
Food Pioneers Accelerator

Reglement Food Pioneers Accelerator

Inhoud

1. Projectgegevens	3
2. Definities.....	3
3. Soorten opschalingsprojecten mogelijk binnen FPA.....	5
4. Financiële bepalingen en eigendomsrechten.....	7
5. Toetredingsflow voor kmo's/mkb's die zich aanmelden voor een opschalingsproject als LTP's .	10
6. Toetredingsvoorwaarden.....	13
7. Uitvoering en monitoring opschalingsprojecten LTP's.....	16

1. Projectgegevens

Project: Food Pioneers Accelerator (FPA)

Beherende partner: Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM)

Samenwerkingsprogramma: Interreg Vlaanderen-Nederland

Dit reglement is aanvullend op het Programmareglement voor de uitvoering van het Samenwerkingsprogramma Interreg Vlaanderen-Nederland 2021-2027. Op de site van [Interreg](#) is de meest recente versie van het [Programmareglement](#) te raadplegen.

2. Definities

Gemeenschappelijk secretariaat (Interreg)

Het gemeenschappelijk secretariaat voert het Interreg Vlaanderen-Nederland programma uit. Dit secretariaat biedt ondersteuning aan zowel het Comité van Toezicht als aan de beheerautoriteit. De auditautoriteit is verantwoordelijk voor controle.

Project Partners:

- BOM (Project Verantwoordelijke, PV)
- ILVO
- Flanders' Food
- POM West-Vlaanderen
- LIOF
- Impuls Zeeland

Project Management Team (PMT)

Het projectmanagementteam bestaat uit tenminste één afgevaardigde van alle projectpartners, indien nodig aangevuld met collega's die betrokken zijn bij een bepaald werkpakket of andere experts van betrokken projectpartners.

In het Project Management Team worden alle belangrijke zaken besproken en besloten over inhoudelijk en financiële voortgang en eventuele wijzigingen. Daarnaast wordt er over communicatie en disseminatie activiteiten en acties besloten.

Expertcommissie (EC)

De expertcommissie (EC) bestaat uit minstens 10 afgevaardigden van Vlaamse en Zuid-Nederlandse organisaties met ruime ervaring met opschalingstrajecten en bevat dienstverleners, bedrijven die eerder een opschalingstraject doorliepen en bedrijven met infrastructuur voor opschaling.

De EC heeft een belangrijke richtinggevende functie binnen het project.

Geïnteresseerden voor deelname aan de expertcommissie worden publiek geworven via een oproep op de website en kunnen zich melden bij de projectpartners. De experts van de expertcommissie worden met naam (of functietitel) en organisatie op de [projectwebsite](#) vermeld.

Kmo/mkb

Kleine en middelgrote onderneming (definitie België) of midden klein bedrijf (definitie Nederland). Voor de bepaling of een aanvrager wordt geaccepteerd als kmo/mkb wordt de [richtlijn van Interreg Vlaanderen Nederland](#) gevolgd.

Later Toetredende Partners (LTP's)

Een aparte groep binnen het project vormen de inkomende partners of officieel de "Later Toetredende Partners" of LTP's genoemd. Dit zijn de kmo/mkb's die een opschalingsproject uitvoeren.

Deze LTP's hebben dezelfde inhoudelijk, financiële en communicatieve verplichtingen als de projectpartners. Maar LTP's nemen geen deel aan de PMT-vergaderingen.

Productiefaciliteit voor derden/demo- of productiefaciliteit

Gedurende de eerste fase van het project zijn de mogelijke opschalingslocaties voor derden in kaart gebracht. Dit zijn grotendeels productiebedrijven die hun faciliteiten ter beschikking willen stellen voor derden onder bepaalde voorwaarden, maar dit kunnen ook "food grade" demofaciliteiten zijn.

