'. Een merk dat als tweede op de markt komt, haalt gemiddeld slechts 50 % van de omzet van het eerste merk. Het derde merk scoort nog minder, gemiddeld komt het slechts op 25 % uit.

72. Hoe ziet een goed marketingplan eruit?

Bij de introductie van een nieuw product is een duidelijk marketingplan nodig met als kernwoorden: wat (doelstellingen), hoe (strategieën) en wie (doelgroepen).

Volgens Marketing News (1/2/1999) volstaan een tiental items:

1. **Situatie-analyse:** een beschrijving van het speelveld, zoals onder meer de concurrentie-omgeving en juridische overwegingen.
2. **Marketingdoelstellingen:** wat willen we bereiken, bijvoorbeeld in termen van verkoopcijfers of marktaandeelen.
3. **Marketingstrategieën:** hoe bereiken we de doelstellingen?
Met nieuwe of verbeterde producten, een ander afzetgebied of distributiesysteem, een bepaalde prijsstrategie, ...?
4. **Doelgroepen:** wie willen we bereiken?
5. **Communicatiedoelstellingen:** omschrijving van de meetbare resultaten van het marketingcommunicatieprogramma, zoals toegenomen bewustzijn, veranderde attitudes of stimuleren van het proberen van het product.
6. **Communicatiestrategieën:** hier worden de projecten omschreven waarmee men de communicatiedoelstellingen wil behalen, zoals advertenties, brochures of productpresentaties.
7. **Budget:** omschrijving in grote lijnen van de kosten voor de hele operatie.
8. **Planning:** wat gebeurt wanneer?
9. **Mediaschema:** per medium, met data en kosten.
10. **Ondersteunende gegevens,** zoals bijvoorbeeld beursschema's, media-informatie en concurrentiegegevens.

73. Internet als marketingkanaal: de gouden ballon doorprikt?

Toen het internet populair begon te worden bij een bredere groep van de bevolking, dachten velen dat het snel tot hét reclamemedium bij uitstek zou uitgroeien. Meer nog: de mogelijkheden van e-business leken onuitputtelijk, er werden gouden bergen in het vooruitzicht gesteld. Zogenaamde dot.com-bedrijven schoten als paddestoelen uit de grond. Het aantal websites groeide dan ook explosief. Eind 1995 waren er wereldwijd amper zo'n 20.000 websites. Een jaartje later waren er dat al ruim 600.000! Tegen eind 1999 was de kaap van 10 miljoen websites gerond. Pas tegen eind 2001 vervlakte de groei-curve: wereldwijd waren er nu ruim 36 miljoen websites (Bron: Digital Business).

Elk zichzelf respecterend bedrijf heeft inmiddels een eigen website op het internet. Uit een enquête van het internetmagazine ZD Smart Business zijn Belgische bedrijven voor 2002 van plan om gemiddeld 78.800 euro te besteden aan het uitbouwen of aanpassen van hun website. Dat is zo'n 20 % hoger dan in 2001. Bijna de helft van de ondervraagden vond eind 2001 immers dat hun bedrijfssite verouderd was op technisch of grafisch vlak.

De eerdere hooggespannen verwachtingen inzake e-business zijn evenwel getemperd. Uit dezelfde ondervraging blijkt dat de meeste Belgische bedrijven slechts een bescheiden rol toemeten aan hun website en eerder beschouwen als een informatief communicatiemiddel dan een extra verkoopkanaal. Zo zijn de bedrijfswebsites vooral bedoeld voor het publiceren van algemene bedrijfsinformatie (87 %), contactgegevens (82 %) en informatie over producten en diensten (73 %). Slechts 43 % gebruikt de internetsite als middel om bezoekers aan te zetten tot het kopen van producten of diensten, slechts een vijfde (22 %) gebruikt die voor de onlineverkoop en slechts 11 % verkoop reclame op zijn website.

74. Hoe surft de (Europese) internetgebruiker?

Is de bescheiden commerciële rol die de bedrijven (voorlopig) aan hun website hechten terecht? Of is het een uiting van overdreven pessimisme als reactie op het al te rooskleurige optimisme van eind de jaren '90? Volgens de Europese Commissie heeft Europa in elk geval nog een behoorlijke internetachterstand in vergelijking met de Verenigde Staten. Eind 2001 maakte ongeveer 38 % van de Europese huishoudens gebruik van het wereldwijde web. Dat is heel wat meer dan de 18 % die in maart 2000 werd opgetekend. Die stijging is in 2002 evenwel fel afgezwakt, vooral in landen die eerder het voortouw namen: Nederland, Zweden en Denemarken. Daarbij komt dat in Spanje en Portugal eind 2001 nog maar een kwart van de gezinnen op het internet was aangesloten, in Griekenland zelfs niet meer dan 10 %. In België waren er eind 2001 1,4 miljoen actieve internet-aansluitingen, waarvan 1,2 miljoen privé (met 350.000 breedband-aansluitingen).

Onder meer die lage (Europese) penetratie, het geringe vertrouwen in on line shops en de soms hoge leveringskosten zorgen er voor dat de elektronische handel anno 2002 nog niet echt tot bloei is gekomen in Europa. In november 2001 verklaarde 36 % van de Europese internetgebruikers al eens iets online te hebben gekocht (in oktober 2000 was dat nog maar 30 %), maar slechts 4 % doet regelmatig een elektronische aankoop. In oktober 2000 had 80 % van de Belgische internetters nog nooit via het internet gekocht. Mannen tussen 25 en 39 jaar blijken de grootste elektronische shoppers. In Groot-Brittannië wordt het meest via het internet gekocht, onder meer omdat daar de kredietkaart het best is ingeburgerd en omdat de meest gebruikte taal op het net het Engels is.

75. Hoe koopt de (Belgische) internetgebruiker en waarom?

Hoewel de groei lager is dan voorspeld, blijft de handel op het internet uiteraard toch stijgen. Uit een onderzoek dat Grid Electronic Publishing Consultancy in opdracht van de Financieel-Economische Tijd uitvoerde in juni 2001 bij ruim 5.400 internet-gebruikers, bleek de omzet tussen bedrijven te verdrievoudigen voor het tweede jaar op rij, terwijl de particulier dubbel zoveel via het internet kocht als in 1999.

Gemiddeld besteedde de online bestellende internetconsument in de eerste helft van 2001 iets meer dan 1.000 euro, bijna een verdubbeling op twee jaar tijd. Consumenten kopen vooral computer-producten en reizen via het net. Vakantieverblijven, huurwagens en vliegreizen tekenen voor 38 % en computerproducten voor 28 % van de totale omzet. In aantallen aankopen blijven boeken en cd's veruit de spits afbijten met respectievelijk 63 en 48 % van alle on line aankopen.

De online aankopen van bedrijven verdrievoudigden naar ruim 34.000 euro in zes maanden in gemiddeld één transactie. Tussen bedrijven kende de omzet dus een forse stijging, maar de frequentie van aankoop bleef met 1,4 aankopen per maand laag.

Kopen via het internet gebeurt vooral omwille van het comfort van bestellen op afstand, tijdswinst en het vermijden van verplaatsingen. Voor bedrijven is de tijdswinst de belangrijkste motivatie.

76. Hoe het vertrouwen van de internetconsument vergroten?

Uit onderzoek blijkt dat de grote drempel om via het internet te kopen het gebrek aan zekerheid en veiligheid van betaling is. Niet helemaal onterecht, want uit dezelfde enquête als in vraag 75 blijkt dat ongeveer vier consumenten en drie zakelijke aankopers op de tien al een slechte ervaring achter de rug hebben. Kortom, de sleutel tot succes inzake e-business is het vertrouwen dat men uitstraalt naar potentiële partners en consumenten toe.

Om daartoe bij te dragen lanceerde het netwerk van Kamers voor Handel en Nijverheid (KHN) Chamber-Trust, een labelliseringsproject dat beantwoordt aan hoge veiligheidsnormen. Test-Aankoop associeerde zijn Web Trader-initiatief met dit project, dat werd ontwikkeld met de financiële steun van het ministerie van Economische Zaken.

In het kader van Chamber-Trust kan een onderneming opteren voor twee oplossingen:

- het Chamber-Trust label is ontwikkeld voor de Business-to-Business-omgeving. De bedrijven die kiezen voor dit label onderschrijven een specifieke gedragscode opgesteld door het Kamernetwerk. Zij verbinden er zich tevens toe om klachten on line te behandelen en om eventuele betwistingen voor te leggen aan een onafhankelijke derde partij.
- het Chamber-Trust + Web Trader-label is ontwikkeld voor ondernemingen die zich hoofdzakelijk tot de verbruiker richten, waarbij evenwichtige beschermingsmaatregelen werden ingebouwd voor de consument. Het beheer van dit label gebeurt in samenwerking met Test Aankoop.

