



agentschap voor Innovatie  
door Wetenschap en Technologie

# ENTERPRISE EUROPE VLAANDEREN

## WEGWIJZER Innovatiepartnering

Versie 1.1 / dec 2008



*Advies voor uw onderneming binnen handbereik*

**Vlaanderen**

**IWT**

**Ellipsgebouw, Koning Albert II-laan 35, bus 16, B-1030 Brussel**

**Tel.: +32 (0)2 432 42 00 | Fax: +32 (0)2 432 43 99**

**[www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe)**

## Inhoudsopgave

|                                                                                                       |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <i>Wegwijs in onze dienstverlening voor internationale technologietransfer en innovatiepartnering</i> | <b>3</b>  |
| <b>1. De Enterprise Europe dienstverlening door het IWT</b>                                           | <b>4</b>  |
| 1.1. Op zoek naar strategische partners voor innovatie? .....                                         | 4         |
| 1.2. Voor wie? .....                                                                                  | 4         |
| 1.3. Wat doet het IWT voor u? .....                                                                   | 4         |
| <b>2. Technologiemarkt: uw venster op Europa</b>                                                      | <b>6</b>  |
| 2.1. Vrij zoeken .....                                                                                | 6         |
| 2.2. Registratie.....                                                                                 | 6         |
| <b>3. Innovatiepartnering: zoeken op maat</b>                                                         | <b>7</b>  |
| 3.1. Een technologieprofiel opstellen .....                                                           | 7         |
| 3.2. Verspreiding van uw profiel in het ganse Enterprise Europe Network .....                         | 7         |
| 3.3. Deelname aan partnering events.....                                                              | 7         |
| 3.4. Het eerste contact: de expression of interest (EOI) .....                                        | 7         |
| <b>4. Innovatiepartnering: evenementen &amp; missies</b>                                              | <b>9</b>  |
| 4.1. Partnering events .....                                                                          | 9         |
| 4.2. Missies.....                                                                                     | 9         |
| 4.3. Kalender .....                                                                                   | 9         |
| 4.4. Registreren voor een event .....                                                                 | 9         |
| <b>5. Financiële aspecten</b>                                                                         | <b>10</b> |
| <b>6. Wederzijds engagement</b>                                                                       | <b>11</b> |
| 6.1. De gebruiker engageert zich tot.....                                                             | 11        |
| 6.2. Enterprise Europe Vlaanderen engageert zich tot .....                                            | 11        |
| 6.3. Beide partijen gaan akkoord .....                                                                | 11        |
| <b>7. Dienstverlening aanvragen</b>                                                                   | <b>13</b> |
| 7.1. Hoe en waar .....                                                                                | 13        |
| 7.2. Kostprijs en engagement .....                                                                    | 13        |
| 7.3. Andere diensten van Enterprise Network Vlaanderen en het IWT .....                               | 13        |
| <b>Bijlage 1: Vragenlijst Technologieaanbod</b>                                                       | <b>14</b> |
| <b>Bijlage 2: Vragenlijst Technologievraag</b>                                                        | <b>18</b> |

## *Wegwijs in onze dienstverlening voor internationale technologietransfer en innovatiepartnering*

Hieronder een kort overzicht van de verschillende diensten die Enterprise Europe Vlaanderen specifiek voor *internationale technologietransfer* en *innovatiepartnering* aanbiedt binnen het Enterprise Europe Network. Deze diensten worden aangeboden via het IWT en worden in deze wegwijzer uitvoerig toegelicht. *Enterprise Europe Vlaanderen biedt ook heel wat andere diensten aan, via het Agentschap Economie en het Vlaams Agentschap Ondernemen - zie hiervoor ook § 1.2.*

### ***Technologiemarkt (hoofdstuk 2)***

- Definitie** Het ter beschikking stellen van de Europese technologievraag- en aanbodprofielen die circuleren in het Enterprise Europe Network, en begeleiding wanneer u reageert op een profiel
- Kosten** Geen directe kosten
- Resultaat** Inzicht in het aanbod van interessante technologische ontwikkelingen en vragen/technologische problemen vanuit Europa, business en innovatie-opportunities voor uw organisatie
- Steun** Inzet van de IWT-medewerkers van Enterprise Europe Vlaanderen

### ***Innovatiepartnering: zoeken op maat (hoofdstuk 3)***

- Definitie** Het opstellen van een technologievraag of -aanbodprofiel voor verspreiding in het Enterprise Europe Network, en de begeleiding bij de opvolging van reacties hierop vanwege potentiële Europese partners
- Kosten** Geen directe kosten
- Resultaat** Internationale samenwerking op uw maat
- Steun** Inzet van de IWT-medewerkers van Enterprise Europe Vlaanderen