Accountmanagement

Er wordt aan ieder opschalingsproject een duo accountmanagers gekoppeld, één vanuit een Nederlandse en één vanuit een Vlaamse projectpartners. De eerste accountmanager is de projectpartner van de eigen regio en de tweede accountmanager wordt toegewezen in functie van zijn expertise of netwerk om inhoudelijk de grensoverschrijdende meerwaarde mee te helpen vormgeven. De eerste accountmanager is het eerste aanspreekpunt voor de kmo/mkb. Het duo accountmanagers monitort samen de voortgang van het opschalingsproject en bespreekt dit op de PMT-vergaderingen.

3. Soorten opschalingsprojecten mogelijk binnen FPA

3.1. Klein opschalingsproject

Dit traject omvat het oplossen van een technisch haalbaarheidsvraagstuk. Denk hierbij aan vragen over de productduurzaamheid, technologieverkenning of een specifiek productieonderdeel.

Budget

Een klein opschalingsproject heeft een budget tussen € 25.000 en € 125.000.

Doelstellingen en eindresultaat

Een KMO/MKB zal via een projectplanformulier de haalbaarheidsvraag definiëren. Een haalbaarheidsvraag bestaat uit een specifieke en afgebakende vraag ter voorbereiding op een demo- of pre-commerciële productie door mkb/kmo's in de grensregio. Het gaat om een specialistische technologievraag, waarbij ook juridische vraagstukken aan bod kunnen komen en in beperkte mate ook marktfragen (max. 20% van het budget).

Elke haalbaarheidsstudie bevat specifieke doelstellingen en eindresultaten. Deze formuleert hiermee welke technische haalbaarheidsvragen opgelost moeten worden. Het budget per LTP kan tot maximaal 20% worden besteed aan marktgerelateerde opschalingsvraagstukken

Een klein opschalingsproject is afgerond op het moment dat de gestelde haalbaarheidsvragen, zoals geformuleerd in het projectplanformulier, beantwoord zijn. Met begeleiding van een projectpartner of een externe partij, in beide gevallen van de andere kant van de grens met specifieke kennis, kunde en/of faciliteiten. Het antwoord op de haalbaarheidsvraag bestaat uit een advies (het is wel of niet haalbaar), eventueel aangevuld met randvoorwaarden ("het is haalbaar, mits ..."). Dit wordt samengevat in een document waarin de belangrijkste conclusies van het haalbaarheidsonderzoek zijn vermeld.

Vervolg

- Met een ongunstig advies op de haalbaarheidsvraag kan de LTP besluiten het productontwikkelingstraject stop te zetten omdat deze ontwikkeling niet haalbaar blijkt. Een vervolg als groot opschalingstraject is niet mogelijk.
- Met een gunstig antwoord op de haalbaarheidsvraag kan de LTP haar productontwikkelingstraject vervolgen. Als de LTP als volgende stap de daadwerkelijke opschaling van het product verkiest, dan is het mogelijk om een groot opschalingsvraagstuk binnen het Food Pioneers Accelerator project in te dienen.

3.2. Groot opschalingsproject

Dit traject omvat de opschaling van technologie- en/of productiecapaciteit en het demonstreren van een pre-commerciële productie. Denk hierbij aan het uitvoeren van proefproducties op grote schaal om de technische en economische obstakels voor opschaling uit de weg te ruimen of om het product te demonstreren aan een potentiële klant.

Budget

Een groot opschalingsproject heeft een budget van € 125.000 tot € 250.000.

Doelstellingen en eindresultaat

Een KMO/MKB zal via een projectplanformulier de technische opschalingsvraag definiëren. Een groot opschalingsproject bestaat uit een samenwerking tussen een LTP (mkb/kmo in de grensregio) met een demo- of productiefaciliteit met specifieke productiemogelijkheden op grote schaal welke gecertificeerd is als "food grade" locatie.

Elk groot opschalingsproject bevat specifieke doelstellingen en eindresultaten. Voornaamste technische vragen om het grote opschalingsvraagstuk te kunnen oplossen zijn reeds beantwoord. Een proefproductie op grote schaal is duidelijk nuttig om de laatste technische en economische obstakels voor opschaling weg te nemen. Het budget per LTP kan tot maximaal 20% worden besteed aan marktgerelateerde opschalingsvraagstukken. Het opschalingsproject is concreet afgerond als de opschalingstesten in de demo- of productiefaciliteit zijn afgerond.