Bedrijven die dit logo op hun website wensen te plaatsen zijn aan een dubbele controle onderworpen (zie vraag 77).

77. Hoe werkt Chamber-Trust en wat zijn de voordelen?

De engagementen aangegaan door het bedrijf en de hoge graad van technische veiligheid ingebouwd in het logo bieden ernstige garanties aan de consument. De labels houden in dat bepaalde informatie en gegevens gevalideerd dienen te worden en er is een dubbele controle. Enerzijds gaan de KHN het bestaan en het functioneren van de onderneming na. Anderzijds controleert Test-Aankoop of het bedrijf de gedragscode naleeft die ontwikkeld werd door de Federatie der Kamers voor Handel en Nijverheid en Test-Aankoop, en die gebaseerd is op het in 2000 gelanceerde Web Trader-label.

Voordelen voor de ondernemingen die opteren voor één van beide logo's:

- het label versterkt beduidend het vertrouwen dat de onderneming verdient;
- alle gelabelliseerde bedrijven worden opgenomen in een repertorium;
- het label houdt een concurrentieel voordeel in;
- de klachtenbehandeling en de bemiddeling dragen bij tot een grotere rechtszekerheid en laten toe risico's en kosten beter in te schatten en te beheersen.

Voordelen voor de koper op een gelabelliseerde website: zekerheid omtrent het feit dat:

- de onderneming werkelijk bestaat en duidelijk is geïdentificeerd;
- de onderneming een gedragscode onderschrijft die een grote juridische veiligheid inhoudt;
- de onderneming er zich toe verbindt om klachten prompt on line te behandelen;
- de onderneming er zich toe verbindt om eventuele betwistingen te onderwerpen aan onafhankelijke bemiddelaars of experts en/of eventuele tussenkomst van Test-Aankoop aanvaardt om de zaak in der minne op te lossen.

Voor meer informatie en alle gegevens voor het opstarten van de eenvoudige aanvraagprocedure vindt u op de website:
<http://www.chamber-trust.be>.

Merk op: om het vertrouwen in internationale (Europese) elektronische handel te verhogen, bestaat een ander initiatief: Chamber Sign (zie vraag 78).

78. Hoe bevordert ChamberSign de Europese B-t-B-internethandel?

ChamberSign is een initiatief van de organisaties van Kamers van Koophandel van tien Europese landen en van Eurochambres, de Vereniging van Europese Kamers van Handel en Industrie (www.eurochambres.be). De Federatie der Kamers voor Handel en Nijverheid van België behoort tot de stichtende leden van ChamberSign, het project dat steeft naar de uitbouw van een allesomvattende architectuur voor de beveiliging van internationale elektronische handel.

Wat is de achterliggende idee? ChamberSign wil de toegang tot de technologie van de digitale handtekening brede verspreiding geven in de bedrijfswereld en streeft eveneens naar internationale erkenning en compatibiliteit van de diverse certificaten die de Kamers van Koophandel uitreiken.

Hoe werkt het? ChamberSign geeft bedrijven die documenten ontvangen via het internet garanties omtrent de identiteit, de integriteit en de authenticiteit van de digitale handtekening van de afzender. Een elektronische handtekening is een geheel van elektronische gegevens dat vastgehecht is aan of logisch geassocieerd is met andere elektronische gegevens, dat wordt gebruikt als middel voor authenticatie. Op die wijze beveiligt ChamberSign de internationale internethandel tussen ondernemingen gecertificeerd door de Kamers van Koophandel.

In de beginfase is het project gedragen door de volgende landen: België, Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Italië, Luxemburg, Nederland, Oostenrijk, Spanje en Zweden. Andere landen zullen later met het project worden geassocieerd.

Meer informatie vindt u op de website <http://www.chambersign.com>.

Ook het federale ministerie van Economische Zaken heeft een Dienst Elektronische Handtekening. Meer informatie via de website <http://mineco.fgov.be> en de keuzeknop 'Informatiemaatschappij'.

Ministerie van Economische Zaken

Bestuur Kwaliteit en Veiligheid, Elektronische Handtekening

North Gate III, Koning Albert II-laan 16, 1000 Brussel

Verantwoordelijke ambtenaar: Ir. Philippe DEGAVRE

Tel. : 02/ 206 52 59 – Fax : 02 206 57 42

E-mail : Philippe.Degavre@mineco.fgov.be

79. Hoe een domeinnaam registreren?

In december 2000 werd de liberalisering van internetdomeinnamen in België doorgevoerd. Voor België fungeert **DNS.BE** als domeinnaamregistratiebureau. De missie van deze in 1999 opgerichte vzw bestaat in het registreren van domeinnamen onder dot-be, het toegankelijker maken van het internet en het aanmoedigen van het gebruik ervan. De eerste dag van de liberalisering kreeg DNS.BE te maken met een toevloed van aanvragen. Ter informatie: tot in 1994 waren er slechts 129 domeinnamen geregistreerd! Eind november 2000 (net voor de liberalisering) waren er zo'n 40.800, één maand later bijna 90.000! Inmiddels (maart 2002) zijn er in België ruim 187.000 geregistreeerde domeinnamen.

De eerste analyse van de registraties na de liberalisering toonde aan dat er vooral veel vraag was vanuit Vlaanderen, met liefst 67 % van de aanvragen. 20 % kwam vanuit Brussel en 13 % vanuit Wallonië. De verhouding tussen privé-aanvragen en bedrijven lag op 25/75, wat niet zo verwonderlijk is. Zo'n 6,85 % van de registraties bleek toe te behoren aan Nederlanders.

Door de toevloed van aanvragen registreert DNS sinds 11 december 2000 niet meer zelf de dot.be-domeinnamen. Er werd daartoe een netwerk van agenten opgericht die een contract met DNS afsloten. Wie dus een domeinnaam wenst te registreren, neemt best contact op met één van die agenten. De lijst met de erkende agenten vindt u in het hoofdmenu van de DNS-website, onder 'Geregistreeerde Agenten': <http://www.dns.be>. Op deze website kunt u onder meer ook opzoeken of de door u gewenste domeinnaam nog vrij is en de voorwaarden tot registratie raadplegen.

Wat het kost? DNS rekent 12,10 euro (incl. BTW) aan voor de registratie van een nieuwe domeinnaam en 12,10 euro (incl.BTW) voor de jaarlijkse hernieuwing van het gebruiksrecht van een domeinnaam. Daarnaast rekent de agent op wie u een beroep deed een extra bedrag aan die hij vrij kan bepalen.

80. Wat komt er nog bij het houden van een website kijken?

De e-commerce mag dan al minder snel ingeburgerd geraken dan eerder gedacht, een moderne onderneming kan nu eenmaal niet zonder een eigen website. Mits speciale software levert de website via nieuwe technieken als webanalyse en zogenaamde 'sitemining' interessante gegevens op over de bezoekers en hun profiel. Naast de noodzaak om een domeinnaam te registreren (zie vraag 79) komt er evenwel nog heel wat juridisch om het hoekje kijken voor een websitehouder.

Zo is een websitehouder verplicht om bepaalde informatie mee te delen, gelden bijzondere regels in verband met verkoop via het internet, dienen uiteraard rechten van derden (bijvoorbeeld auteursrecht) te worden geëerbiedigd en loert het gevaar van computercriminaliteit om de hoek.

Speciaal voor websitehouders en –ontwerpers bestaat een handige gids met antwoorden op deze en nog veel meer vragen in een uitgave van het ministerie van Economische Zaken. Deze gids is onder meer downloadbaar in pdf-formaat via de website <http://mineco.fgov.be>. Kies daar het thema '*Informatiemaatschappij*' en vervolgens '*De ondernemingen en de informatiemaatschappij*'.

Onder het thema '*Informatiemaatschappij*' vindt u overigens nog heel wat meer nuttige informatie, statistieken, wetgeving en links over internet en e-commerce.

Hoofdstuk 9: "Werk aan de winkel"

Of hoe uw Human Resources beleid afstemmen op innovatie

Innoveren is een voortdurend proces dat dag in dag uit inspanningen vergt. Zonder de medewerking van gemotiveerde en bekwame werknemers is elke poging tot efficiënte en effectieve innovatie gedoemd om te mislukken. Een goed uitgekiend human resources beleid zorgt voor het aantrekken (en het behoud!) van hoogstaande arbeidskrachten en creëert de juiste voorwaarden en de gepaste bedrijfscultuur om het beste in hen naar boven te halen. Uiteraard speelt een permanente opleiding van de medewerkers daarbij een sleutelrol. Daarom ook heeft de Vlaamse overheid een aantal steunprogramma's voor opleidingen. Bovendien past één en ander in het kader van duurzaam ondernemen.