### ***Innovatiepartnering: evenementen & missies (hoofdstuk 4)***

- Definitie** Begeleiding bij de voorbereiding van uw deelname, bij de contacten met potentiële partners tijdens een event/missie, en bij het opvolgen van deze contacten achteraf.
- Kosten** Eigen verplaatsings- en verblijfskosten
- Resultaat** Face-to-face meetings met potentiële partners, gegroepeerd op 1 of 2 dagen, met het oog op een uiteindelijke samenwerking
- Steun** Inzet van de IWT-medewerkers van Enterprise Europe Vlaanderen

# 1. De Enterprise Europe dienstverlening door het IWT

## 1.1. Op zoek naar strategische partners voor innovatie?

Elke organisatie ondervindt de voortdurende nood om door innovatie zijn voortbestaan en verdere groei te waarborgen. Een idee voor vernieuwing van een product, proces of dienst binnen uw bedrijf wordt doorgaans geconfronteerd met praktische problemen waarvoor een technologische oplossing gezocht moet worden. Anderzijds kan een bedrijf/onderzoeksinstituut een nieuwe technologie ontwikkeld hebben, en wil het deze nu op de markt brengen. Afhankelijk van de afstand tot de markt, zijn hiervoor partners nodig voor het verder op punt stellen van het prototype, voor de productie, eventueel voor licentie- of verkoopovereenkomsten...

Contacten met bedrijven en onderzoekscentra *in Vlaanderen* kunnen gelegd worden via de diverse actoren van het Vlaams Innovatie Netwerk (VIN)<sup>1</sup>, gecoördineerd door IWT.

Voor wie op zoek is naar strategische partners *buiten Vlaanderen*, vormt het 'Enterprise Europe Network' een brug naar Europa. Dit netwerk is in 2008 ontstaan uit de samenvoeging van de 'Innovation Relay Centre' (IRC) en 'Euro Info Centre' (EIC) netwerken. Sinds 1995 hebben ca. 8000 bedrijven en onderzoekscentra een innovatiepartner gevonden via het dit netwerk. Vandaag is het Enterprise Europe Network het grootste ter wereld in zijn opzet. Met in totaal 600 betrokken organisaties en 4000 medewerkers, bestrijkt het netwerk 40 landen. IWT vormt samen met het Agentschap Economie (AE) en het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO) het Vlaamse Enterprise Europe consortium. **Enterprise Europe Vlaanderen** werkt nauw samen met o.a. de leden van het Vlaams Innovatie Netwerk (VIN) en met Flanders Investment & Trade (FIT), evenals met diverse andere stakeholders.

U kan op Enterprise Europe Vlaanderen een beroep doen voor een totaalpakket van diensten, **gratis** en met het uiteindelijke doel **strategische innovatie- of businesspartners** te vinden om nieuwe activiteit te genereren.

## 1.2. Voor wie?

De IWT-dienstverlening van Enterprise Europe Vlaanderen staat open voor elke onderneming of onderzoeksinstituut in Vlaanderen op zoek naar strategische *innovatiepartners* buiten Vlaanderen. Voor wie commerciële *businesspartners* zoekt, neemt best contact op met het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO, [www.vlao.be](http://www.vlao.be)). Als u met vragen zit betreffende wetgeving of reglementering kan u terecht bij het Agentschap Economie (AE, [ae.vlaanderen.be](http://ae.vlaanderen.be)). Zowel bij VLAO als AE kan u terecht als u gespecialiseerd advies zoekt over internationale handel of Europese aanbestedingen, ... Indien u echter op de hoogte wil blijven van mogelijke innovatieve opportuniteiten, of een concrete vraag heeft naar een innovatieve oplossing, dan wel een specifiek aanbod, dan bent u bij het IWT aan het juiste adres, en vormt onze dienstverlening een belangrijke troef.

## 1.3. Wat doet het IWT voor u?

De missie van het IWT binnen het Enterprise Europe Network is om kennis, innovatieve ontwikkelingen en mensen samen te brengen binnen Europa om innovatie te stimuleren en de competitiviteit van zijn klanten te verhogen.

U kan bij het IWT (in de hoedanigheid van Enterprise Europe partner) terecht voor:

- **Technologiemarkt (hoofdstuk 2)**

Via zijn Technologiemarkt houdt Enterprise Europe Vlaanderen u op de hoogte van de technologievragen en -aanbiedingen die circuleren in het Enterprise Europe Network. Wie

---

<sup>1</sup> Het Vlaams Innovatie Netwerk (VIN) is een netwerk van **meer dan 100 intermediaire organisaties**, die stuk voor stuk bezig zijn met de stimulering van technologische innovatie in Vlaanderen. Ondernemingen en onderzoeksinstituten kunnen bij dit netwerk terecht als ze **concrete vragen** hebben over innovatie, op zoek zijn naar expertise of informatie over evenementen rond technologische innovatie in Vlaanderen. Meer informatie op [www.innovatienetwerk.be](http://www.innovatienetwerk.be).

zich registreert voor de automatische mailinfoservice wordt per e-mail verwittigd van relevante opportuniteiten in zijn vakgebied, evenals van interessante partnering events. De Technologiemarkt is beschikbaar op de website [www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe).

