



**Vlaanderen**  
is ondernemen

# Workshop VLAIO subsidies

Boost Bouw Limburg

**VLAIO**

Anke Albrechts en Elien Danckaerts

Lead Limburg en Bedrijfsadviseurs

21 maart 2025

# De VLAIO bedrijfsadviseur begeleidt je...



**Klankbord en  
Advies**

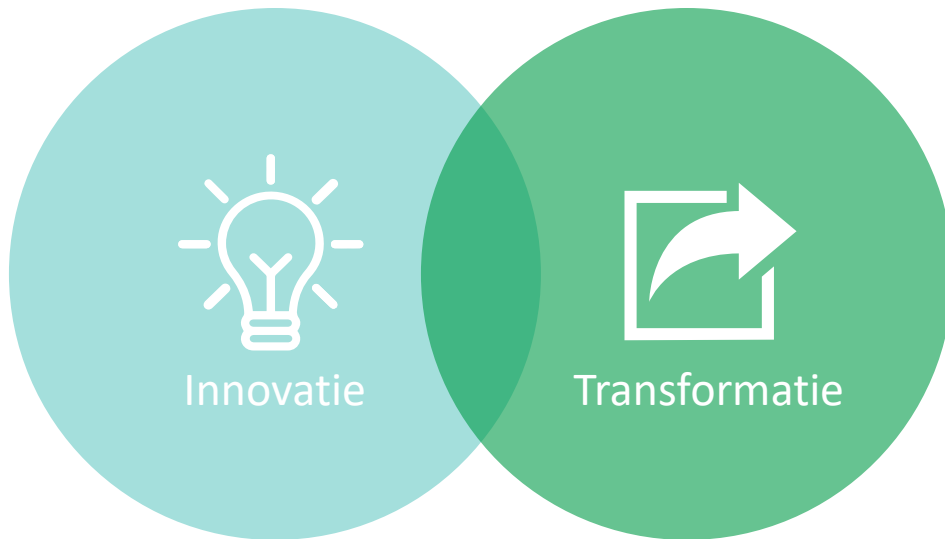


**Verbinden met  
kennis en partners**



**Naar financiering  
en subsidies**

**... als je ambitieuze plannen hebt**



# VLAIO bedrijfsadviseurs actief in Limburg



**Anke Albrechts**  
IT, digitalisering, diensten, bouw  
[anke.albrechts@vlaio.be](mailto:anke.albrechts@vlaio.be)  
0473 59 89 03



**Cédric Smet**  
digitalisering, Industrie 4.0  
[cedric.smet@vlaio.be](mailto:cedric.smet@vlaio.be)  
0472 81 44 65



**Elien Danckaerts**  
circulaire economie  
[Elien.danckaerts@vlaio.be](mailto:Elien.danckaerts@vlaio.be)  
0478 520 389



**Julie Peeters**  
bio-economie  
[julie.peeters@vlaio.be](mailto:julie.peeters@vlaio.be)  
0473 57 01 82



**Kjell Vandenhoudt**  
Financiering  
[kjell.vandenhoudt@vlaio.be](mailto:kjell.vandenhoudt@vlaio.be)  
0494 64 23 17



**Mieke Martens**  
life sciences, voeding, diensten  
[mieke.martens@vlaio.be](mailto:mieke.martens@vlaio.be)  
0496 56 45 79



**Peter Lesage**  
chemie, materialen, energie, cleantech, bouw  
[peter.lesage@vlaio.be](mailto:peter.lesage@vlaio.be)  
0472 99 92 54



**Marc Tiri**  
ICT innovatie, diensten  
[marc.tiri@vlaio.be](mailto:marc.tiri@vlaio.be)  
0474 20 30 69



**Marc Sevenants**  
elektronica, automatisering, machinebouw, energie, logistiek, industrie 4.0  
[marc.sevenants@vlaio.be](mailto:marc.sevenants@vlaio.be)  
0499 94 99 86



**Yves Ozog**  
Samenwerkingen Vlaanderen/Nederland (Crossroads), life sciences, chemie  
[yves.ozog@vlaio.be](mailto:yves.ozog@vlaio.be)  
0474 36 60 74



**Luc Debougnoux**  
Samenwerkingen innovatie Vlaanderen/Duitsland/Nederland (STIPP)  
[Luc.debougnoux@vlaio.be](mailto:Luc.debougnoux@vlaio.be)  
0468 24 99 98



Subsidies, bedragen en percentages kunnen wijzigen; ga naar [www.vlaio.be](http://www.vlaio.be) voor de meest actuele info



KMO PORTEFEUILLE

KMO GROEISUBSIDIE

INNOVATIEVE STARTERSSTEUN

SCHAALKLAAR

ONTWIKKELINGSPROJECTEN

CYBERSECURITY  
VERBETERTRAJECTEN

O&O HAALBAARHEIDSSTUDIES

WATER- en  
VERGROENINGSSCAN

ONDERZOEKSPROJECTEN

CROSSROADS VLAANDEREN-NEDERLAND

BEL-COO

ECOLOGIEPREMIE+

BAEKELAND-MANDAAT / INNOVATIEMANDAAT

GREEN  
INVESTERINGSSTEUN

STRATEGISCHE  
TRANSFORMATIE STEUN

STRATEGISCHE  
ECOLOGIESTEUN

(THEMATISCHE) CALLS (ICON, KETENSAMENWERKING, LIVING LABS...)

Externe kennis  
Innovatie  
Investeringsen

# Innovatiesubsidie?



Nieuw of verbeterd product, dienst, proces en/of business model

- ▶ uniek
- ▶ risico/uitdagingen in onderzoek en/of ontwikkeling
- ▶ kennisopbouw
- ▶ valorisatie in betrokken regio (VTE/Investering)

**INNÓDOORS**  
*Uw poort naar de toekomst*

Fictieve aanvraag  
ontwikkelingsproject  
Eco-Sec poort van InnoDoors

Blauwdruk  
Individueel  
project



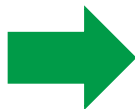
- kmo groeisubsidie
- O&O-subsidies
  - Haalbaarheidsstudie
  - Ontwikkelingsproject