Inhoud hoofdstuk 9:

81. Toekomstgerichte personeelsselectie, hoe doe ik dat?
82. Hoe uw medewerkers up-to-date houden?
83. Hoe geraak ik aan opleidingscheques?
84. Bestaat er nog andere specifieke opleidingssteun?
85. Zachte steun (advies, opleiding en vorming) in harde tijden, zegt u?
86. Hoe helpt Trivisi mij duurzaam te ondernemen?
87. Hoe helpt Trivisi mij duurzaam te ondernemen (bis)?
88. Voor welke informatie kan ik bij STV - Innovatie & Arbeid terecht?
89. Hoe houdt u vitale kennis binnen het bedrijf?
90. Breekt telewerk ooit nog echt door?

81. Toekomstgerichte personeelsselectie, hoe doe ik dat?

Vroeger was het relatief eenvoudig om te weten wie u moest aanwerven omdat er vooral in termen van functies werd gedacht. Het kwam er dan vooral op aan een correcte taakomschrijving op te stellen en vervolgens iemand te zoeken met het juiste diploma en de nodige vaardigheden. Aangezien er tegenwoordig in bijna alle sectoren een constante evolutie bezig is, kunnen functies niet meer zo statisch worden opgevat. Niet alleen functie-inhouden veranderen regelmatig, mensen veranderen binnen een organisatie ook vaker van functie.

Dit heeft z'n invloed op de manier waarop men nieuwe medewerkers best recruteert. Men dient eerder te selecteren met het oog op inzetbaarheid in de hele organisatie, eerder dan voor één bepaalde functie. In plaats van over diploma's of concrete vaardigheden, wordt meer naar een bepaald competentieprofiel gekeken. Bij het opstellen van zo'n profiel gaat men na welke kennis, attitudes en vaardigheden noodzakelijk zijn om in een bepaalde organisatie of functie succesvol te kunnen zijn.

Onder competenties verstaat men de 'observeerbare capaciteiten' waarover de medewerker moet beschikken om goed te kunnen presteren. Het gaat dan niet zozeer om bijvoorbeeld feitelijke kennis of IQ, maar wel om gedrag en zogenaamde emotionele intelligentie (EQ). Daarbij mag duidelijk zijn dat de beste verkoper niet noodzakelijk de meest aangewezen persoon is om een verkoopsteam te leiden.

Voor meer nieuws en informatie over 'personeelsbeleid binnen klikbereik' kan terecht op de naar eigen zeggen 'Website over en voor innovatief en Web enabled personeelsmanagement': <http://www.hrm.net>.
Gratis wekelijkse elektronische nieuwsbrieven over HR vindt u op de site van HRUpdate, een uitgave van HRMagazine: <http://news.hrupdate.be>

82. Hoe uw medewerkers up-to-date houden?

In een klimaat van constante evolutie is het noodzakelijk dat werknemers bijna voortdurend bijscholen. De traditionele opleiding krijgt dan ook een andere invulling. Werknemers 'mogen' niet meer een enkele keer per jaar op opleiding omdat ze zo goed gepresteerd hebben, maar ze volgen cursussen om bij te kunnen blijven. Omdat opleidingen ook duur zijn en werknemers tijdens een opleiding hun gewone werk moeten laten liggen, dienen de opleidingen wel zo efficiënt mogelijk te zijn. Voor er aan een concrete opleiding wordt gedacht, wordt eerst bepaald wat de doelstellingen zijn en welke de competenties zijn waarover de werknemer in kwestie beschikt. In functie daarvan kan dan een opleiding gekozen of opgevat worden.

Hoewel ze zeker niet zaligmakend zijn, bieden de nieuwe media toch interessante mogelijkheden voor de nieuwe opleidingsbehoeftes. Opleidingen op cd-rom of DVD kunnen gebruik maken van verschillende media en zijn in hoge mate interactief. Via een intern netwerk of zelfs via het internet kunnen vanop afstand cursussen worden doorgestuurd of gevolgd. Dankzij breedbandtechnologie, zelfs met uitgebreide multimediamogelijkheden. Een groot voordeel van opleidingen via computer of internet is dat ze niet lang op voorhand vastgelegd hoeven te worden. De nieuwe media maken integendeel 'just-in-time'-opleidingen mogelijk: op het moment dat men een opleiding nodig heeft, kan men ze oproepen en meestal ook alleen die gedeeltes volgen waaraan men echt behoefte heeft.

In elk geval is de Vlaamse overheid zich bewust van het belang van opleidingen voor bedrijven die willen innoveren. Daarom bestaan een aantal specifieke steunprogramma's voor opleidingen (zie vragen 83, 84 en 85). Om het up-to-date houden van medewerkers te ondersteunen, creëerde de Vlaamse overheid bovendien een overleg- en coördinatieplatform inzake levenslang leren: het **Eduforum**. Meer

informatie over cursussen op maat over allerhande onderwerpen, telkens georganiseerd in een bepaalde streek, vindt u bij:

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap

Afdeling MAB werkgelegenheid

Markiesstraat 1, 1000 Brussel

Tel.: 02/553.40.76

E-mail: paul.schatteman@ewbl.vlaanderen.be

URL: <http://edufora.vlaanderen.be>

83. Hoe geraak ik aan opleidingscheques?

Wie voorsprong wil oogsten, moet kennis zaaien. Hoe belangrijk het technologische aspect vaak ook is, innoveren gebeurt door mensen. Daarom zijn een goede opleiding en een permanente vorming essentiële voorwaarden om succesvol te innoveren. Daarom en om de concurrentiekracht van de Vlaamse ondernemingen te verhogen, creëerde de Vlaamse overheid de zogenaamde **opleidingscheques**, die bedrijven uit het Vlaamse Gewest sinds 5 februari 2002 kunnen bestellen en onmiddellijk een groot succes kenden. Voor dit initiatief is een budget van 45 miljoen euro voorzien.

Hoe werkt het? Een opleidingscheque kost 15 euro, maar heeft een waarde van 30 euro. Immers, de onderneming betaalt slechts 50 %, de andere helft neemt de Vlaamse overheid voor haar rekening. Met de opleidingscheques kan de onderneming voor haar werknemers een opleiding betalen bij één van de erkende opleidingsverstrekkers. Per kalenderjaar mag een bedrijf tot 200 opleidingscheques aankopen (minimum tien per bestelling) die binnen de 12 maanden moeten worden besteed aan een opleiding. Daarna resten nog twee maanden om er de opleiding mee te betalen. De opleidingsverstrekker moet de ontvangen cheques binnen de maand verzilveren.

Vrijwel elke kleine, middelgrote en grote onderneming en de vrije beroepen die in Vlaanderen gevestigd zijn kunnen van de maatregel profiteren. Iedereen in het bedrijf, welke functie hij ook bekleedt, kan aan de opleidingen deelnemen.

Bestellen kan enkel via het internet. Voor meer informatie, het zoeken van erkende opleidingsverstrekkers in uw streek en om effectief cheques te bestellen, surf naar <http://www.vlaanderen.be/opleidingscheques> of mail naar: opleidingscheques@vlaanderen.be

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap
Afdeling Economisch Ondersteuningsbeleid

Markiesstraat 1, 1000 Brussel

Tel.: 02/553.37.10 – Fax: 02/553.37.88

84. *Bestaat er nog andere specifieke opleidingssteun?*

Naast de in 2002 in het leven geroepen opleidingscheques, steunt de Vlaamse overheid via haar administraties Economie en Werkgelegenheid reeds langer opleidingen. Dat gebeurt onder meer via het **Hefboomkrediet voor innovatie-opleidingen** en de zogenaamde **'Zachte steun'** (zie vraag 85).

Met het Hefboomkrediet, samen met het Zwaartepunt 4 van het Europees Sociaal Fonds (ESF), willen de Vlaamse Gemeenschap en de Europese Unie de Vlaamse werknemers helpen om zich aan te passen aan de snel veranderende omstandigheden op de arbeidsmarkt en het 'leven lang leren' bevorderen. Om in aanmerking te komen voor deze subsidies dienen de projecten te kaderen binnen een aantal algemene doelstellingen en per soort actie te voldoen aan een aantal ontvanke-lijkheidscriteria, inhoudelijke- en voorkeurscriteria.