Vervolg

- Indien deze testresultaten niet voldoen aan de verwachtingen, zijn de opschalingsvraagstukken niet haalbaar in de huidige context. Dit betekent echter niet dat het project geen resultaat heeft opgeleverd. In dat geval is er namelijk wel nieuwe kennis opgedaan over opschalingproblemen en gebruikt de LTP deze kennis en inzichten voor doorontwikkeling.
- Indien deze testresultaten gunstig zijn, zijn de opschalingsvraagstukken met succes beantwoord en kan de LTP zich verder richten op marktintroductie.

4. Financiële bepalingen en eigendomsrechten

4.1. Steunintensiteit

Opschalingsprojecten met Later Toetredende Partners kunnen gefinancierd worden binnen de looptijd van het project FPA (29/02/2024 – 28/02/2027).

Inclusief EFRO-Steun wordt voor een klein opschalingsproject een budget voorzien van € 25.000 à € 125.000 per LTP. De EFRO-steun via dit project bedraagt 50% van de totale subsidiabele kosten. Het steunbedrag per KMO/MKB bedraagt dus € 12.500 à € 62.500.

Inclusief EFRO-Steun wordt voor een groot opschalingsproject een budget voorzien van €125.000 à €250.000 per LTP. De EFRO-steun via dit project bedraagt 50% van de totale subsidiabele kosten. Het steunbedrag per KMO/MKB bedraagt dus €25.000 à € 125.000.

Het is voor LTP's mogelijk om binnen de projectperiode eerst een klein, en daarna een groot opschalingsproject uit te voeren. Het budget van het kleine project wordt dan afgetrokken van het maximumbudget voor het grote project. Het totale budget voor beide projecten blijft zo dus maximaal €250.000.

In FPA is het de opzet om 20 opschalingsprojecten te ondersteunen met een totaalbudget ter beschikking van €1.260.236,90 EFRO-steun voor LTP's. Opschalingsprojecten worden gesteund tot uitputting van de middelen.

4.2. Cofinanciering EZ

Naast 50% EFRO ontvangt iedere later toetredende partner 15% cofinanciering vanuit het ministerie van EZ. Dit geldt zowel voor de Nederlandse als de Vlaamse bedrijven.

4.3. Staatssteun

De EFRO-steun aan de LTP's wordt verleend onder artikel 20 van de Algemene Groepsvrijstellingsverordening (EU-verordening nr. 651/2014) of via de de-minimisregels. Onder artikel 20 AGVV is er een max van 80% voor publieke steun. De LTP's ontvangen binnen dit project 50% EFRO, maar zouden daarboven opgeteld publieke cofinanciering kunnen krijgen van andere partijen. Dat mag dus maximaal tot 80%. De LTP's ontvangen ook cofinanciering van EZ a 15% (paragraaf 4.2.), er is dan nog ruimte van 15% tot het plafond van 80% bereikt is, in het geval art. 20 AGVV wordt toegepast. In het geval een LTP de steun als de-minimis aanmerkt kan dit tot 100% procent.

De niet-financiële steun aan later toetredende partners die het project verleent in het kader van de opschalingstrajecten en door middel van de ontvangst van een individuele roadmap, moet passen binnen artikel 20bis of 28 van EU verordening nr. 651/2014 ('Algemene Groepsvrijstellingsverordening) of moet kunnen worden aangemerkt als de-minimissteun (overeenkomstig EU-verordening nr. 2023/2831). In het geval dat artikel 20bis wordt toegepast, moet

het project een onderbouwing aanleveren waaruit blijkt dat het totale bedrag aan steun in het kader van het project per onderneming lager is dan €22.000. In het geval dat artikel 28 of de-minimis wordt toegepast, moeten de ondernemingen vooraf aan het opstarten van het opschalingstraject en het opstellen van de individuele roadmap respectievelijk een verklaring aangaande reeds onder artikel 28 AGVV ontvangen steun of een de-minimisverklaring aanleveren. De ondernemingen moeten in dat geval ook een toekenningsbrief ontvangen vanuit het project waarin de hoogte van de artikel 28- of de-minimissteun wordt aangegeven.