# Van Innovatiecanvas naar subsidieaanvraag

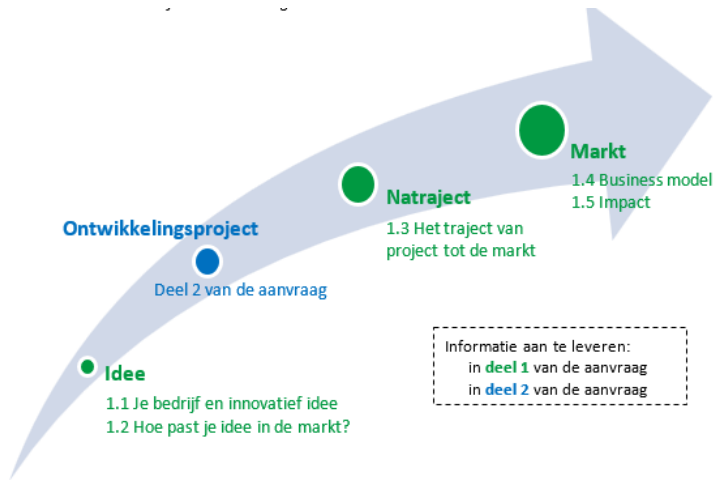
Innovatiecanvas

Naam bedrijf: \_\_\_\_\_ Naam project: \_\_\_\_\_

<p><b>1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE</b> Beschrijf je innovatief idee (product, dienst of proces).</p> <p>Wat was de aanleiding voor dit idee?</p>	<p><b>2. HOE PASST JE IDEE IN DE MARKT</b> CONCURRENTIE Wie zijn de belangrijkste concurrenten, hoe komt van deze markt samen in dit? Wat zijn de meest prominente uitdagingen die de afnemers/ gebruikers waarden in de markt?</p>	<p><b>4. PROJECT ALGEMEEN DOEL</b> Waar wil je staan met de uitvoering van je idee na dit ontwikkelingsproject? Beschrijf ervoor dat de doelstelling strookt met de voorgescreende businessplan.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CONCRETE DOELEN</th> <th>UITDAGINGEN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN												
CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN															
<p><b>3. UNIEKE SELING (PROPOSITIE)</b> Wat zijn je unieke selling propositionen?</p>	<p><b>3. BUSINESS MODEL</b> SAMEN Wat zijn de belangrijkste activiteiten, kanalen van deze markt samen in dit? Wat zijn de meest prominente uitdagingen die de afnemers/ gebruikers waarden in de markt?</p> <p><b>MARKT</b> Welke impact verwacht je in 1, 3, 5, 10 jaar? (aanpak, investeringen, herontwikkeling in je markt?) of (de afnemers, investeringen, ...)</p> <p>Wat is de levensduur van je idee? Andere factoren?</p>	<p><b>5. AMFAR</b> Geef eerst de algemene opbouw van je project in grote lijnen, beschrijf dan de verschillende volgende grote werkwijzen en beschrijf de veranderingen hierin. Tip: vertel vooral concrete stappen en mijlpalen, niet hoe maar wat je erin wilt bereiken.</p> <p><b>6. KENNISSTAP</b> Welke kennis benodigd en hoe zal je krijgen bij het samenwerken van de uitdagingen (technologisch / wetenschappelijk)?</p>														



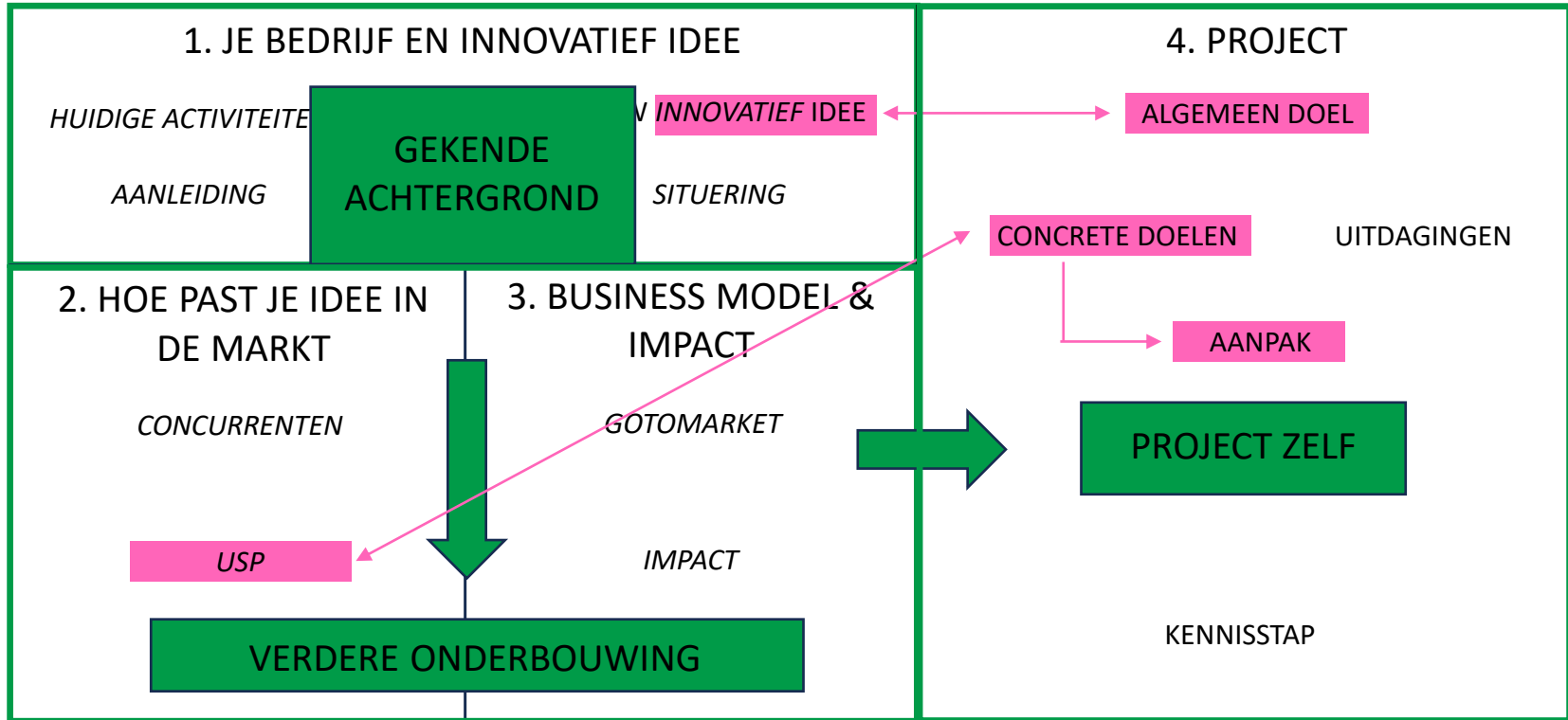
- kmo groeisubsidie
- O&O-subsidies



# Innovatiecanvas

<b>1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE</b>		<b>4. PROJECT</b>	
<i>HUIDIGE ACTIVITEITEN</i>	<i>JOUW INNOVATIEF IDEE</i>	<i>ALGEMEEN DOEL</i>	
<i>AANLEIDING</i>	<i>SITUERING</i>	<i>CONCRETE DOELEN</i>	<i>UITDAGINGEN</i>
<b>2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT</b>	<b>3. BUSINESS MODEL &amp; IMPACT</b>	<i>AANPAK</i>	
<i>CONCURRENTEN</i>	<i>GOTOMARKET</i>	<i>KENNISSTAP</i>	
<i>USP</i>	<i>IMPACT</i>		

# Innovatiecanvas



# 1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE

1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE		4. PROJECT	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT	3. BUSINESS MODEL & IMPACT	AANPAK	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	KENNISSTAP	
USP	IMPACT		

- ▶ Beschrijf kort de **activiteiten van je bedrijf**, alsook de stappen die je reeds ondernomen hebt in de realisatie van je idee. Wat bied je momenteel aan? Op welke markten? Met welk resultaat?