Zo moet het gaan om:

- opleidingsprojecten om bedrijven en werknemers aan te passen aan de ontwikkelingen en innovaties in het bedrijfsleven en de maatschappij en die gericht zijn op de behoeften van werknemers en zelfstandigen (maatregel 1): maximaal 1 miljoen euro per aanvrager;
- projecten in het kader van individuele loopbaanbegeleiding, die gericht zijn op het stimuleren van een aanbod inzake loopbaanadvisering op vraag van individuele werknemers (maatregel 2): maximaal 250.000 euro per aanvrager;
- projecten waarbinnen instrumenten worden ontwikkeld en aangereikt voor de realisatie van een strategisch opleidingsbeleid in ondernemingen (maatregel 3): maximaal 250.000 euro per aanvrager.

Daarbij wordt voorrang gegeven aan projecten die zich richten tot bepaalde kansengroepen, op het verwerven van basiscompetenties inzake leren/schrijven, ICT of een opleiding Nederlands op de werkvloer bevatten, op projecten die gebruik maken van ICT of die gericht zijn op duurzaam ondernemen.

Wie komt in aanmerking?

Zowel bedrijven en netwerken van bedrijven als sectorale opleidingsinstellingen en sociale partners kunnen subsidies aanvragen. Natuurlijke personen komen sowieso niet in aanmerking. Eén aanvraag volstaat voor het aanvragen van beide subsidies (Hefboomkrediet en ESF Zwaartepunt 4). De aanvraagronde is jaarlijks. Voor de aanvraagronde 2002 kunnen projecten worden ingediend vanaf 15 maart 2002.

Voor meer informatie:

bezoek eerst de website <http://www.vlaanderen.be/werk> – Rubriek ‘Europees Sociaal Fonds’ of ‘Hefboomkrediet’. Daar vindt u onder meer ook de downloadbare aanvraagformulieren en een complete handleiding bij de aanvraag.

Voorts:

- **Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap**
Administratie Werkgelegenheid
Afdeling Europa Werkgelegenheid
Markiesstraat 1, 1000 Brussel
Algemeen: Tel.: 02/553.44.23 – Fax : 02/553.44.25
e-mail: werkgelegenheid.europa@vlaanderen.be

- **Hefboomkrediet en Europees Sociaal Fonds zwaartepunt 4**
 - Contact: Sofie Carlier
Tel.: 02/553.44.53
e-mail: sofie.carlier@ewbl.vlaanderen.be
 - Contact: Natalie Verstraete
Tel.: 02/553.36.89
e-mail: natalie.verstraete@ewbl.vlaanderen.be

- **Europees Sociaal Fonds (ESF)**
programma's in Vlaanderen 2000-2006
Informatie-ambtenaar: David Mellaerts
Tel.: 02/553.44.31
URL: <http://esf.vlaanderen.be>
- **Andere informatie over werkgelegenheid** (programma's, subsidies, aanmoedigingspremies...) via: <http://www.vlaanderen.be/werk>

Voor de maatregelen van de federale overheid kunt u terecht bij:

Ministerie van Tewerkstelling en Arbeid

Belliardstraat 51, 1040 Brussel

Tel.: 02/233.43.93 – Fax: 02/233.42.57

E-mail: info@meta.fgov.be – URL: <http://meta.fgov.be>

85. Zachte steun (advies, opleiding en vorming) in harde tijden, zegt u?

In tijden van harde concurrentie is opleiding van uitzonderlijk groot belang voor ondernemingen die hun toekomst wensen te verzekeren. Opleiding is bovendien ook essentieel in ondernemingen die streven naar offensieve productinnovatie of als ze meer geavanceerde technieken willen produceren. Daartoe kunnen ondernemingen zich ook vooraf op bepaalde gebieden laten adviseren of studies laten uitvoeren.

Om zo'n opleiding en zakelijke ondersteunende diensten zoals adviesverlening en het verrichten van studies te stimuleren, biedt de Vlaamse overheid aan middelgrote en grote ondernemingen zogenaamde '**Zachte steun**' aan.

Concreet bestaat deze 'zachte steun' uit een renteloze lening voor maximum 50 % van de aanvaarde uitgaven die werden gedaan voor bepaalde vormen van opleiding van werknemers en adviesverstrekking. De lening wordt terugbetaald in drie gelijke jaarlijkse aflossingen:

- de eerste schijf 5 jaar na uitbetaling van de lening
- de tweede schijf 6 jaar na uitbetaling van de lening
- het saldo 7 jaar na uitbetaling van de lening.

Middelgrote ondernemingen kunnen steun verkrijgen voor projecten van opleiding, adviesverlening en studies. Grote ondernemingen ontvangen enkel steun voor opleidingsprojecten. Slechts bepaalde sectoren komen in aanmerking, andere zijn uitgesloten.

Alle informatie (het praktische hoe en het juridische waarom, in aanmerking komende ondernemingen, projecten, uitgaven,...) over deze 'zachte steun' vindt u op het internet , waar u de brochure 'Zachte steun aan middelgrote en grote ondernemingen' interactief kan raadplegen via

<http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/economie/brochures/brochzs/index.htm>

Specifieke informatie over zachte steun:

Tel.: 02/553.37.73

e-mail: andre.meyers@ewbl.vlaanderen.be

URL: <http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/economie/zachtgo.htm>

Andere nuttige informatie over economische steun vindt u via de sites: <http://www.vlaanderen.be/economie> (algemene site met overzicht van de verschillende steunmaatregelen), en

http://www2.vlaanderen.be/ned/sites/economie/steun_aan_ondernemingen.htm

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap Afdeling Economisch Ondersteuningsbeleid

Markiesstraat 1, 1000 Brussel

Tel.: 02/553.35.11 – Fax: 02/553.37.88

E-mail: economiesteun@vlaanderen.be

86. Hoe helpt Trivisi mij duurzaam te ondernemen?

De economie is onmiskenbaar een belangrijke maatschappelijke motor, maar soms moet men zich herbronnen. Het ongeremde nastreven van economische groei brengt immers ongewenste neven-effecten met zich mee. Vandaar de noodzaak tot evenwichtige en geïntegreerde ontwikkeling van economie, milieu en sociale cohesie. In een **meerwaardeneconomie** zoeken ondernemingen een dynamisch evenwicht tussen de belangen van verschillende 'stakeholders' (belanghebbenden) en streven daarbij naar een integratie van economisch succes, sociale verrijking en ecologisch evenwicht.

Vanuit de Vlaamse administratie Werkgelegenheid wil **Trivisi** – de term verwijst naar een geïntegreerde visie op de onderneming vanuit de drie invalshoeken: mens, milieu en maatschappij – deze vernieuwende golven die in de samenleving en het bedrijfsleven ontstaan kracht bijzetten door samen met de diverse actoren naar oplossingen te zoeken om tot een dergelijke duurzame ontwikkeling te komen. Het Trivisi-project werd in juni 2000 gelanceerd door drie pioniersgroepen te laten onderzoeken hoe men de platgetreden paden van het personeelsbeheer kon verlaten via:

- **diversiteit**: ontdekken van onaangeboord potentiëel van bepaalde kansengroepen;
- **leren**: een opleidingsaanbod ontplooiën dat kadert in een perspectief van levenslang leren;
- **stakeholders**: werken om alle 'belanghebbenden' bij het ondernemingsbeleid te betrekken.

Voor de doelstellingen van Trivisi en een gedetailleerd overzicht van de drie pioniersgroepen zie de website: <http://www.trivisi.be>. Daar vindt u onder meer ook de brochure "*Stakeholdermanagement: ook voor uw bedrijf?*" en de conclusies van de Vlaamse expertenmeeting en Trivisi-conferentie (van 6 & 7 november 2001).

In het voorjaar van 2002 werden een aantal concrete instrumenten voorgesteld (zie vraag 87).

87. Hoe helpt Trivisi mij duurzaam te ondernemen (bis)?

De **Trivisi-werkgroepen** (zie vraag 86) ontwikkelden nieuwe concepten inzake personeelsbeheer met het oog op duurzaam ondernemen.

- De Trivisi-pioniersgroep **Leren** reikt instrumenten aan voor permanente vorming, een gestructureerd opleidingsbeleid en een efficiënt HR-management.
- De Trivisi-pioniersgroep **Diversiteit** streeft naar een evenredige participatie van kansengroepen via een personeelsbeleid dat verschillen positief benadert.
- De Trivisi-pioniersgroep **Stakeholders** promoot het concept van stakeholdermanagement en stimuleert de implementatie ervan.

Meer informatie over de verschillende projecten die in de werkgroepen opgestart werden en instrumenten die ontwikkeld werden, vindt u op <http://www.trivisi.be>.