- **Innovatiepartnering: zoeken op maat (hoofdstuk 3)**  
Het opstellen van een technologieprofiel (vraag of aanbod) ter voorbereiding van een Europese partner search. Dit profiel wordt dan *anoniem* en *gratis* verspreid in het Enterprise Europe Network. De IWT-adviseurs stellen dit profiel samen met u op en gaan actief op zoek naar potentiële partners.
- **Innovatiepartnering: evenementen & missies (hoofdstuk 4)**  
Deelname aan de binnen het Enterprise Europe Network georganiseerde partnering events en missies geeft u de gelegenheid om op korte tijd een groot aantal potentiële partners te ontmoeten. De events en missies worden vaak georganiseerd in het kader van een vakbeurs, of in samenwerking met andere organisaties (voor Vlaanderen bv. Flanders Investment & Trade). Voor de meeste evenementen vragen de organisatoren dat een (beperkt) technologieprofiel opgesteld wordt.

De **IWT-adviseurs** helpen u bij het tot stand brengen van contacten met de meest interessante partners. Zij zijn er tijdens het ganse onderhandelingstraject, om te helpen waar nodig. Indien u interesse hebt neemt u best zo snel mogelijk contact op via:

e-mail: [enterprise-europe@iwt.be](mailto:enterprise-europe@iwt.be)

Tel. 02/432.42.47 - 02/432.42.41

Ellipsgebouw,  
Koning Albert II-laan 35,  
bus 16, B-1030 Brussel  
Tel.: +32 (0)2 432 42 00 | Fax: +32 (0)2 432 43 99  
[www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe)

Eén van de doelstellingen van het Enterprise Europe Network is ook om meer kmo's te betrekken bij de **Europese programma's voor onderzoek en innovatie**. Hiervoor werken we samen met de National Contact Points, een dienstverlening die in Vlaanderen ook door het IWT verzorgd wordt. Meer info vindt u op [www.europrogs.be](http://www.europrogs.be).

*Voor alle andere diensten van het IWT (in het bijzonder financiële steun voor innovatie) kunt u terecht op de website [www.iwt.be](http://www.iwt.be).*

## 2. *Technologiemarkt: uw venster op Europa*

Ook al heeft u niet onmiddellijk een concrete vraag of aanbod, is het zeker aangewezen om gebruik te maken van de Technologiemarkt van Enterprise Europe Vlaanderen. De Technologiemarkt is een online *databank* waarop de opportuniteiten voor technologietransfer uit het ganse netwerk bekendgemaakt worden: een contactgids voor partners, die tevens een idee geeft van de stand van zaken in een bepaald domein. Gemiddeld zijn er ongeveer *4000 technologieprofielen* online. U vindt de Technologiemarkt op de website [www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe).

### 2.1. Vrij zoeken

De Technologiemarkt biedt u gratis toegang tot een databank waarin u tal van Europese innovatieve technologieaanbiedingen en technologievragen terug kan vinden. U kan zoeken via sectoren, keywords en referentienummers.

### 2.2. Registratie

Wie zich als bezoeker van de Technologiemarkt registreert krijgt toegang tot de 'member area'. Geregistreerde gebruikers van de Technologiemarkt kunnen:

- online reageren ("expression of interest", EOI) op het aanbod of de vraag van potentiële partners. IWT helpt u om in contact te komen met de partners die u interesseren, en bij de latere onderhandelingen (zie ook §3.4). Wie reageert op een profiel stemt er mee in zijn/haar contactgegevens bekend te maken aan de indiener van het profiel, tenzij anders aangegeven;
- online de vragenlijst voor verspreiding van een eigen technologieprofiel (zie §3.2) invullen. Dit wordt automatisch doorgestuurd naar de IWT-adviseur van Enterprise Europe Vlaanderen die verantwoordelijk is voor uw technologiedomein;
- intekenen op onze gratis e-mailservice over interessante ontwikkelingen in uw vakgebied. Op die manier houdt het Enterprise Europe Network u automatisch op de hoogte van technologievragen of -aanbiedingen die u kunnen interesseren. Als bonus ontvangt u ook nog een overzicht van de voor u relevante partnering events en missies die binnen het netwerk georganiseerd worden;
- te allen tijde hun contactgegevens en selecties aanpassen.