4.4. Intellectueel eigendom

Voor alle LTP's geldt de verplichting dat de trajectresultaten (uitgezonderd IP) worden verspreid via communicatieactiviteiten (o.a. artikelen en interviews) op de Interreg website en tijdens events georganiseerd door de project partners in het kader van het FPA programma. In de samenwerkingsovereenkomst tussen de LTP en de opschalingslocatie kunnen bepalingen omtrent IP nader uitgewerkt kunnen worden. Ook tekent de LTP de projectsamenwerkingsovereenkomst. Voor afspraken omtrent IP is in de samenwerkingsovereenkomst een artikel voorzien.

4.5. Subsidiabiliteit en kostenopties

Enkel kosten die gemaakt zijn in overeenstemming met de subsidiabiliteitsregels van het Interreg Programmareglement en die binnen de projectduur vallen die in de samenwerkingsovereenkomst tussen de LTP's en projectpartners gedefinieerd zijn, komen in aanmerking voor subsidie. De in aanmerking komende kosten van een innovatief opschalingsproject betreffen:

- (a) Kosten van personeel voor zover die verband houden met het opschalingsproject;
- (b) Kosten voor externe advies- en dienstverlening met betrekking tot samenwerking. Deze diensten zijn niet van permanente of periodieke aard, noch behoren zij tot de gewone bedrijfsuitgaven van de onderneming, zoals routinematig belastingadvies, gangbare juridische dienstverlening of routinematige reclame.
- (c) Reiskosten, kosten van uitrusting of gebruik van machines, instrumenten en hun verbruiksgoederen, investeringsuitgaven die rechtstreeks met het project verband houden, afschrijving van werktuigen en uitrusting die rechtstreeks voor het project worden gebruikt.

LTP's kunnen gebruik maken van de door Interreg VLNL opgestelde vereenvoudigde kostenopties. Voor het berekenen van de personeelskosten wordt gebruik gemaakt van een berekend standaard uurtarief (SUT) of vast uurtarief (VUT)

1. Personeel Plus40: Personeelskosten (SUT of VUT) + 40% forfait ten behoeve van dekking externe kosten.
2. Hybride: Personeelskosten (SUT of VUT) + 1,5% forfait voor reis- en verblijfskosten + 15% forfait voor overhead (obv personeelskosten). Externe kosten op basis van werkelijke kosten.
3. Extern Plus7: Personeelskosten (SUT of VUT) Externe kosten op basis van werkelijke kosten. + 7% forfait voor overhead (obv personeels- + externe kosten + reis- en verblijfskosten)

4. Extern Plus20: Externe kosten op basis van werkelijke kosten + 20% forfait voor personeelskosten (obv externe kosten) + 15% forfait voor overhead (obv personeelskosten).

Gedurende het opschalingsproject kan de kostenoptie niet gewijzigd worden. De kostenoptie die is gekozen voor de eerste aanvaarde declaratie, inclusief de keuze voor personeelskosten volgens de SUT- of VUT-methode, wordt gehandhaafd voor de rest van het traject. Binnen het Food Pioneers Projectpartnerschap wordt begeleiding geboden aan LTP's bij de keuze van de kostenopties.

Let op, bij sommige rechtsvormen gelden afwijkende regels, meer details over deze voorwaarden in het Interreg Vlaanderen-Nederland [Programmareglement](#) 4.3 op p 44-45.