Voor meer informatie over Trivisi en de door de Vlaamse overheid georganiseerde initiatieven rond maatschappelijk verantwoord ondernemen kan u terecht bij:

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap

Administratie Werkgelegenheid

Markiesstraat 1, 1000 Brussel

Tel: 02/ 553.39.56

E-mail: trivisi@vlaanderen.be – URL: <http://www.trivisi.be>

88. Voor welke informatie kan ik bij STV – Innovatie & Arbeid terecht?

STV - Innovatie & Arbeid is een onderzoeksinstelling die functioneert in de schoot van de **Sociaal-Economische Raad van Vlaanderen (SERV)** en die wordt gefinancierd via een jaarlijkse dotatie van de Vlaamse overheid. STV (opgericht in 1985 als 'Stichting Technologie Vlaanderen') voert onderzoek uit rond innovatieve ontwikkelingen (zowel technologische als organisatorische) in het bedrijfsleven en hun impact op de inzet van de menselijke arbeid. Immers, om succesvol te zijn moeten bedrijven niet enkel de technologische kaart trekken, maar tevens op een creatieve wijze de mogelijkheden benutten van organisatorische verbetering en het talent van de medewerkers.

De praktijk- en beleidsgerichte STV-onderzoeksprojecten hebben vaak een sectorspecifieke invalshoek en komen tot stand in nauw overleg met de sociale partners van die sectoren. Daardoor staan ze borg voor de verspreiding van bruikbare resultaten in fabrieken en kantoren, via beknopte brochures en meer lijvige informatiedossiers, vorming en het driemaandelijks tijdschrift 'STV-berichten'. Deze aandacht voor de valorisatie van de onderzoeksresultaten is eigen aan de instelling.

Meer informatie:

STV - Innovatie & Arbeid

Contact: Claudine Huyghe (documentatiecentrum)

Wetstraat 34-36, 1040 Brussel

Tel.: 02/209.01.11 – Fax: 02/217.70.08.

E-mail: stv@serv.be – URL: <http://www.serv.be/stv>

SERV

Wetstraat 34-36

1040 BRUSSEL

Tel.: 02/209.01.11 – Fax: 02/217.70.08.

E-mail: webmaster@serv.be – URL: <http://www.serv.be>

89. Hoe houdt u vitale kennis binnen het bedrijf?

Een goed HR-beleid loont. Europees onderzoek uit 2000 toont aan dat verbeteringen in het personeelsbeleid kunnen leiden tot een 26 % hogere marktwaarde. Vooral de inzet van kenniswerkers blijkt heel wat bij te dragen (+2,3 %) tot de meerwaarde en dat zowel voor kennisbedrijven als voor traditionele ondernemingen(*).

Zeker in de huidige kennismaatschappij vormen de kennis en knowhow van de werknemers één van de belangrijkste 'grondstoffen' en productiefactoren voor een bedrijf. Het komt er niet alleen op aan de medewerkers met de juiste kennis aan te trekken, maar die ook te behouden. Immers, gemiddeld kennen de Amerikaanse bedrijven een verloop van 25 %, in Europa zowat de helft lager(*). Het is dus minstens zo belangrijk om de kennis die reeds binnen het bedrijf aanwezig is goed te beheren.

Kennismanagement kan heel breed worden opgevat: het gaat zowel om de tastbare kennis die aanwezig of raadpleegbaar is in databanken, documenten, archieven, het internet,... als om niet-tastbare kennis die aanwezig is bij werknemers. Het is vooral deze tweede soort kennis waar men door middel van een goed HR-beleid zorg voor moet dragen. Naarmate mensen makkelijker van functie of bedrijf wisselen of vroeger met pensioen gaan, is het belangrijk hun kennis zoveel mogelijk binnen het bedrijf te houden. Er moet eerst en vooral een bedrijfscultuur gecreëerd worden waarin werknemers bereid zijn om hun kennis te delen met anderen.

Om dit concreet te kunnen doen, moeten de juiste voorwaarden en ook bepaalde procedures voorzien worden. Werknemers mogen niet het gevoel hebben dat ze door hun kennis met anderen te delen, hun eigen positie verzwakken en zichzelf misschien zelfs overbodig maken. Het is pas als iedereen in alle openheid kennis en ideeën met de anderen wil delen, dat er van echte kenniscreatie en ook innovatie sprake kan zijn.

* Bron: Vacature, 9 maart 2002

90. Breekt telewerk ooit nog echt door?

De Amerikaan Jack Nilles lanceerde reeds in 1978 de term 'telewerk' en verwachtte toen al dat de telecommunicatie ooit een alternatief zou bieden voor woon/werkverkeer. Eind de jaren '90 nog werden stoute voorspellingen gedaan als zou de VSA in 2002 55 miljoen telewerkers tellen. Het blijken er minder dan tien miljoen te zijn. Ook in Europa(*) breken de telewerkers niet echt door. Een studie uit 2000 in opdracht van de Europese Commissie (Emergence-project) toont aan dat slechts 12 % van de bedrijven telewerkende medewerkers heeft; nauwelijks 1,5 % heeft telethuiswerkers, 10 % heeft 'nomadische' werknemers en 6,8 % werkt met satellietkantoren.

En in ons land? Volgens een enquête van 2001 in opdracht van Alcatel zou België 150.000 telewerkers tellen, of één op tien werknemers (ambtenaren en kleine bedrijven niet inbegrepen). De helft telewerkt thuis, maar meestal op ad-hoc basis (bij treinstakingen, slecht weer of verkeersellende). Een kwart van de bedrijven zou personeelsleden hebben die telewerken en nog eens 10 % van de ondernemingen verklaarde in 2002 te starten met een vorm van telewerk.

Van de niet-telewerkers zou 80 % open staan voor deze arbeidsvorm of minstens geïnteresseerd zijn, maar hun bedrijf nam tot nog toe geen initiatief. Wat is het probleem? Lange tijd was de grote struikelsteen van technische aard, maar dat is inmiddels niet meer zo. Een laptop, een gsm en een internetverbinding volstaan om van op eender welke plaats toegang te krijgen tot het bedrijfsnetwerk en zo tot alle belangrijke informatie. Veel bedrijfsleiders zijn bang dat thuiswerken de productiviteit vermindert, maar de meeste onderzoeken tonen het tegendeel aan.

Zo is de overgrote meerderheid van Belgische bedrijven en werknemers (87 %) die ervaring hebben met telewerk daar zeer tevreden over. Alle ondervraagden kennen aan telewerk dezelfde voordelen toe: goed voor de mentale en fysieke gezondheid, stimuleert de

werkprestaties en draagt bij tot een beter gezinsleven. Thuisarbeid vraagt wel een gezonde brok zelfdiscipline en de bekwaamheid om het werk zelfstandig en efficiënt te organiseren. De praktijk leert dat vooral ervaren werknemers het best met de 'gewonnen vrijheid' en het gebrek aan sociale controle kunnen omgaan. Bovendien blijft een regelmatig bezoek aan het kantoor onontbeerlijk, zowel voor professioneel overleg als voor het onderhouden van sociale contacten met de collega's.

* Bronnen: De Morgen, 7 maart 2002 en Vacature, 9 maart 2002.

Hoofdstuk 10: "De wereld is aan de durvers"

Of hoe uw eerste (of grotere) stappen zetten op exportgebied

Innoverende bedrijven worden onvermijdelijk groeiende bedrijven die hun vleugels in alle richtingen wensen uit te slaan, wellicht ook naar het buitenland. De Vlaamse economie is trouwens sowieso erg exportgericht. Geografisch gezien is Vlaanderen niet groot, dus er zijn veel buitenlandse markten beschikbaar om te veroveren. In dit hoofdstuk maakt u kennis met Export Vlaanderen, de Vlaamse openbare instelling voor exportpromotie. Export Vlaanderen geldt sinds 1 januari 2002 trouwens als enig aanspreekpunt terzake en bezorgt u graag 'zevenmijlslaarzen' voor het zetten van uw eerste, nieuwe of extra stappen op exportgebied.

Inhoud hoofdstuk 10:

91. Hoe belangrijk is export voor Vlaanderen?
92. Wie of wat is Export Vlaanderen?
93. Waarbij kan het exportcentrum in mijn provincie mij zoal helpen?
94. Waar zijn de provinciale exportcentra gevestigd?
95. Wat kan een exportbegeleider voor mij doen?
96. Hoe kan ik meer te weten komen over specifieke landen?
97. In welke buitenlandse vestigingsplaatsen is Export Vlaanderen aanwezig?
98. Kan ik financiële steun genieten voor mijn exportactiviteiten?
99. Welke financiële steun biedt Export Vlaanderen concreet?
100. Wat omvat het actieprogramma van Export Vlaanderen nog?