### 3. *Innovatiepartnering: zoeken op maat*

Indien u een vraag hebt die via elders beschikbare innovaties of kennis kan opgelost worden, of indien u partners zoekt voor een concreet technologieaanbod of onderzoeksresultaat, dan kan Enterprise Europe Vlaanderen u helpen die partner te vinden<sup>2</sup>.

#### 3.1. Een technologieprofiel opstellen

Uw IWT-adviseur vormt zich een beeld van uw situatie door directe contacten met u, hoofdzakelijk door middel van een *persoonlijk bezoek* aan uw bedrijf. Hij/zij stelt samen met u een technologieprofiel op voor verspreiding binnen het Enterprise Europe Network. Dit profiel wordt opgesteld volgens een kwaliteitsprocedure geldig voor het ganse netwerk en is *anoniem*.

- Technologieaanbod: wanneer het gaat om overdracht van kennis van de eigenaar naar derden. Het gaat om innovaties die men wil valoriseren in andere regio's of toepassen in andere applicaties.
- Technologievraag: de indiener zoekt naar specifieke innovaties of expertise om een bepaald probleem op te lossen in het eigen innovatietraject of naar innovaties om zijn positie te versterken.

In de Technologiemarkt (op de website [www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe)) vindt u tal van voorbeelden van technologievraag en –aanbodprofielen (zie ook hoofdstuk 2). Als *eerste aanzet* is er een handige vragenlijst beschikbaar voor een aanbod (zie Bijlage 1) of voor een vraag (zie Bijlage 2). Deze documenten kan u ook downloaden van onze website. *Binnen het Enterprise Europe Network is de voertaal Engels; deze vragenlijst moet bijgevolg in het Engels ingevuld worden.*

De informatie in dit profiel is de basis voor het leggen van contacten via het netwerk. De IWT-adviseur zal dit via het centrale netwerksecretariaat laten verspreiden naar alle Enterprise Europe consortia. Hij/zij zal deze informatie gebruiken voor het actief zoeken naar potentiële partners in zijn/haar contacten met Enterprise Europe collega's. Uw profiel bevat ook alle basisinformatie die nodig is om deel te nemen aan de partnering events in het netwerk.

#### 3.2. Verspreiding van uw profiel in het ganse Enterprise Europe Network

Elk Enterprise Europe consortium heeft zijn eigen methodologie om inkomende technologieprofielen regionaal te promoten: via een eigen website, via een nieuwsbrief, via persoonlijke opvolging van een selectie van profielen.

#### 3.3. Deelname aan partnering events

Indien Enterprise Europe Vlaanderen al een technologieprofiel opstelde voor verspreiding in het netwerk, kan u met hetzelfde profiel ook deelnemen aan partnering events. Uw adviseur zorgt dan voor de registratie. *Meer hierover in hoofdstuk 4.*

#### 3.4. Het eerste contact: de expression of interest (EOI)

Enterprise Europe Vlaanderen ontvangt de reacties (“Expression of Interest”, EOI) op uw technologieprofiel via de diverse buitenlandse Enterprise Europe collega's. Uw adviseur zal deze EOI's met u bespreken en u desgewenst in contact brengen met de betrokken bedrijven of Enterprise Europe medewerkers.

---

<sup>2</sup> In eerste instantie gaan we samen met u na of er in Vlaanderen geen goede partnerships mogelijk zijn (vooral bij Technologievragen). Indien dit het geval is verwijzen we u voor verdere assistentie door naar de meest aangewezen organisatie binnen het Vlaams Innovatie Netwerk. We kijken ook na of het Enterprise Europe Network en het IWT wel het meest geschikte kanaal is voor uw vraag. Commerciële vragen worden behandeld door VLAO; zuiver exportgerichte vragen worden vaak doorverwezen naar Flanders Investment & Trade.

Eens u in contact bent met een potentiële partner, blijft de adviseur het project opvolgen en hij/zij zal u tijdens de verdere onderhandelingen advies geven wanneer u dit nodig acht. Indien u dit wenst, is hij/zij aanwezig op de eerste vergaderingen met uw potentiële partner. Enterprise Europe Vlaanderen helpt u met vragen rond eigendomsrecht, contracten, etc. of wij verwijzen u door naar instanties die u kunnen helpen (vb. IPR-advies binnen het IWT).