5. Toetredingsflow voor kmo's/mkb's die zich aanmelden voor een opschalingsproject als LTP's

Een kmo/mkb of organisatie kan zich doorlopend en uiterlijk tot 01/02/2026 aanmelden via het aanmeldfiche online of per email naar één van de projectpartners voor een opschalingsproject als LTP binnen FPA. Na aanmelding wordt de volgende toetredingsflow gevolgd:

DEEL 1:

- Eén van de projectpartners houdt een verkennend gesprek met de kmo/mkb. Er gebeurt een eerste screening om na te gaan of de kmo/mkb of organisatie voldoet aan de algemene toelatingsvoorwaarden en in aanmerking kan komen voor een opschalingsproject.
- Er wordt gekozen voor een groot of klein opschalingsproject (beschreven in hoofdstuk 3).
- Op basis van de inhoud en de technische evaluatie van de opschalingsvraag wordt een (bij voorkeur grensoverschrijdende) match gezocht of bevestigd bij een (of meerdere) demo- en productiefaciliteit(en) en/of een partij met specifieke kennis/kunde. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de door de projectpartners opgestelde lijst van mogelijke productiefaciliteiten voor derden.
- Er vindt een inhoudelijk intakegesprek plaats tussen de toekomstige LTP en de desbetreffende partij die het opschalingsvraagstuk mee onderzoekt/uitvoert, onder begeleiding van de projectpartner die vanaf nu aangeduid wordt als (eerste) accountmanager van dit bedrijfsdossier, aangevuld met de meeste geschikte projectpartner van over de grens, aangeduid als tweede accountmanager. Afhankelijk van de (grensoverschrijdende) match met de productiefaciliteit worden de rollen van de 1^e en 2^e accountmanager mogelijk gewisseld zodat er altijd sprake is van grensoverschrijdende samenwerking. Als tijdens dit matchmakinggesprek duidelijk wordt dat er een match is, wordt verder gegaan naar DEEL 2. Voor opdrachten vanaf een bedrag van €50.000 dient de LTP wel eerst marktconformiteit aan te tonen. Dan is er nog geen match maar zal het marktconformiteitsonderzoek bepalend zijn welke match er gevormd wordt. Zoals bedoeld in het Interreg Vlaanderen-Nederland programmareglement in paragraaf 4.6.5.1.
- Vervolgens wordt er een samenwerkingsovereenkomst getekend tussen de LTP en de gekozen demo- of productiefaciliteit
- Als er geen goede match is, wordt verder gezocht naar een geschikte partner.

DEEL 2:

- De kmo/mkb of organisatie vult het volledige Food Pioneers Accelerator-**projectplanformulier** in om zich officieel kandidaat te stellen als Later Toetredende Projectpartner en steunaanvrager. Dit formulier vraagt onder andere naar: de doelstellingen van het project, maatschappelijke impact en bijdrage aan maatschappelijke

transities, eventuele samenwerkingspartner(s), grensoverschrijdende meerwaarde, marktperspectief, markt die wordt bediend, en de concrete uitvoering van het project.

- Het ingevulde projectplanformulier wordt als bijlage ingediend in het Food Pioneers Accelerator e-loket van Interreg Vlaanderen-Nederland. Zie hiervoor de handleiding indiening e-loket op onze website.
- De opschalingsprojecten worden geregistreerd via een First-Come-First-Serve (FCFS) principe, op basis van datum en tijdstip van indiening in het e-loket. Dit geldt voor zowel de kleine opschalingsprojecten met een haalbaarheidsvraag als de grote opschalingsprojecten met een industrialisatievraag.
- De projectplanformulieren van de opschalingsvraagstukken worden aan een onafhankelijke grensoverschrijdende expertcommissie (EC) voorgelegd ter beoordeling.
- De EC komt maximaal vier keer per jaar (online) samen. De samenstelling van de EC kan per bijeenkomst wijzigen. Het streven is om per EC de evaluatie van tenminste vijf experts te ontvangen.
 - Wanneer experts betrokken zijn bij een aanvraag, worden ze uitgesloten van beoordeling voor de betreffende aanvraag.
 - De experts kunnen niet aan het project deelnemen als LTP, maar kunnen wel gekoppeld worden aan de LTP's als kennispartner of productiefaciliteit.
- De aanvragen worden punten toebedeeld op volgende inhoudelijke criteria/voorwaarden aan de hand van een evaluatieformulier (nadere toelichting in hoofdstuk 6.2.):
 - *Bijdrage aan de regionale transitie*
 - *Match demo- en productiefaciliteit(en) of kennispartner*
 - *Creatie van economische waarde*
 - *Marktconformiteit*
 - *Opschalingsfase*
 - *Plan van aanpak*
- Bij het beoordelen kent iedere deelnemende expert een score toe aan elk criterium en geeft daarbij een motivatie/advies. Deze scores op de criteria samen vormen de beoordeling.
 - Alle deelnemende experts vullen afzonderlijk de formulieren in en krijgen de mogelijkheid om hun bevindingen in een onlinebijeenkomst van de EC te bespreken. Bij deze bijeenkomst is minimaal één afgevaardigde van de Vlaamse en Nederlandse projectpartners. De projectpartners nemen de rol als voorzitter en notulist op zich. Uit deze bijeenkomst volgt een advies over welke aanvragen wel/niet positief bevonden worden.
 - Het advies is positief als het project een minimale totaalscore bereikt van 60% en per criterium een minimale score van 50% (gemiddelde score van alle experts) per