91. Hoe belangrijk is export voor Vlaanderen?

Al sinds de lakenhandel tijdens de Middeleeuwen staat Vlaanderen bekend om zijn exportgerichte economie. Vlaanderen beschikt dan ook over heel wat troeven: een centrale ligging in Europa, belangrijke zeehavens (Antwerpen, Zeebrugge en Gent), een dicht wegen- en spoorwegnet, een hoog opgeleide actieve bevolking en uiteraard dynamische ondernemingen. Daarbij komt nog de groeiende internationale reputatie van Vlaanderen inzake knowhow met betrekking tot toekomstgerichte sectoren zoals micro-elektronica, bio- en milieutechnologie.

Volgens cijfers van het Instituut van de Nationale Rekeningen was de Belgische buitenlandse handel in 2000 goed voor een uitvoer van 204 miljard euro, tegenover een invoer van 192,2 miljard euro. Wat de uitvoer betreft, ging 151,8 miljard euro (74,4 %) naar landen van de Europese Unie en 52,1 miljard euro (25,6 %) daarbuiten. De grootste, meest exportgerichte activiteiten in 2000 waren chemie (26,3 miljard euro bestellingen, waarvan 77,1% voor de export) en assemblage van voertuigen (16 miljard euro bestellingen, waarvan 90,3 % voor de export).*

Met een uitvoer van 154 miljard euro in 2000 was Vlaanderen verantwoordelijk voor iets meer dan driekwart van de totale Belgische uitvoer. De Vlaamse ratio uitvoer/Bruto Regionaal Product bedroeg zelfs 104 % in 2000. In absolute cijfers verdubbelde de exportomzet tussen 1994 en 2000. Dit bewijst hoezeer de Vlaamse economie exportgericht is.**

Tijdens de eerste jaarhelft van 2001 waren de belangrijkste Vlaamse exportmarkten respectievelijk Duitsland (met een aandeel van 17,88 %), Frankrijk (15,05 %), Nederland (12,91 %), het Verenigd Koninkrijk (10,85 %) en Italië (5,87 %).

(*) Bron: Nationaal Instituut voor de Statistiek, URL: <http://statbel.fgov.be>

(**) Bronnen: Vlaanderen in cijfers 2002/NIS en Profiel Vlaanderen /Eurostat, URL: <http://fred.vlaanderen.be>

92. Wie of wat is Export Vlaanderen?

Export Vlaanderen is de Vlaamse openbare instelling voor export-promotie van Vlaamse goederen en diensten en werd daartoe begin 1991 door de Vlaamse overheid opgericht als opvolger van de Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel. Om de toegankelijkheid en de efficiëntie zo groot mogelijk te maken, is Export Vlaanderen sinds 1 januari 2002 het enige aanspreekpunt in Vlaanderen voor vragen met betrekking tot export en internationaal ondernemen.

In het kader van haar opdracht informeert, adviseert, steunt en stimuleert Export Vlaanderen Vlaamse ondernemingen in hun bestaande of nieuwe exportactiviteiten, zowel binnen als buiten de Europese Unie. Daarbij ligt de klemtoon op het pro-actief en gericht opsporen van exportopportuniteiten en op het verhogen van de exportbekwaamheid van de Vlaamse bedrijven.

Export Vlaanderen biedt hulp via onder meer:

- **provinciale exportcentra** waar u terecht kunt met al uw export-plannen en vragen;
- **exportbegeleiders** die hun gespecialiseerde knowhow op maat van uw onderneming toepassen;
- een uniek **netwerk** van Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en Handelssecretarissen in 79 economisch interessante landen of buitenlandse regio's;
- **financiële ondersteuning** van Vlaamse exporterende bedrijven;
- **collectieve acties** als efficiënte en goedkope 'deuropener'.

Op de volgende bladzijden leert u bovenstaande 'exportinstrumenten' beter kennen. Voor algemene informatie kunt u alvast terecht op de gratis informatielijn: 0800/62.000.

De centrale coördinaten van het hoofdkantoor van Export Vlaanderen zijn:

Export Vlaanderen

Regentlaan 40, 1000 Brussel

Tel.: 02/504.87.11 – Fax: 02/504.88.99

e-mail: info@export.vlaanderen.be

URL: <http://www.export.vlaanderen.be>

93. Waarbij kan het exportcentrum in mijn provincie mij zoal helpen?

De provinciale exportcentra en hun exportadviseurs zijn uw eerste aanspreekpunt en partner die u van de meest diverse informatie kunnen voorzien over exporteren in het algemeen en over specifieke buitenlandse markten in het bijzonder. Of u nu voor het eerst wenst te exporteren of nieuwe markten wenst aan te boren, u vindt er de informatie die u nodig hebt. De exportcentra maken onder meer gebruik van eigen uitgebreide informatiebestanden, externe databanken en cd-rom's en beschikken over diverse publicaties en voorlichtingsactiviteiten die u van kant-en-klare informatie voorzien.

Voorbeelden van beschikbare informatie zijn:

- **exporteren in het algemeen:**
 - marktselectie;
 - marktbenaderingsstrategieën (agent, eigen vestiging,...);
 - financieringstechnieken;
 - exportkredietverzekering;
 - subsidies van derden.
- **buitenlandse markten:**
 - economische toestand;
 - ontwikkeling buitenlandse handel;
 - economische- en handelsstatistieken;
 - buitenlandse handelsgebruiken;
 - kansrijke sectoren;
- **marktonderzoeken en gegevens van potentiële invoerders**

Voor informatie over overheidsmarkten, werkwijzen van multilaterale organisaties (Verenigde Naties, Wereldbank, ...), projecten van internationale instellingen en buitenlandse reglementering kunnen de exportcentra u desgevallend doorverwijzen naar het hoofdkantoor van Export Vlaanderen, de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel (BDBH) of andere bevoegde instanties.

94. Waar zijn de provinciale exportcentra gevestigd?

- **Provincie Antwerpen**

Exportcentrum Antwerpen

Grote Steenweg 224 bus 7, 2600 Antwerpen

Tel.: 03/237.22.10 – Fax: 03/216.45.05

e-mail: antwerpen@export.vlaanderen.be

- **Provincie Limburg**

Exportcentrum Hasselt

Casterstraat 42, 3500 Hasselt

Tel.: 011/22.47.07 – Fax: 011/22.49.70

e-mail: hasselt@export.vlaanderen.be

- **Provincie Oost-Vlaanderen**

Exportcentrum Gent

Bollebergenstraat 2B, bus 11 (1ste verdieping), 9052 Zwijnaarde

Tel.: 09/221.80.51 – Fax: 09/222.03.51

e-mail: gent@export.vlaanderen.be

- **Provincie Vlaams-Brabant**

Exportcentrum Vilvoorde

Leuvensestraat 29, 1800 Vilvoorde

Tel.: 02/252.46.67 – Fax: 02/251.88.12

e-mail: vilvoorde@export.vlaanderen.be

- **Provincie West-Vlaanderen**

Exportcentrum Brugge

Baron Ruzettelaan 29/3, 8310 Brugge

Tel.: 050/35.81.40 – Fax: 050/35.87.57

e-mail: brugge@export.vlaanderen.be

Meer informatie over de exportcentra vindt u op de website:

<http://www.export.vlaanderen.be> – keuzeknop: exportcentra

95. Wat zijn exportbegeleiders en wat kunnen zij voor mij doen?

Export Vlaanderen telt een aantal exportbegeleiders die geselecteerd werden op basis van hun bedrijfs- en exportervaring in bepaalde landen en/of sectoren zoals bijvoorbeeld milieu, voeding, scheeps- en machinebouw, bouw en bouwmaterialen, metaalconstructie en apparatenbouw, autovoertuigen en textiel. Door hun grote, gespecialiseerde knowhow bieden deze 'exportcoaches-aan-huis' een concrete meerwaarde aan ondernemingen die een beroep op hen doen.

Deze exportconsultants stellen hun knowhow ter beschikking via **individuele begeleiding** van Vlaamse bedrijven die nieuwe markten willen betreden. Tijdens een analysegesprek lichten zij uw onderneming door inzake producten, productieprocessen, marketingtechnieken ... met het oog op een optimale benadering van de nieuwe markt. In samenspraak worden een actieprogramma en een concrete tijdsplanning opgesteld, waarbij de exportbegeleider aan de hand van zijn ervaring advies verstrekt en optreedt als projectleider.

De uitvoering van het exportproject gebeurt uiteindelijk door uw bedrijf zelf, maar u kan uiteraard blijven rekenen op de verdere opvolging door uw 'persoonlijke coach' en genieten van het volledige dienstverleningspakket van Export Vlaanderen zoals een kosteloze marktstudie, een afsprakenprogramma met mogelijke afnemers en eventuele financiële steun. Gemiddeld kan uw bedrijf na twee tot drie maanden de beoogde markt betreden, waarbij u kosteloos een 40-tal uren van de diensten van de exportbegeleider gebruik kon maken.