Succesvolle onderhandelingen tussen uw organisatie en de nieuw gevonden partner monden finaal uit in een wederzijdse samenwerkingsovereenkomst. Bij het afsluiten van deze overeenkomst vragen wij u dit aan IWT te bevestigen via een standaard rapporteringsformulier. Behalve de namen van beide partijen in de overeenkomst, bevat het formulier ook informatie over het onderwerp en de aard van de samenwerking, het al dan niet confidencieel karakter ervan, de betrokken Enterprise Europe consortia en wat hun bijdrage was, en de mogelijke impact van de samenwerking. Het geeft u ook de gelegenheid om aan te geven of u publiciteit wenst (nu of in later stadium) rond de tot stand gekomen samenwerking. Dit formulier wordt in eerste instantie gebruikt om onze activiteiten te staven naar onze financiers toe (EU en Vlaamse Gemeenschap).

Enkele Vlaamse succesverhalen als IRC binnen het Enterprise Europe Network vindt u terug op de website [www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe).

## 4. *Innovatiepartnering: evenementen & missies*

### 4.1. **Partnering events**

Geregeld worden binnen het Enterprise Europe Network partnering events georganiseerd. Dit zijn ontmoetingsdagen die in veel gevallen plaatsvinden in de marge van een belangrijk congres of een toonaangevende vakbeurs in een specifieke sector. Enterprise Europe Vlaanderen ondersteunt een tiental ontmoetingsdagen per jaar en organiseert er ook zelf, vaak in samenwerking met actoren uit het Vlaams Innovatie Netwerk. Dergelijke events bieden u de mogelijkheid om in een korte tijdspanne een groot aantal potentiële partners te ontmoeten. Recente voorbeelden zijn Eurofinish, Flanders Textile Valley, ISMA Noise & Vibration Engineering Conference.

Voor elk event helpt Enterprise Europe Vlaanderen u bij het opstellen van uw technologieprofiel (vraag en/of aanbod) voor opname in de event catalogus die meestal online kan geraadpleegd worden. Op basis van die event catalogus kunnen geïnteresseerden vervolgens afspraken aanvragen. Ook organisaties die niet opgenomen zijn in de catalogus kunnen afspraken aanvragen en op die manier deelnemen aan een dergelijk event. Al deze afspraken worden door de organiserende netwerkpartner per deelnemer gebundeld in een afsprakenschema.

Tijdens de ontmoetingsdagen kunnen de partijen elkaars noden en wensen beter leren kennen en verdere afspraken maken. De Enterprise Europe adviseurs kunnen u ter plaatse assisteren bij uw gesprekken en staan ook in voor de verdere opvolging van deze eerste contacten.

### 4.2. **Missies**

Binnen het Enterprise Europe Network worden er ook bedrijfsmissies naar specifieke regio's georganiseerd, waar men kan kennismaken met lokale potentiële partners. Het aantal contacten is hier beperkter, maar zijn meer diepgaand en er wordt meestal de mogelijkheid geboden om de bedrijven zelf te bezoeken.

De Enterprise Europe adviseur zal u ook hier begeleiden bij uw deelname en de verdere opvolging van de contacten. Enterprise Europe Vlaanderen kan ook zelf het initiatief nemen voor de organisatie van een missie vanuit of naar Vlaanderen, op vraag van een groep bedrijven en/of onderzoekscentra.

### 4.3. **Kalender**

De evenementenkalender van het Enterprise Europe Network vindt u op de website [www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe). Wie gebruik maakt van de autoinfoservice van de Technologiemarkt (op dezelfde website, zie ook hoofdstuk 2), ontvangt automatisch nieuws over de voor hem/haar relevante events en missies.

### 4.4. **Registreren voor een event**

Meestal zijn er 2 opties voor registratie:

- Wie met Enterprise Europe Vlaanderen een Vlaams technologieprofiel opstelt (zie §3.1), kan dit ook gebruiken voor latere verspreiding in de database van het netwerk (innovatiepartnering: zoeken op maat), of bij andere events. De adviseur zorgt voor de nodige acties naar de organiserende netwerkpartner toe bij deelname aan events.
- Wie kiest om rechtstreeks bij organiserende netwerkpartner te registreren zal eveneens de nodige ondersteuning krijgen bij indiening en opvolging van zijn profiel. Deze informatie kan ook als basis dienen voor het opstellen van een technologieprofiel voor 'innovatiepartnering: zoeken op maat' (zie §3.1).

## 5. *Financiële aspecten*

De dienstverlening van Enterprise Europe Vlaanderen is **gratis**, dankzij de steun van de Europese Commissie en de Vlaamse overheid. De voornaamste bijdragen van Enterprise Europe Vlaanderen aan het innovatieproces binnen uw organisatie zijn de tijd en expertise van onze adviseurs.

*Deelname aan partnering events* georganiseerd in het Enterprise Europe Network is vaak gratis. Reizen verblijfkosten zijn voor eigen rekening, evenals bijkomende kosten voor huur van stands, deelname aan congressen etc.