*Praktische info: oprichting, aantal werknemers, deel van een grotere groep, geografische markten, hoe zijn die markten nu georganiseerd en welk deel neem je in.*

- ▶ Omschrijf bondig **je innovatief idee** (nieuw of verbeterd product, proces of dienst). Wat was de **aanleiding** voor dit idee?

*Waardepropositie / klantenvoordeel, welk probleem los je op?, op welke 'jobs to be done' speel je in?*

- ▶ Indien je al een aantal **stappen** hebt **ondernomen** in de realisatie van je idee (bv. marktstudie, partner gevonden, investering, ...), lijst deze dan kort op.

*Welk voortraject al afgelegd?*

# 1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE

<b>1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE</b>		<b>4. PROJECT</b>	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
<b>2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT</b>		<b>3. BUSINESS MODEL &amp; IMPACT</b>	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	AANPAK	
USP	IMPACT	KENNISSTAP	

1994

Oprichting InnoDoors NV door de familie Vandeuren

Productgamma:  
- buitendeuren  
- garagepoorten

Marktanalyse en partnersearch

haalbaarheidsstudie

**INNODOORS**  
*Uw poort naar de toekomst*

Jaar N-3

Jaar N

Jaar N+10

Kleine onderneming met 40 VTE

Residentiële markt

- low-, mid- en high- end (10%) product gamma
- Particulier en bouw promotoren
- Be, NI, D en Z EU
- Productie en verkoopenheden in Hasselt en Milaan

Aanvraag ontwikkelingsproject

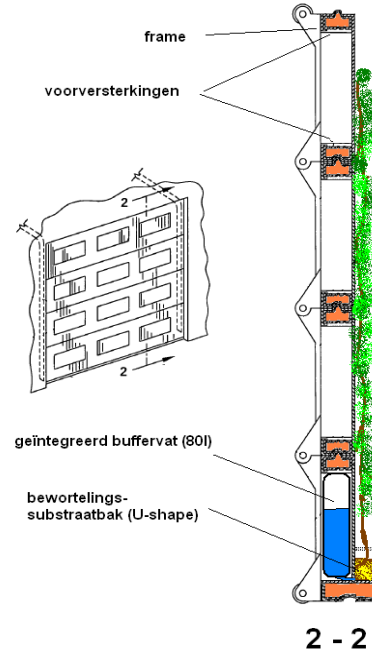
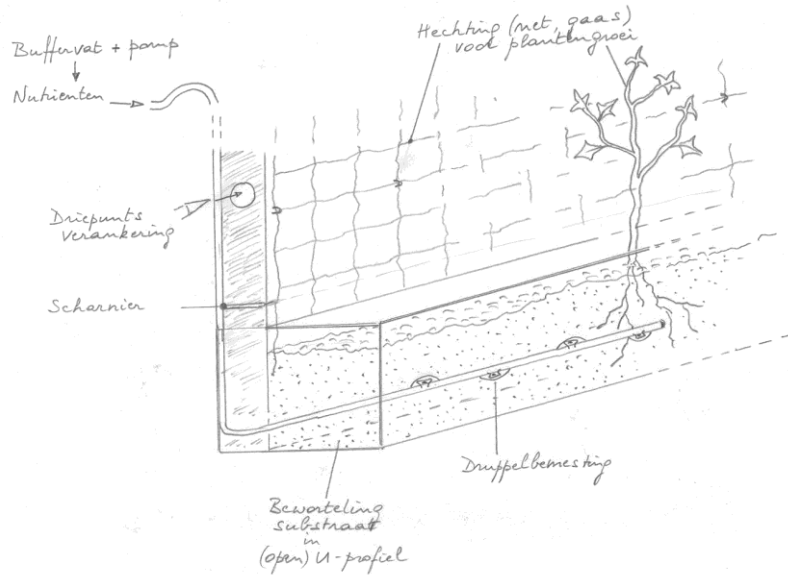
Strategie



Trends:

- Ecologie wint aan belang (isolatiewaarde)
- Gemakkelijke bediening & eenvoudig onderhoud
- Exclusiviteit (design)

# Eco-Sec<sup>®</sup> poort



- garagepoort voor de high-end markt (design)
- groene “ecologische” uitstraling door middel van levende klimplanten

# 1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE

1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE		4. PROJECT	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT	3. BUSINESS MODEL & IMPACT	AANPAK	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	KENNISSTAP	
USP	IMPACT		



## 1 JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE

Huidige activiteit(en): wat bied je aan en op welke markt(en)?

- Productie, plaatsing en onderhoud van buitendeuren en garagepoorten voor residentiële woningbouw (particulier en bouwpromotoren)
- In België, Duitsland, Nederland en Zuid Europa.
- Low- mid- en high-end markt
- Onderscheidend door technische topkwaliteit, nieuwe designs en hoogwaardige materialen
- Productie en verkoopseenheid in Hasselt en in Milaan

Wat was de aanleiding voor dit idee?

- Toenemende vraag van architecten, bouwpromotoren en particulieren naar exclusieve producten
- Designaspect van garagepoorten wint aan belang
- Ecologische trend in bouwen:
  - 5% van nieuwbouw is passiefhuizen, 5 jaar geleden telde Vlaanderen er al 1000
  - 50% van Belgische nieuwbouwwoningen heeft een K-waarde < 35
  - Toename van de installatie van groendaken en groengevels

Beschrijf je innovatief idee (product, dienst of proces).

- ECO-SEC poort = ecologische design poort voor exclusieve high-end markt ~ 'de groene garage poort' die verdwijnt in groene residentiële omgeving
- Garagepoort bekleed met klimplant en met eigen buffervat
- Scharnierende deelpanelen

Welke stappen heb je al ondernomen (vb marktstudie, partners, investeringen)?