Wie een beroep wil doen op een exportbegeleider, kan contact opnemen met de exportadviseur in het provinciale exportcentrum:

- **Provincie Antwerpen:**

Hedwig De Smet, Daniël Verret

Tel.: 03/237.22.10

e-mail: hedwig.desmet@export.vlaanderen.be

of daniel.verret@export.vlaanderen.be

- **Provincie Limburg:**

Marc Michaux

Tel.: 011/22.47.07

e-mail: marc.michaux@export.vlaanderen.be

- **Provincie Oost-Vlaanderen:**

Robert Pletinckx, Etienne Vandenhaute

Tel.: 09/221.80.51

e-mail: robert.pletinckx@export.vlaanderen.be
of etienne.vandenhaute@export.vlaanderen.be

- **Provincie Vlaams-Brabant:**

Luc Hermans, Dirk Timmerman

Tel.: 02/252.46.67

e-mail: luc.hermans@export.vlaanderen.be
of dirk.timmerman@export.vlaanderen.be

- **Provincie West-Vlaanderen:**

Marc De Graeve, Luc D'hondt

Tel.: 050/35.81.40

e-mail: marc.degraeve@export.vlaanderen.be
of luc.dhondt@export.vlaanderen.be

Wie meer inlichtingen wenst over de exportbegeleiders, kan ook terecht op de website <http://www.export.vlaanderen.be> – keuzeknop: 'Advies en begeleiding' waar u ook een aanvraagformulier tot exportbegeleiding vindt. Tevens kan u contact opnemen met:

Pascale Leroy, coördinator exportbegeleiders

Tel.: 02/504.88.44 – Fax: 02/504.88.95

e-mail: pascale.leroy@export.vlaanderen.be

96. Hoe kan ik meer te weten komen over specifieke landen?

Naast de individuele begeleiding van Vlaamse bedrijven (zie vraag 95), staan de exportbegeleiders ook in voor de organisatie van collectieve evenementen zoals **seminaries** en **infosessies** over bepaalde sectoren en/of specifieke landen.

- Een **seminarie** gaat meestal vooraf aan een zakenreis naar minder gekende markten. Mensen uit het bedrijfsleven die al jaren op die specifieke markten actief zijn, getuigen er vanuit de dagelijkse praktijk. Ook rond specifieke thema's of sectoren worden seminars georganiseerd.
- Daarnaast organiseert Export Vlaanderen ook '**Explus1-infosessies**', geleid door de exportbegeleiders. '**Explus1-landenateliers**' belichten de exportmogelijkheden naar één welbepaald land. '**Explus Flash**' belichten een specifiek thema (zoals beurzen of expeditie).

Deze evenementen zijn bijzonder interessant indien u naar een nieuwe of moeilijke markt wil exporteren, maar niet over voldoende achtergrondinformatie beschikt. Het idee daartoe ontstond door de regelmatig terugkerende plannen van diverse bedrijven om dezelfde buitenlandse markten te betreden, vaak buurlanden en -regio's. De meeste workshops zijn dan ook hierop afgestemd en vooral gericht op die markten die haalbaar zijn voor startende exporteurs. Niettemin komen ook verder gelegen markten (zij het in mindere mate) aan bod.

Om zoveel mogelijk te kunnen inspelen op specifieke vragen, is het aantal deelnemers beperkt, meestal tot een tiental KMO's uit dezelfde regio. Eerst komen algemene en theoretische begrippen aan bod, waarna de nadruk vooral ligt op praktische informatie en tips. Dankzij een rechtstreekse verbinding met de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers in het buitenland, kunnen sommige concrete problemen van deelnemende bedrijven meteen worden behandeld.

Deze seminaries en infosessies zijn een onderdeel van een globaal **Actieprogramma** van Export Vlaanderen (voor andere acties, zie ook vraag 100).

Wie interesse heeft in een landeninfosessie kan voor meer informatie terecht bij zijn provinciale exportadviseur (zie vraag 95), of op de website <http://www.export.vlaanderen.be> – keuzeknop: 'Actieprogramma – Soorten acties'.

Voor verdere vragen of suggesties omtrent het actieprogramma van Export Vlaanderen:

Peter Jaspers, coördinator Exportondersteuning.

Tel.: 02/504.87.08 – Fax: 02/504.88.94

e-mail: peter.jaspers@export.vlaanderen.be

Landenstudies zijn ook (online) beschikbaar bij de Belgische Dienst voor de Buitenlandse Handel - BDBH. Deze dienst heeft tot taak de uitvoer van Belgische en Luxemburgse nijverheidsproducten, technieken en diensten te bevorderen, verspreidt economische en handelsinformatie en organiseert promotie-acties naar het buitenland in overleg met de Gewesten.

Meer informatie:

BDBH

World Trade Center 1

Koning Albert II-laan 30 bus 36, 1000 Brussel

Tel.: 02/206.35.11 – Fax: 02/203.18.12

E-mail: info@obcebdbh.be – URL: <http://www.obcebdbh.be>

97. In welke buitenlandse vestigingsplaatsen is Export Vlaanderen aanwezig?

Export Vlaanderen beschikt in het buitenland over een netwerk van Vlaamse Economische Vertegenwoordigers en/of Handelssecretarissen. Begin 2002 kan Export Vlaanderen rekenen op een wereldwijd netwerk van 79 kantoren in economisch interessante landen of regio's.

• **Europa (36 kantoren)**

Athene, Barcelona, Berlijn, Boedapest, Bordeaux, Den Haag, Dublin, Edinburgh, Gdansk, Helsinki, Istanbul, Keulen, Kiev, Kopenhagen, Lissabon, Ljubljana, Londen, Lyon, Madrid, Milaan, Moskou, München, Nizhny Novgorod, Oslo, Parijs, Poznan, Praag, Rijsel, Rome, Sint-Petersburg, Stockholm, Stuttgart, Vilnius, Warschau, Wenen en Zürich.

• **Azië (23 kantoren)**

Bangalore, Bangkok, Beiroet, Djakarta, Dubai, Guangshu, Hanoi, Hongkong, Kuala Lumpur, Manilla, Mumbai, New Delhi, Osaka, Peking, Qingdao, Riyad, Seoul, Sjanghai, Singapore, Teheran, Tel Aviv, Tokio en Wuhan.

• **Amerika (14 kantoren)**

Atlanta, Buenos Aires, Caracas, Chicago, Lima, Los Angeles, Mexico, Montreal, New York, Porto Alegre, Santiago de Chile, Sao Paulo, Seattle en Toronto.

• **Afrika (4 kantoren)**

Caïro, Casablanca, Johannesburg en Tunis.

• **Oceanië (2 kantoren)**

Auckland, Sydney.

Naast bovenstaande vestigingsplaatsen doet Export Vlaanderen ook een beroep op lokale contactpersonen in andere markten met grote potentiële mogelijkheden.

Voor meer details over contactgegevens per land:

URL: <http://www.export.vlaanderen.be>

keuzeknop: Internationaal netwerk

98. Kan ik financiële steun genieten voor mijn exportactiviteiten?

Export Vlaanderen kreeg van de Vlaamse regering de opdracht om de exportinitiatieven van het Vlaamse bedrijfsleven te ondersteunen, te begeleiden en te stimuleren. Eén van de middelen bij uitstek daartoe, is het toekennen van subsidies voor exportbevorderende initiatieven. Als Vlaams bedrijf dat exporteert of van plan is dat te doen, kan u dus in bepaalde gevallen aanspraak maken op financiële steun via Export Vlaanderen.

Op 20 april 2001 keurde de Vlaamse regering een nieuw besluit goed dat de voorwaarden en de regels vaststelt inzake de toekenning van deze subsidies (Belgisch Staatsblad van 7 juni 2001).

De reglementering richt zich specifiek naar **KMO's** (ondernemingen met maximaal 250 werknemers, een omzet van maximum 40 miljoen euro of een balanstotaal van maximum 27 miljoen euro). Het belangrijkste **doel** van de subsidieregeling is dat onze exporteurs voor hun producten en diensten ook afzet zouden zoeken buiten de Europese Economische Ruimte (de lidstaten van de Europese Unie, Noorwegen, Liechtenstein en IJsland vormen samen de EER).