In bepaalde omstandigheden kan een Vlaamse KMO, via een zg. KMO-Innovatiestudie, financiële steun bekomen voor kosten die gemaakt worden tijdens een technologietransferproject van Enterprise Europe Vlaanderen. Uw IWT-adviseur vertelt u daar graag meer over.

## 6. *Wederzijds engagement*

Wanneer u beroep doet op de diensten van IWT binnen Enterprise Europe Vlaanderen, gaat u een verbintenis met ons aan. Onderaan elke vragenlijst voor een dienst van Enterprise Europe Vlaanderen vraagt men u te bevestigen dat uw organisatie hiermee akkoord gaat. Het niet naleven van deze verbintenis leidt tot het beëindigen van de dienstverlening. De verwachtingen die u kan hebben ten aanzien van Enterprise Europe Vlaanderen enerzijds, en uw verplichtingen, worden hierna toegelicht.

### 6.1. De gebruiker engageert zich tot

- het verstrekken van de nodige correcte informatie over de innovatie en de eigen organisatie zoals vermeld in de aanvraagddocumenten. De gebruiker informeert Enterprise Europe Vlaanderen ook onmiddellijk over elke wijziging ter zake;
- het opvolgen van de contacten die hij via IWT legt;
- het op regelmatige basis informeren van Enterprise Europe Vlaanderen met het oog op de opvolging van de contacten met potentiële partners en de rapportering van Enterprise Europe Vlaanderen naar de Europese Commissie, en in voorkomend geval in een specifiek formulier te bevestigen dat de bemiddeling door Enterprise Europe Vlaanderen tot het sluiten van een overeenkomst leidde;
- het nemen van de maatregelen die hij/zij redelijk acht om de betrokken knowhow te beschermen (geheimhouding, octrooi, merk, auteursrecht of enig ander intellectueel eigendomsrecht), de beschikbaarheid voor exploitatie ervan te checken en de derde verkrijger hierover correct en volledig te informeren.

### 6.2. Enterprise Europe Vlaanderen engageert zich tot

- het uitbouwen en leveren van een dienstenpakket voor internationale technologietransfer partnerships en de nodige acties te ondernemen voor een kwaliteitsvolle dienstverlening;
- de verspreiding van een technologievraag of –aanbod steeds met geheimhouding van de identiteit van de individuele gebruiker te organiseren, tenzij anders wordt overeengekomen;
- het geven van eerstelijnsassistentie om de juiste contacten te selecteren en tot een mogelijke samenwerking met de geselecteerde partner(s) te komen.

### 6.3. Beide partijen gaan akkoord

- om de informatie die uitdrukkelijk als vertrouwelijk is aangeduid ook als zodanig te behandelen;
- om de samenwerking tussen beiden niet aan derden over te dragen. Dit betekent o.m. dat de gebruiker de buitenlandse reacties en bijbehorende contactadressen niet verder aan derden mededeelt, tenzij anders overeengekomen. Enterprise Europe Vlaanderen kan in het kader van haar rapporteringsplicht aan de subsidiërende overheden wel gegevens inzake concrete bemiddelingsactiviteiten aan deze laatsten overmaken;
- om in geval van beëindiging van de bemiddeling deze met redenen te omschrijven;
- dat Enterprise Europe Vlaanderen enkel tussenkomt bij het leggen van contacten en dat de gebruiker te allen tijde de volle verantwoordelijkheid blijft dragen voor het voorwerp waarop de dienstverlening van Enterprise Europe Vlaanderen slaat (o.m. juistheid van organisatorische en technische specificaties), de uitgewisselde informatie en/of de wijze waarop hij hiermee omspringt;
- dat Enterprise Europe Vlaanderen niet kan instaan voor de kwantiteit en de kwaliteit van de buitenlandse reacties op een technologievraag of -aanbod, voor de kwaliteit van buitenlandse partnering events of missies binnen het netwerk, en van buitenlandse profielen op de Technologiemarkt;

- dat een beroep op de dienstverlening van IWT in geen geval enige vorm van aansprakelijkheid in hoofde van Enterprise Europe Vlaanderen, noch van IWT-Vlaanderen kan doen ontstaan voor schade aan personen, goederen of bedrijven welke rechtstreeks of onrechtstreeks voortspuit uit de partner search of de individuele technologietransfer.