- Jaar N-2 marktanalyse & partnersearch
- Jaar N-1 AIO haalbaarheidsstudie: marktstudie, theoretische selectie van klimplanten, test op kleine schaal, octrooïstudie en analyse poortframe
- Samenwerking met plantenleek Hedera Helix

# 1. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT

1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE		4. PROJECT	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT	3. BUSINESS MODEL & IMPACT	AANPAK	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	KENNISSTAP	
USP	IMPACT		

- ▶ Wat zijn de meest performante oplossingen die als alternatief aangeboden worden? Wat is het vernieuwend karakter van je idee t.o.v. wat momenteel in de door jou beoogde markt wordt aangeboden.
- ▶ Wat zijn je **Unique Selling Propositions**?

# 1. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT

1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE		4. PROJECT	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT	3. BUSINESS MODEL & IMPACT	AANPAK	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	KENNISSTAP	
USP	IMPACT		

## 2 HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT

### CONCURRENTEN

Wie zijn de belangrijkste concurrenten, hoeveel van deze markt nemen ze in? Wat zijn de meest performante oplossingen die als alternatief aangeboden worden in de markt?

- Reynwaers Aluminium (design, niet eco)
- Haral van Vandersanden (bekleed met gevelsteen, geïntegreerd maar niet eco)
- Härmann = wereldspeler
- Berta Mundi en Manhar = low-, mid- en high-end maar zonder eco / design aspect

Wat zijn je **UNIQUE SELLING PROPOSITIONs**?

Technisch hoogkwalitatief  
Exclusief design  
Ecologisch  
Geïntegreerd in groene omgeving

**INNÓDOORS**  
Uw poort naar de toekomst



### 3. BUSINESS MODEL EN IMPACT

1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE		4. PROJECT	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT	3. BUSINESS MODEL & IMPACT	AANPAK	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	KENNISSTAP	
USP	IMPACT		

- ▶ Welk business model? Wat aanbieden (bv. stukverkoop, producten op maat, gebruikerslicenties, consultancy, infrastructuur, ...) aan welke prijs? Onderbouw waarom dat realistische prijzen zijn. Welke marketingstrategie (bv. zelf verdelen, via een distributeur, ...)?

*Business model canvas*

- ▶ Impact:
  - ▶ Tot wat leidt het? Aanwervingen en/of investeringen, eerder behoud van tewerkstelling. NIEUW: productiviteitsverbetering
  - ▶ Het strategisch belang van je idee: hoe zal dit nieuwe product, proces of dienst bijdragen tot een duidelijk competitief voordeel (bv. versterking bedrijfsactiviteit, nieuwe markt, diversificatie, inschakeling in nieuwe waardeketen, kwaliteitsverbetering, kostenbesparing, ...)
  - ▶ Verhelder het verschil tussen de situatie met en zonder project.

# 3. BUSINESS MODEL EN IMPACT

1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE		4. PROJECT	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT	3. BUSINESS MODEL & IMPACT	AANPAK	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	KENNISSTAP	
USP	IMPACT		

**INNODOORS**  
Uw poort naar de toekomst



MERK of CONCURRENT	Low-end kantelpoort	Sectionaalpoort	High-End poorten (huidig gamma)	Eco-Sec®poort (nieuw gamma)
INNODOORS nv	1000 €	1500 €	2500-3500 €	4500-5000 €
PORTA MUNDI	1000-1300 €	1800-2000 €		
MANHÖR		1500-2000 €	2500-3600 €	

Tabel 2: Prijszetting voor Eco-Sec® in vergelijking met ander poorten op de markt in jaar N

## 3 BUSINESS MODEL

### AANBOD

Wat ga je aan je klanten aanbieden (bv. stukverkoop, producten op maat, gebruikerslicenties, consultancy, infrastructuur, ...) en aan welke prijs? Waarom zijn dit realistische prijzen?

Stukverkoop, prijs ~ € 4500 - 5000

Vaste kosten per stuk: € 1500

Op termijn: Royalty's en onderhoudscontracten voor lokale handelaars en installateurs

Markt- en concurrentieanalyses :

→ prijs realistisch voor high-end design

→ veeleisende en welstellende klant, is bereid te betalen voor unieke eigenschappen, functionaliteiten en look

### IMPACT

Welke impact verwacht je (vb. nieuwe investeringen, tewerkstelling in je bedrijf of bij derden, investeringen, ....) hefboom 10 binnen 5 jaar na einde project? Andere hefbomen?

- Aanwending van 6 VTE: gecumuleerde loonkost van €1.000.000 in jaar N+6

- Investering € 400.000 in Vlaamse productiehul

- Nauwe samenwerking met:

\* Hedera Helix voor plantenteelt

\* Labo KULeuven voor onderzoek nieuwe plantensoorten

Nettosubsidie = 58,606 - valorisatiefactor = 23,89

# Subsidieproject innovatie:

- Volledig nieuw of beduidend vernieuwend (verbeterd) product, proces, dienst of concept te ontwikkelen.
- Vernieuwing zowel technologisch als niet-technologisch
- Afwijken van dagdagelijkse activiteiten
- Kennisverwerving en inzichten die nieuw zijn voor sector waarin je actief bent

# Steunbare activiteiten:

- Volledig nieuw of beduidend vernieuwend (verbeterd) product, proces, dienst of concept te ontwikkelen.
- Vernieuwing zowel technologisch als niet-technologisch
- Afwijken van dagdagelijkse activiteiten
- Kennisverwerving en inzichten die nieuw zijn voor sector waarin je actief bent

# Steunbare activiteiten:

## O&O-subsidies

- Die volgens Europa vallen onder onderzoek en ontwikkeling
- Ook latere stadia van een ontwikkelingstraject, bv. waarin een pilootinstallatie of demonstrator ontwikkeld wordt, kunnen in aanmerking komen
- Overzicht van steunbare activiteiten in het toelichtingsdocument te vinden op de [VLAIO website – Ontwikkelingsproject – documenten](#)

## Groeisubsidie (kmo)

- Strategisch advies en/of strategische aanwerving
- Let op met DIMINIMIS!

# Niet-Steunbare activiteiten O&O-subsidie:

- ▶ Activiteiten gebeuren **voor projectindiening**
- ▶ Bij startende ondernemingen: activiteiten die gebeuren **voor oprichtingsdatum** (bij notariële acte)
- ▶ Ook de volgende, tenzij ze rechtstreeks kennisopbouw ondersteunen:

## 1. Engineeringsactiviteiten, routinematige verbeteringen en technologie implementatie.

- ▶ in de praktijk brengen of gebruiken van **bestaande kennis/technieken** zonder dat dit gepaard gaat met een duidelijke **kennisverwerving** of een belangrijke **uitdaging**.
- ▶ routinematige of periodieke **wijzigingen** van **bestaande producten, processen of diensten** en andere courante werkzaamheden, zelfs als dat verbeteringen zijn.
- ▶ activiteiten die niet bijdragen tot een duidelijke verhoging van de kennis binnen de onderneming en die **uitgevoerd** worden volgens binnen de onderneming **gangbare procedures**.
- ▶ **Als** dergelijke activiteiten de **kern uitmaken** van een O&O-bedrijfsproject, zal het project **geen steun** krijgen.