Bij het opstellen van het nieuwe besluit werd gestreefd naar éénduidigheid en klantvriendelijkheid. Zo wordt het steunbedrag forfaitair berekend en uitbetaald. Voor alle initiatieven kent Export Vlaanderen een subsidie toe ten belope van **maximum 50 %** van de aanvaarde kosten (voor concrete voorbeelden: zie vraag 99). Hierdoor blijven de administratieve formaliteiten tot een minimum beperkt. Bovendien krijgt de exporteur snel een antwoord op de vraag of hij de aangevraagde steun al dan niet zal kunnen krijgen.

Wie in aanmerking denkt te komen voor financiële tegemoetkoming of bijkomende informatie wenst, richt zich als KMO tot de provinciale exportadviseur (zie vraag 95) of tot de centrale zetel van Export Vlaanderen:

Export Vlaanderen

Yves Roekens

Regentlaan 40, 1000 Brussel

Tel.: 02/504.88.20 – Fax: 02/504.88.99

e-mail: yves.roekens@export.vlaanderen.be

Meer informatie over het aanvragen van financiële steun bij export vindt u ook op:

URL: <http://www.export.vlaanderen.be>

keuzeknop: aanvraag financiële steun

Inzake exportkredietverzekering kan u terecht bij de Delcredere dienst. Dit is een onafhankelijke instelling die werkt onder de staatsgarantie en tot taak heeft de internationale economische betrekkingen te bevorderen, voornamelijk door de dekking van risico's op het gebied van export, import en buitenlandse investeringen. Delcredere is eveneens gemachtigd om wisselrisico's te dekken, transitotransacties te verzekeren en tussenbeide te komen bij export-financiering. De verzekering geldt voornamelijk voor de markten buiten de Oeso.

Meer informatie:

Delcredere

de Meeûssquare 40, 1000 Brussel

Tel.: 02/509.42.11 - Fax: 02/513.50.59

URL: <http://www.delcredere.be>

- Documentatie:

Tel.: 02/509.43.94 - E-mail: m.revelard@ondd.be

- Internationale partnerships:

Tel.: 02/509.43.83 - E-mail: k.boussart@ondd.be

- Landenrisico's:

Tel.: 02/509.43.73 - E-mail: d.terweduwe@ondd.be

99. Welke financiële steun biedt Export Vlaanderen concreet?

KMO's kunnen rekenen op financiële steun voor een viertal verschillende soorten acties:

- **Prospectiereizen:** omdat het belangrijk is om uw toekomstige afzetmarkt te bezoeken en potentiële klanten te benaderen ondersteunt Export Vlaanderen uw individuele prospectiereizen, deelname aan groepszakenreizen of reizen in het kader van groepstanden op beurzen. U ontvangt een forfaitaire tussenkomst in reis- en verblijfskosten naargelang het land en 500 euro voor product- of bedrijfsdocumentatie voor elk gesubsidieerd land.
- **Individuele deelname aan internationale beurzen:** een onontbeerlijk middel om producten en diensten aan potentiële klanten te presenteren en zo aan de man te brengen. De steun bedraagt maximum 50 % van de huurkosten van de naakte standoppervlakte, zonder decoratie en BTW, met een plafond van 2.500 euro. Voor een deelname aan een betoelaagde beurs buiten de Europese Economische Ruimte kan er ook steun voor de reis-, verblijf- en documentatiekosten worden verleend aan dezelfde voorwaarden als bij prospectiereizen.
- **Aankoop lastenboek:** de aankoopprijs van een lastenboek voor internationale aanbestedingen kan hoog oplopen. De aanschaf ervan is nochtans noodzakelijk om te kunnen meedingen naar belangrijke buitenlandse opdrachten. U ontvangt maximum 50 % van de kostprijs van het lastenboek (exclusief BTW) met een minimum steun van 1.250 euro en een maximum van 6.000 euro.
- **Prospectiekantoor:** soms volstaat het niet om uw exportland af en toe eens een bezoek te brengen maar is de oprichting van een eigen of gemeenschappelijk prospectiekantoor nodig. Ook hiervoor

is steun mogelijk, op voorwaarde dat het niet gaat om het oprichten van een productie-eenheid of een kleinhandelszaak. Bovendien moet de hoofdactiviteit van uw bedrijf in Vlaanderen blijven. U ontvangt maximum 50 % van bepaalde werkingskosten, met een plafond van 49.500 euro per kantoor.

Meer informatie over de concrete voorwaarden voor financiële exportsteun en een aanvraagformulier vindt u op:

URL: <http://www.export.vlaanderen.be>

keuzeknop: aanvraag financiële steun

100. Wat omvat het actieprogramma van Export Vlaanderen nog?

Behalve informatie, individuele begeleiding en financiële steun, vormt het actieprogramma van Export Vlaanderen met collectieve activiteiten in binnen- en buitenland nog een belangrijk middel om de aanwezigheid van het Vlaamse bedrijfsleven op buitenlandse markten te bevorderen. Het actieprogramma wordt optimaal afgestemd op de behoeften van de Vlaamse ondernemingen en wordt daartoe het elk jaar in samenspraak met vertegenwoordigers van dat Vlaamse bedrijfsleven samengesteld. Daarbij komen zowel klassieke sectoren (voeding, textiel en meubelen) als nieuwe technologieën aan bod.

Naast de reeds behandelde **seminaries** en **infosessies** (zie vraag 96), behoren ook nog tot het actieprogramma:

- **Exportdagen** worden meermaals per jaar op verschillende locaties in Vlaanderen georganiseerd en bieden een unieke kans om binnen een zeer kort tijdsbestek kennis te maken met een specifieke regio en met de daar aanwezige mogelijkheden. U woont er een of meer thematische workshops bij en u kan er een individueel gesprek hebben met de bevoegde Vlaamse Economische Vertegenwoordiger voor dat gebied.
- **Groepsstanden** op een aantal gerenommeerde internationale beurzen. Ook op nieuwe of minder bekende beurzen probeert Export Vlaanderen aanwezig te zijn. Niet enkel wordt de logistieke rompslomp u uit handen genomen, u geniet tevens van een financiële tussenkomst (zie vraag 99). Bovendien betekent de prestigieuze uitstraling van de groepsstand een commercieel voordeel in uw zoektocht naar nieuwe contacten.
- **Sectorale contactdagen** stellen gedurende één of twee dagen Vlaamse producten voor in een aangepaste omgeving in het

buitenland. De plaatselijke Vlaamse Economische Vertegenwoordiger zorgt voor een uitgebreide mailingcampagne, om zoveel mogelijk potentiële kopers en agenten naar het gebeuren te halen.

- **Multisectorale groepszakenreizen** zijn voor elke exporteur de aangewezen formule om een afzetmarkt ter plaatse te verkennen. Export Vlaanderen zorgt voor de logistiek en maakt een brochure waarin de deelnemende bedrijven in de lokale handelstaal worden voorgesteld. De plaatselijke Vlaamse Economische Vertegenwoordiger zoekt een maximum aan interessante contacten. Zo hoeft u zich slechts te concentreren op de gesprekken met uw potentiële klanten.
- **Uitnodigingscampagnes** waarbij Export Vlaanderen buitenlandse kopers naar ons land uitnodigt met een op maat gesneden afsprakenprogramma met Vlaamse exporteurs.

Het actieprogramma met alle lopende en geplande acties kunt u online raadplegen op drie verschillende manieren (per type actie, geografisch of sectoraal) via de website www.export.vlaanderen.be – keuzeknop: 'Actieprogramma online'. Bent u geïnteresseerd voor een specifieke actie en/of wenst u deel te nemen, dan kan u zich online aanmelden. Van zodra de voorbereiding voor de actie wordt gestart, krijgt u meer informatie en een inschrijvingsformulier toegestuurd.

Voor bijkomende inlichtingen omtrent het actieprogramma van Export Vlaanderen, contacteer:

Peter Jaspers, coördinator Exportondersteuning

Tel.: 02/504.87.08 – Fax.: 02/504.88.94

e-mail: peter.jaspers@export.vlaanderen.be

Voor de exportdagen, contacteer Martine Lecointre:

Tel.: 02/504.87.10 – Fax: 02/504.88.94

e-mail: martine.lecointre@export.vlaanderen.be

Redactie: Bart Huyghe

Vormgeving & coördinatie: BBC Communication, Kontich

Druk: Albe, Deurne

Verantwoordelijke uitgever:

Freddy Colson

Eerste Opdrachthouder

Administratie Wetenschap en Innovatie

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap

Boudewijnlaan 30

1000 Brussel

D/2002/3241/209

De wereld van innovatie evolueert snel. De informatie in dit boekje is grondig gecontroleerd, maar de *administratie Wetenschap en Innovatie* en *IWT-Vlaanderen* kunnen niet aansprakelijk gesteld worden voor mogelijke foutieve gegevens. De informatie uit dit boekje mag, mits bronvermelding, overgenomen worden.