## **7. Dienstverlening aanvragen**

### **7.1. Hoe en waar**

Indien u van de IWT-dienstverlening van Enterprise Europe Vlaanderen wilt gebruik maken, neemt u best zo snel mogelijk contact op via:

e-mail: [enterprise-europe@iwt.be](mailto:enterprise-europe@iwt.be)

Tel. 02/432.42.47 - 02/432.42.41

Ellipsgebouw,  
Koning Albert II-laan 35,  
bus 16, B-1030 Brussel  
Tel.: +32 (0)2 432 42 00 | Fax: +32 (0)2 432 43 99  
[www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe)

### **7.2. Kostprijs en engagement**

De dienstverlening van Enterprise Europe Vlaanderen is *gratis, maar niet vrijblijvend*. Om die reden vragen wij u ook bij elk gebruik van onze diensten te bevestigen dat u het eens bent met de spelregels vermeld in hoofdstuk 6 van deze wegwijzer.

### **7.3. Andere diensten van Enterprise Network Vlaanderen en het IWT**

Eén van de doelstellingen van het Enterprise Europe Network is ook om meer kmo's te betrekken bij de **Europese programma's voor onderzoek en innovatie**. Hiervoor werken we samen met de National Contact Points, een dienstverlening die in Vlaanderen ook door het IWT verzorgd wordt. Meer info vindt u op [www.europrogs.be](http://www.europrogs.be).

Wanneer u interesse hebt in de andere diensten van Enterprise Europe Vlaanderen of van het IWT (zie §1.2 en §1.3), dan brengt uw adviseur u graag in contact met de geschikte Enterprise Europe partner in Vlaanderen of collega-adviseurs binnen het IWT.

# ENTERPRISE EUROPE VLAANDEREN

## Bijlage 1:

### VRAGENLIJST TECHNOLOGIEAANBOD



*Advies voor uw onderneming binnen handbereik*

**Vlaanderen**

**IWT**

**Ellipsgebouw, Koning Albert II-laan 35, bus 16, B-1030 Brussel**

**Tel.: +32 (0)2 432 42 00 | Fax: +32 (0)2 432 43 99**

**[www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe)**



TO BE COMPLETED IN ENGLISH  
PLEASE SEND THIS COMPLETED FORM TO:

**Enterprise Europe Vlaanderen**

IWT, Ellipsgebouw, Koning Albert II-laan 35, bus 16, B-1030 Brussel

Tel.: +32 (0)2 432 42 00 | Fax: +32 (0)2 432 43 99

[www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe)

---

## TECHNOLOGY OFFER QUESTIONNAIRE

---

**BEFORE YOU START WRITING:**

Profiles should remain **readable by non-specialists**: Network Partner staff members expert in other fields, or target companies who are potential users of a given technology but not specialised in it.

It therefore is vital that the information presented be **understandable by generalists** and give a clear indication as to **who is targeted** by the information. The information given should in any case be sufficiently detailed to **arouse an interest** in potential partners.

Also bear in mind that, as full profiles will be disseminated on the Public Website and elsewhere in .pdf format, **the mention of trademarks and company names is not allowed**.

**YOUR COMPANY**

NAME:

ADDRESS:

WEB SITE:

*(this information will NOT be reproduced in the final profile!)*

**YOUR NAME:**

NAME:

PHONE:

E-MAIL:

*(this information will NOT be reproduced in the final profile!)*

**DESCRIPTION OF THE OFFER:**

*Please give a description of the relevant results or characteristics of the offer.*

*When ever possible, provide background information or a short introductory text to the technology described (usually this can be found through an internet search).*

- *Describe the technology or product, try to indicate clearly the innovation you propose. Clearly establish the potential application of the technology, perhaps considering more than one field.*
- *Provide information about the expertise or know-how of the proposer.*
- *Do not include sales promotion of your technology or product.*
- *Do not include advantages of your technology or product, this will come below.*
- *Provide a picture or drawing if one is available.*

**INNOVATIONS AND ADVANTAGES OF THE OFFER:**

- *Innovative aspects of the offer: describe clearly the innovative aspects of the technology. Avoid generalities such as best or unique, but try to specify innovation by comparison with prevailing technologies.*
- *Main advantages of the offer: give the main economic advantages / benefits of the technology (if possible in a quantitative way), regarding such elements as performance, ease of use, need of specific know-how, or expertise to adopt your technology.*

**Further Information (Technical Details Concerning the Profile)**

*Clearly specify the technical requirements the expected technology should comply with (temperature, pressure, size, throughput, price etc). Avoid generalities, try to specify by comparison with the current technology used. What stage of development should the technology have reached : laboratory tested, already on the market ?*

**Current and Potential Domain of Application**

**COLLABORATION DETAILS**

*Type of collaboration sought (please tick any that apply):*

License agreement

*Technical co-operation:*

- Joint further development
- Testing of new applications
- Adaptation to specific needs