# Niet-Steunbare activiteiten O&O-subsidie:

- Ook de volgende, tenzij ze rechtstreeks kennisopbouw ondersteunen:
  2. **Algemene ondersteunende** activiteiten (bv. personeelsbeheer, financieel beheer, logistiek, ...).
  3. **Opleidingen en algemene kennisverwerving** die niet specifiek zijn voor het project.
  4. Activiteiten gericht op het **productierijp maken** en het **naar de markt brengen** van de in het project bestudeerde of ontwikkelde producten, processen of diensten, inclusief het maken van een **definitief design, user interfaces, productdocumentatie, handleidingen, ...** .
  5. **Marktonderzoek en marketingactiviteiten** die verder gaan dan het bepalen van de oriëntatie tijdens het onderzoeks- en ontwikkelingstraject zelf.
  6. Alle activiteiten om te voldoen aan **normen, labels, accreditaties, registraties of andere wettelijke verplichtingen**; met in het bijzonder **klinisch onderzoek voor registratiedoeleinden**.
  7. Activiteiten van **voorbereiding en uitvoering van investeringen voor productie-installaties**. Uitbouw van en investeringen in onderzoek-installaties nodig voor het uitvoeren van het O&O-bedrijfsproject komen wel in aanmerking.

# Steunbare activiteiten O&O-subsidie:

- Klassiekers
  - Intellectuele eigendom (steunbaar voor KMO)
  - Project management (max 10% van totale effort)
- Indien van toepassing
  - Studie: verdere literatuurstudie (in aanvraag moet al stuk onderbouwd worden met voorkennis), bevraging van de markt naar technische specificaties voor de ontwikkeling
  - Uittesten bij lead users (in overeenstemming met business case)
  - Het prototype iteratief ontwikkelen

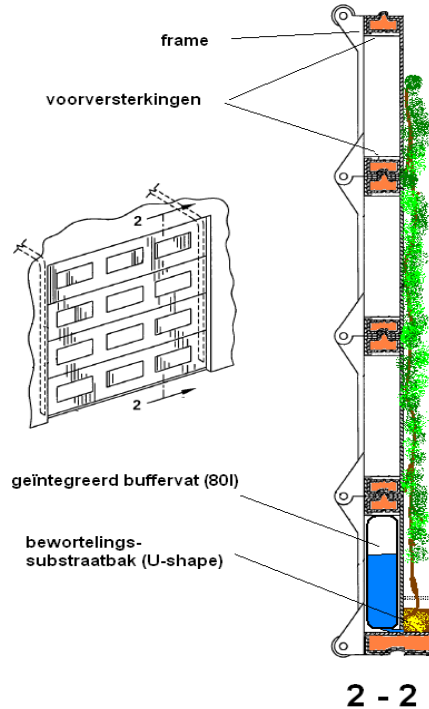
# 3. PROJECT

<b>1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE</b>		<b>4. PROJECT</b>	
<i>HUIDIGE ACTIVITEITEN</i>	<i>JOUW INNOVATIEF IDEE</i>	<i>ALGEMEEN DOEL</i>	
<i>AANLEIDING</i>	<i>SITUERING</i>	<i>CONCRETE DOELEN</i>	<i>UITDAGINGEN</i>
<b>2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT</b>	<b>3. BUSINESS MODEL &amp; IMPACT</b>	<i>AANPAK</i>	
<i>CONCURRENTEN</i>	<i>GOTOMARKET</i>	<i>KENNISSTAP</i>	
<i>USP</i>	<i>IMPACT</i>		

- ▶ Algemene Doelstelling = 1 à 2 zinnen: Doel van het project, Gekaderd binnen (de werking van) het bedrijf. Moet stroken met vooropgestelde businesscase

# Algemene doelstelling

**INNÓDOORS**  
*Uw poort naar de toekomst*



- ▶ garagepoort voor de high-end markt (design)
- ▶ groene “ecologische” uitstraling door middel van klimplanten

# 3. PROJECT

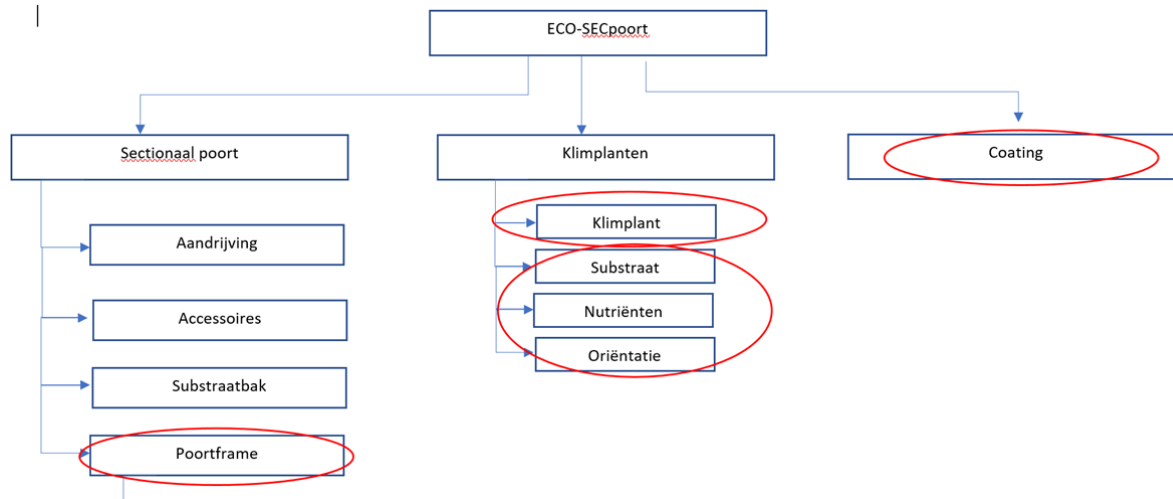
1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE		4. PROJECT	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT	3. BUSINESS MODEL & IMPACT	AANPAK	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	KENNISSTAP	
USP	IMPACT		

## ► Concrete doelen/uitdagingen

- Doel op delen in stukken (link kan je leggen naar USPs)
- Per doel kijk naar criteria waaraan je gaat meten of een doel bereikt zal worden
- Per doel bekijk welke risico's/uitdagingen er zijn (*Uitdagingen zijn typisch vraagstukken waarvoor er **geen pasklare oplossingen** te vinden zijn of factoren die doelstellingen in gevaar kunnen brengen*) en welke planB scenario's er zouden kunnen zijn
- *Tips:*
  - *Hier moet verschil duidelijk worden met puur engineering (niet steunbaar)*
  - *Welke onderzoeksvragen / onderwerpen aanpakken in dit project?*
  - *Waar liggen de moeilijkheden / uitdagingen om concrete doelen te bereiken? Aantonen van technologisch-wetenschappelijk risico.*

# Concrete doelen/uitdagingen

Start met: Wat moeten we gaan ontwikkelen? Hoe delen we dat op? Welke onderdelen zijn uitdagend (rode cirkels) , welke onderdelen niet?