criterium van 50%. Het criterium 'maatschappelijke doelen transitieopgaven' dient minimaal 60% te scoren.

- Bij een negatieve beoordeling wordt een motivatie meegegeven waarom een bepaalde projectaanvraag niet positief werd beoordeeld.
- Het PMT bespreekt de beoordeling en het PMT neemt het definitieve besluit om een opschalingsproject al dan niet goed te keuren.
 - Indien het besluit van de projectpartners afwijkt van het advies van de onafhankelijke expertcommissie, motiveren de projectpartners dit schriftelijk voor elk selectiecriterium dat afwijkend wordt beoordeeld. Het project houdt deze documenten bij in de projectadministratie.
 - De (eerste) accountmanager zal de feedback aan de indiener terugkoppelen.
 - Indien een aanvraag niet wordt goedgekeurd, mag de aanmelder zijn dossier herwerken en opnieuw indienen.

DEEL 3:

- Na goedkeuring van de positief geëvalueerde dossiers wordt de samenwerking opgestart:
 - Er wordt een samenwerkingsovereenkomst ondertekend tussen de LTP en BOM in de vorm van een addendum aan de bestaande samenwerkingsovereenkomst tussen de projectpartners van FPA. Deze wordt toegevoegd aan het dossier van de LTP in het e-loket.
 - Het Gemeenschappelijk Secretariaat (GS) Interreg Vlaanderen Nederland controleert – na een eerste controle door de projectverantwoordelijke – zo snel mogelijk na de goedkeuring door het PMT van een opschalingstraject of de geselecteerde organisaties aan de technische vereisten uit het programmareglement voldoen. Hierbij wordt onder meer gekeken naar de samenwerkingsovereenkomst tussen de projectverantwoordelijke en de geselecteerde organisaties, de toets publiek-privaat, de OIM-toets, de KMO/MKB-toets en de opmaak van het kostenplan.
 - De KMO/MKB opereert nu als een LTP en wordt hierbij begeleid door diens accountmanagers waaronder een aangewezen grensoverschrijdende partner.

6. Toetredingsvoorwaarden

6.1. Algemene voorwaarden

Een bedrijf of organisatie (LTP) komt in aanmerking om deel te nemen aan een opschalingsproject binnen Food Pioneers Accelerator (FPA) als:

- het een kmo/mkb is, en voldoet aan de [Europese KMO/MKB-definitie](#).
- de LTP gelegen is Vlaanderen of de provincies Limburg, Noord-Brabant en Zeeland van Nederland.
- de LTP over een ondernemingsnummer beschikt.
- de LTP geen Onderneming in Moeilijkheden (OIM) is, of de OIM status ondervangen kan worden door een de-minimis verklaring. De LTP vult de OIM-toets online in op het e-loket. Meer informatie en het [OIM toetsingskader](#) van Interreg VL-NL kan je bekijken op de site van [Interreg](#).
- de LTP bereid is om mee te investeren in zijn ontwikkelingstraject.
- de LTP bereid is te voldoen aan de voorwaarden voor later toetredende partners vermeld in het [Programmareglement](#).