Joint venture

*Manufacturing agreement (sub-contracting and co-contracting):*

- Transfer of knowledge in new raw materials
- New way to use an existing production line
- Change in the partner sought's currently used technologies (installations, process, facilities)
- absolutely novel process

*Commercial Agreement with Technical Assistance:*

- Assembly
- Engineering
- Technical consultancy
- Quality control
- Maintenance

Financial resources

*Additional comments:*

- *Type of partner sought: industry, academic institute, research organisation, ...*
- *Specific area of activity of the partner: manufacturing, distribution, ,*
- *Task to be performed*
- *Which part of the technology/which know-how will be transferred to your partner ?*

**CONDITIONS: EXPRESSION OF ENGAGEMENT**

*As representative of my organisation, I agree with the conditions for use of the IWT services as described in § 6 of the "Wegwijzer Innovatiepartnering". Violating these conditions can result in termination of the IWT services provided to my organisation.*

# ENTERPRISE EUROPE VLAANDEREN

## Bijlage 2:

### VRAGENLIJST TECHNOLOGIEVRAAG



*Advies voor uw onderneming binnen handbereik*

**Vlaanderen**

**IWT-Vlaanderen**

**IWT**

**Ellipsgebouw, Koning Albert II-laan 35, bus 16, B-1030 Brussel**

**Tel.: +32 (0)2 432 42 00 | Fax: +32 (0)2 432 43 99**

**[www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe)**



TO BE COMPLETED IN ENGLISH  
PLEASE SEND THIS COMPLETED FORM TO:

**Enterprise Europe Vlaanderen**

IWT, Ellipsgebouw, Koning Albert II-laan 35, bus 16, B-1030 Brussel

Tel.: +32 (0)2 432 42 00 | Fax: +32 (0)2 432 43 99

[www.iwt.be/enterprise-europe](http://www.iwt.be/enterprise-europe)

---

## TECHNOLOGY REQUEST QUESTIONNAIRE

---

**BEFORE YOU START WRITING:**

Profiles should remain **readable by non-specialists**: Network Partner staff members expert in other fields, or target companies who are potential users of a given technology but not specialised in it.

It therefore is vital that the information presented be **understandable by generalists** and give a clear indication as to **who is targeted** by the information. The information given should in any case be sufficiently detailed to **arouse an interest** in potential partners.

Also bear in mind that, as full profiles will be disseminated on the Public Website and elsewhere in .pdf format, **the mention of trademarks and company names is not allowed**.

**YOUR COMPANY**

NAME:

ADDRESS:

WEB SITE:

*(this information will NOT be reproduced in the final profile!)*

**YOUR NAME:**

NAME:

PHONE:

E-MAIL:

*(this information will NOT be reproduced in the final profile!)*

## DESCRIPTION OF THE REQUEST:

*A technology request may arise in two kinds of situation:*

- *Your company wants to improve its process or an existing product or needs some help for the development of a new product. The product and/or processes should be briefly described.*
  - *Why does the company want to improve a current process or product?*
  - *What is the current technical problem to be solved, what process to be improved and why?*
  - *What are the technologies the company believes could be suitable?*
  
- *Your company wants to broaden the range of its products or services. In this case, a short description of the production facilities and of his marketing department and commercial skills would be useful.*
  - *Include a description of the problem to be solved or technology requested*
  - *Provide information about the current process / product to improve*
  -

*Provide a picture or drawing if one is available.*

## Further Information (Technical Details Concerning the Profile)

*Clearly specify the technical requirements the expected technology should comply with (temperature, pressure, size, throughput, price etc). Avoid generalities, try to specify by comparison with the current technology used. What stage of development should the technology have reached : laboratory tested, already on the market ?*

**Current and Potential Domain of Application****COLLABORATION DETAILS**

Type of collaboration sought (please tick any that apply):

License agreement

Technical co-operation:

- Joint further development
- Testing of new applications
- Adaptation to specific needs

Joint venture

Manufacturing agreement (sub-contracting and co-contracting):

- Transfer of knowledge in new raw materials
- New way to use an existing production line
- Change in the partner sought's currently used technologies (installations, process, facilities)
- absolutely novel process

Commercial Agreement with Technical Assistance:

- Assembly
- Engineering
- Technical consultancy
- Quality control
- Maintenance

Financial resources

Additional comments:

- Type of partner sought: industry, academic institute, research organisation, ...
- Specific area of activity of the partner: manufacturing, distribution, ,
- Task to be performed
- Which part of the technology/which know-how will be transferred to your company?

**CONDITIONS: EXPRESSION OF ENGAGEMENT**

As representative of my organisation, I agree with the conditions for use of the IWT services as described in § 6 of the "Wegwijzer Innovatiepartnering". Violating these conditions can result in termination of the IWT services provided to my organisation.