## CONCRETE doelen: wat is niet ok?

- ▶ ECO-SEC poort:
  - ▶ Selectie van een coating die voldoet aan basisvereisten en aan een redelijke kostprijs.
  - ▶ Zoeken naar een klimplant die geschikt is voor de Eco-Sec poort, voldoende snel groeit en goedkoop te kweken is.

Kwantificeerbaar? Verifieerbaar? Uitdagend?



## CONCRETE doelen: wat is WEL ok?

### Selectie van een coating:

- UV-bestendig gedurende min. 10 jaar (getest volgens norm DINxxxx)
- Corrosiebestendig (volgens norm DINxxxx)
- Niet fytotoxisch
- Kostprijs < 40 euro/liter

### Selectie van een klimplant:

- zelfhechtend aan verticaal, glad oppervlakte (eventueel in combinatie met een geschikt profiel en/of coating) én onder statische en dynamische omstandigheden
- wintergroen
- minimale levensduur van 20 jaar
- groeisnelheid min. 3m hoogte na 24 maanden
- beperkt tot 1x snoeien én 2x bemesten per jaar
- gemakkelijk op te kweken
- Kostprijs < 1 euro per plant

# Concrete doelen/uitdagingen



## CONCRETE DOELEN

## UITDAGINGEN

<p>1. Coating: niet-fytotoxisch, beschermend tegen UV-straling gedurende minimaal 10 jaar (norm EN 12467), corrosiebestendig (norm DIN EN 12467), de hechting van de klimplant aan het poortpaneel wordt bevorderd, bij voorkeur commercieel beschikbaar, kostprijs &lt; 40 euro/liter</p>	<p>Groot aanbod. Indien we er geen vinden -&gt; onderzoeksgroep -&gt; in opdracht laten ontwikkelen</p>
<p>2. Klimplant: zelfhechtend aan een verticaal, glad oppervlak (eventueel in combinatie met een geschikt profiel en/of coating) én dit onder statische en dynamische omstandigheden (bij openen/sluiten), wintergreen, minimale levensduur 20 jaar, een groeisnelheid zodanig dat min. 3 m hoogte bereikt wordt na 24 maanden, beperkt tot éénmaal snoeien én tweemaal intensief bemesten per jaar, gemakkelijke op te kweken (vegetatief d.m.v. stekken), Kostprijs &lt; 1 euro per plant</p>	<p>Risico om geen plant met goede hechting te vinden -&gt; praktijkvoorbeelden met geluidsschermen geven goede indicatie + kennis labo. Plan B: slingerplant die lichte kunststofstructuur nodig hebben of andere coating nodig</p>
<p>3. Poortframe ontwerp: belasting wordt volledig gedragen (poortpanelen, planten, regenwater, substraatbak en buffervat), een maximaal totaal gewicht van 150 kg, een maximale isolatiewaarde van 1 W/m<sup>2</sup>K, constructie zodanig dat de planten niet tussen de verschillende secties geklemd worden, duurzaamheid van de poort blijft gewaarborgd op minimaal 20 jaar, productiekost &lt; €3000 per poort</p>	<p>Onvoldoende sterke ontwerp -&gt; plan B: buffervat langs de poort. Niet voldoende geïsoleerd -&gt; plan B: extra isolatiemateriaal toevoegen -&gt; invloed op de rest van het ontwerp en de planten</p>
<p>4. een profinstallatie om dynamische belastingen na te bootsen en het effect op de poort te meten -&gt; duurzaamheid min 20 jaar aantonen + prototype die kan openen en sluiten - real-time testen 8 maanden</p>	<p>Nabootsen effect 20 jaar -&gt; plan B: gespecialiseerd labo Indien prototype niet voldoet -&gt; bijkomend onderzoek en aanpassingen nodig</p>

# 3. PROJECT

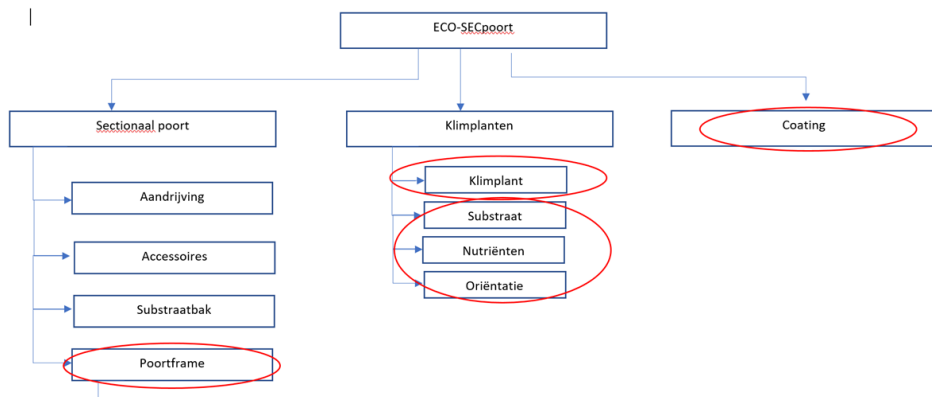
1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE		4. PROJECT	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT	3. BUSINESS MODEL & IMPACT	AANPAK	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	KENNISSTAP	
USP	IMPACT		

## ► Aanpak

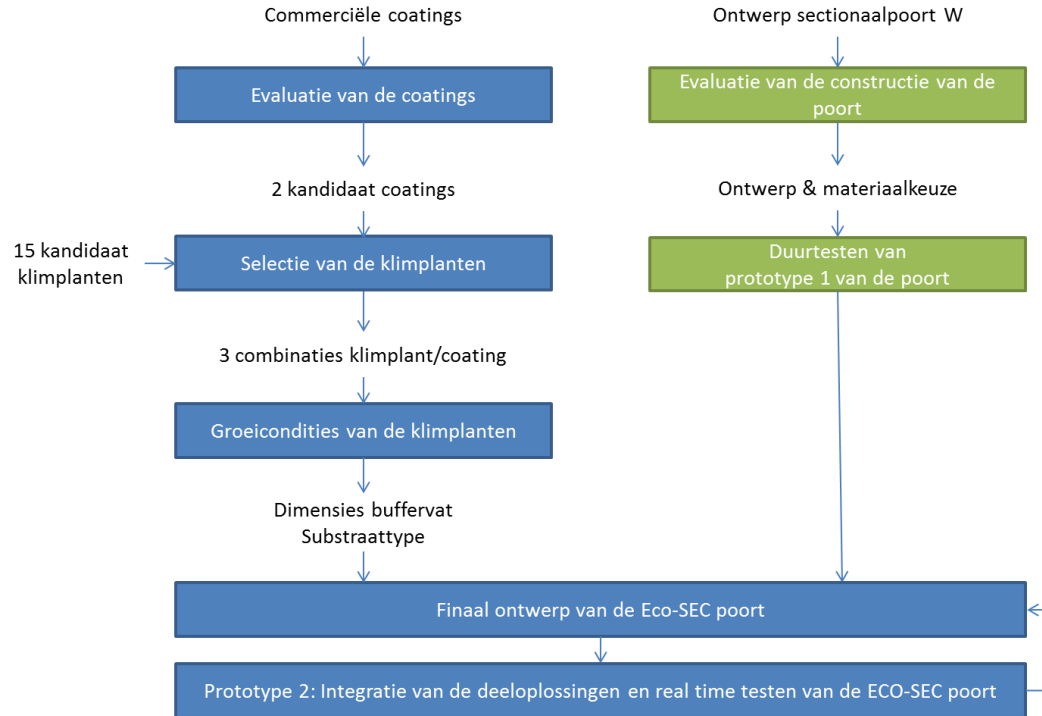
- Geef eerst de algemene opbouw van je project in grote lijnen, identificeer de verschillende nodige grote werkpakketten en beschrijf de samenhang daartussen.

### ► Tips:

- *Deel je project op in verschillende thema's/onderdelen gelinkt aan uitdagingen*
- *Bepaal de mijlpalen*
- *Maak een schets van mogelijke werkpakketten en de samenhang ertussen*



- Mijlpalen innodoors
  - Niet-fysotoxische coating
  - Zelfhechtende klimplant x coating
  - Ontwerp ECO-SEC poort
  - Prototype ECO-SEC poort
  - Onderzoek mbt bescherming resultaten



# Aanpak: andere voorbeelden

## Diensteninnovatie- elementen

- Ontwikkeling van model/methodiek
- Aandacht voor parametrisatie, input, gewenste output -> methodiek ontwikkeling
- Onderbouwd/vertrekkende van wetenschappelijke inzichten
- Welke data ter beschikking? Hoe cases opbouwen?
- Hoe methodiek ontwikkelen en uittesten in proof-of-concept?

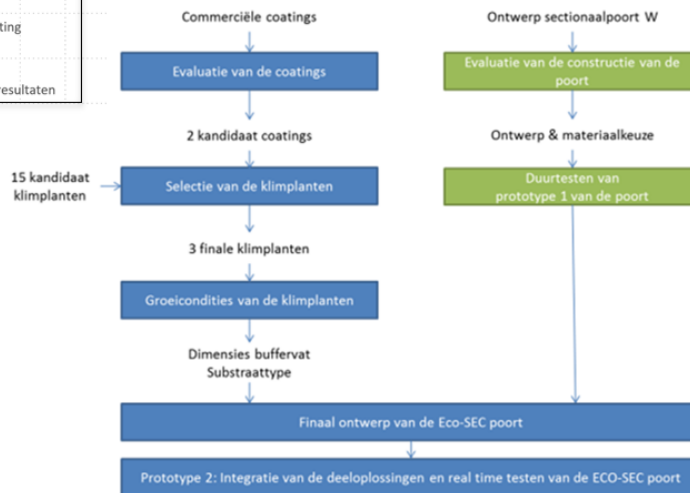


## AANPAK

Geef eerst de algemene opbouw van je project in grote lijnen, identificeer de verschillende nodige grote werkpakketten en beschrijf de samenhang daartussen.

*Tip: vertrek vanuit concrete doelen en mijlpalen, voeg toe waar je externe partijen nodig hebt*

- Mijlpalen innodoors
- Niet-fysotoxische coating
- Zelfhechtende klimplant x coating
- Ontwerp ECO-SEC poort
- Prototype ECO-SEC poort
- Onderzoek mbt bescherming resultaten



# Aanpak: werkpakketten in detail



## 2.2 AANPAK: WERKPAKKETTEN

Werkpakket						Taken	Verwachte resultaten:	Kennistap <i>(link naar 2.1)</i>	Uitdagingen <i>(link naar 2.1)</i>	
Nr	Titel	Duur (in maanden)	Inzet (mm)	Partner/OA	Inzet/mm	Beschrijf de taken en aanpak per werkpakket en vermeld welke (bestaande vs. nieuw te ontwikkelen) methodes/tools/technieken/software je zal gebruiken. Motiveer de personeelsinzet. Indien de personeelsinzet voor een werkpakket meer is dan 10 mensmaanden, geef je de personeelsinzet per taak weer	beoogde (deel)resultaten/mijlpalen zijn per werkpakket	Welke kennis verwerf je?	Omschrijf uitdagingen en risico's. Beschrijf mogelijk back-up plan of formuleer een go/no-go beslissing.	
1	Coatings	3	1	/	/	<ul style="list-style-type: none"> <li>Literatuursearch/marketsearch voor coatings</li> <li>Testen en selectie van de coatings</li> </ul>	<p><u>Selectie van een coating:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>UV-bestendig gedurende min. 10 jaar (getest volgens norm B1XXXX)</li> <li>Corrosiebestendig (volgens norm DINXXXX)</li> <li>Niet fytotoxisch</li> <li>Kostprijs &lt; 40 euro/liter</li> </ul>	Huidige gebruikte coatings in bedrijf zijn fytotoxisch -> voor ECO-sec poort niet-fytotoxische coating maar de UV-bestendigheid van dergelijke producten is niet voor alle producten bewezen	Groot aanbod. Indien we er geen vinden -> onderzoeksgroep -> in opdracht laten ontwikkelen	
2	Selectie van klimplanten en optimale groeiomstandigheden	10	3	KUL	2,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eerste screening op groei in de startfase, coating en hechting in statische fase</li> <li>Testen van het dynamisch 'hechtingsgedrag'</li> <li>Opstellen van selectiematrix en selectie van 3 combinaties kandidaat plantvariteiten/coating</li> <li>Optimale groeiomstandigheden van de 3 geselecteerde klimplanten:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Bepaling van het substrattype</li> <li>Bepaling van de waterbehoefte</li> <li>Bepaling van de nutriëntenbehoefte</li> </ul> </li> </ul>	<p><u>Selectie van een klimplant:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>zelfhechtend aan verticaal, glad oppervlak (eventueel in combinatie met een geschikt profiel en/of coating) én onder statische en dynamische omstandigheden</li> <li>wintergroen</li> <li>minimale levensduur van 20 jaar</li> <li>groeisnelheid min. 3m hoogte na 24 maanden</li> <li>bepakt tot 1x snoeien én 2x bemesten per jaar</li> <li>gemakkelijk op te kweken</li> <li>Kostprijs &lt; 1 euro per plant</li> </ul>	Kennis mbt bepalende factoren van hechting van planten en factoren die optimale groeiomstandigheden bepalen door experimentele benadering in nauwe samenwerking met KULeuven.	Risico om geen plant met goede hechting te vinden -> praktijkvoorbeelden met geluidsschermen geven goede indicatie + kennis labo. Plan B: slingerplant die lichte kunststofstructuur nodig hebben of andere coating nodig	
3	Optimalisatie van de totaalconstructie dmv eindige elementen analyse en berekening van de isolatiewaarde	3	2	Siris	0,9K	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eindige elementen analyse om stijfheid en sterkte te bepalen in alle omstandigheden</li> <li>Isolatiewaarde van de ECO-SEC poort bepalen</li> </ul>	<p><u>Design van een poortframe:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>voorzien belasting wordt gedragen (poortpanelen, planten, regenwater, substraatbale en ev. buffervat)</li> <li>max totaal gewicht 150 kg</li> <li>max isolatiewaarde 1 W/m<sup>2</sup>K</li> <li>planten worden niet tuss verschillende secties geïsoleerd</li> <li>productiekost &lt; €3000 per poort</li> </ul>	Kennis mbt materiaaleigenschappen en analyse om tot ideale poortframes te komen. (ism Siris)	Kennis mbt invloed van plantenkeuze op het materiaal en gehele constructie	Onvoldoende sterke ontwerp -> plan B: buffervat langs de poort. Niet voldoende geïsoleerd -> plan B: extra isolatiemateriaal toevoegen -> invloed op de rest van het ontwerp en de planten

# Aanpak: werkpakketten in detail



4	Dynamische duurttest op de ECO-SEC poort	2	2	/	/	Testopstelling bouwen om versnelde duurttesten te doen voor levensduur van 20 jaar -> input voor verbetering ontwerp poort	een <u>preinstallatie</u> waarop de dynamische belastingen op een poort kunnen nagebootst worden en het effect op de poort gemeten kan worden -> duurzaamheid min 20 jaar aantonen	Inzicht geven in de verhouding gewicht - duurzaamheid van de poort.	Nabootsen effect 20 jaar -> plan B: gespecialiseerd labo
5	Finale ontwerp van de ECO-SEC poort: design en materiaalkeuze	2	1.5	KUL Sintis	1 €3K	Evaluatie en bepaling van geïntegreerd ontwerp met materiaal- en plantenkeuze	Finale ontwerp inclusief selectie materiaal/plant/coating	Samenbrengen alle kennis	Plan B: keuzes maken of zelfs inboeten - steeds vertrekkende van klantennoden
6	Integratie en real-time testen van de ECO-SEC poort	11	3	KUL	1,6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bouw van prototype poort die kan openen en sluiten</li> <li>• real-time testen gedurende 2 maanden</li> </ul>	Prototype Eco-sec poort	Diepgaande kennis met plantengroei in diverse seizoenen: wateropname, nutriëntbehoefte en levensvatbaarheid en impact op poort (ism KULeuven)	Voldoet een prototype op basis van bovenstaande vragen nog steeds aan alle eisen van het innovatiedoel? -> indien niet bijkomend onderzoek nodi gen. aanpassingen ontwerp
7	Informatie betreffende intellectuele bescherming (octrooi)	24	1	Patenta	€15K	Onderzoek met Freedom to operate en eventuele octrooiname	Inzicht in de mogelijkheid om het concept te octrooieren en indien van toepassing een eerste lay-out van het patent.		
8	Project management	24	1.5				Correcte uitvoering van project, ook ism partners en onderaannemers		

# 3. PROJECT

1. JE BEDRIJF EN INNOVATIEF IDEE		4. PROJECT	
HUIDIGE ACTIVITEITEN	JOUW INNOVATIEF IDEE	ALGEMEEN DOEL	
AANLEIDING	SITUERING	CONCRETE DOELEN	UITDAGINGEN
2. HOE PAST JE IDEE IN DE MARKT	3. BUSINESS MODEL & IMPACT	AANPAK	
CONCURRENTEN	GOTOMARKET	KENNISSTAP	
USP	IMPACT		

## ► Kennisstap

- Welke kennis ga je opdoen?
- Hoe ga je die kennis opbouwen?
- Met wie ga je samenwerken?
  - VERANKERING KENNIS INDIEN WORDT SAMENGEWERKT?
    - Indien een deel van de ontwikkeling (en bijhorende kenniswerving en uitdagingen) uitgevoerd wordt door onderaannemers: geef aan hoe je deze kennis zal verankeren/borgen binnen jouw bedrijf.

## ► Tips:

- *Samenwerkingen met kennisinstellingen is een aanrader*



## KENNISSTAP

Welke nieuwe kennis en kunde zal je opdoen bij het overwinnen van die uitdagingen (technologisch / wetenschappelijk)?

kennis van niet-fytotoxische coatings, kennis mbt klimplanten en hechtingsparameters: ideale groeiomstandigheden, waterbehoefte, nutriëntenbehoefte, ... en levensvatbaarheid in verschillende seizoenen, kennis mbt materiaaleigenschappen en analyse om tot ideale prootframes te komen en kennis mbt invloed van plantenkeuze op het materiaal en gehele constructie. Algemeen kennis mbt projectmanagement en aanpak van innovatieve projecten buiten dagdagelijkse bezigheden. Samenwerking met kennisinstellingen + kennisverspreiding in het bedrijf

MEER WETEN? [www.vlaio.be](http://www.vlaio.be)

[info@vlaio.be](mailto:info@vlaio.be)

0800 20 555

Anke Albregts  
Lead Business Development en  
Bedrijfsadviseur  
[anke.albregts@vlaio.be](mailto:anke.albregts@vlaio.be)

Elien Danckaerts  
Bedrijfsadviseur  
[Elien.Danckaerts@vlaio.be](mailto:Elien.Danckaerts@vlaio.be)