6.2. Inhoudelijke voorwaarden

Het opschalingsvraagstuk van een organisatie die wil intekenen voor een opschalingsproject als Later Toetredende Project Partner binnen FPA dient zal op volgende inhoudelijke aspecten worden beoordeeld:

1. Bijdrage aan de regionale transitie;
2. Match demo- en productiefaciliteiten;
3. Creatie van economische waarde;
4. Marktconformiteit;
5. Opschalingsfase;
6. Plan van aanpak.

Bij een **klein opschalingstraject** worden deze voorwaarden als volgt geïnterpreteerd:

1. Bijdrage aan de regionale transitie: het specifieke technologische opschalingsvraagstuk moet bijdragen aan het behalen van maatschappelijke doelen of transitieopgaven zoals CO₂-reductie, verkleinen van de footprint voor voedselproductie, bijdragen tot de eiwittransitie naar meer plantaardig of het verminderen van voedselverlies door onder andere in te zetten op valorisatie van rest- en nevenstromen.
2. Match kennispartner: Om het technologisch vraagstuk op te lossen wordt bij voorkeur een grensoverschrijdende kennispartner gevonden die over de specifieke kennis, kunde en/of faciliteiten beschikt om het vraagstuk op te lossen. Er is altijd een begeleidende projectpartner (accountmanager) van over de grens die mede zorgt voor de grensoverschrijdende meerwaarde en kennisverspreiding.
3. Creatie van economische waarde: de haalbaarheidsstudie van het opschalingsvraagstuk moet duidelijk aangeven tot welke opschaling het kan evolueren met een sluitende businesscase al dan niet binnen de kaders van een vervolg binnen het Food Pioneers Accelerator project.
4. Marktconformiteit: De mate waarin de businesscase reeds sluitend is en er perspectief is op een reële markt vraag naar het nieuwe product (schaalbaarheid, product-marktfit). De LTP dient duidelijk te maken dat er marktperspectief is voor het product of productieproces.
5. Opschalingsfase: de LTP dient duidelijk te maken dat het product toe is aan opschaling mits nog een klein haalbaarheidsvraagstuk opgelost kan worden. De lab- en testfase van de product- of conceptontwikkeling is afgerond. Het product is compleet en technisch volledig operationeel. De business case is reeds sluitend.
6. Plan van aanpak: in het plan van aanpak wordt meegegeven wat doelstellingen zijn van de haalbaarheidsstudie en wanneer deze zijn beantwoord. Ook welke technische, vraagstukken er dienen opgelost te worden, hoe dit zal gebeuren en voor welk budget. Het budget per LTP kan tot maximaal 20% worden besteed aan marktgerelateerde opschalingsvraagstukken

Bij een **groot opschalingstraject** worden de voorwaarden als volgt geïnterpreteerd:

1. Bijdrage aan de regionale transitie: het specifieke technologische opschalingsvraagstuk moet bijdragen aan het behalen van maatschappelijke doelen of transitieopgaven zoals CO₂-reductie, verkleinen van de footprint voor voedselproductie, bijdragen tot de eiwittransitie naar meer plantaardig of het verminderen van voedselverlies door onder andere in te zetten op valorisatie van rest- en nevenstromen.
2. Match demo- of productiefaciliteit: de faciliteit die het opschalingsvraagstuk kan oplossen wordt bij voorkeur over de grens gevonden. Er is altijd een begeleidende projectpartner (accountmanager) van over de grens die mede zorgt voor de grensoverschrijdende meerwaarde.
3. Creatie van economische waarde: het opschalingsvraagstuk moet duidelijk aangeven tot welke opschaling het kan evolueren met een sluitende businesscase.

4. Marktconformiteit: De mate waarin de businesscase reeds sluitend is en er perspectief is op een reële marktvraag naar het nieuwe product (schaalbaarheid, product-marktfit). De LTP dient duidelijk te maken dat er marktperspectief is voor het product of productieproces.
5. Opschalingsfase: de LTP dient duidelijk te maken dat het product toe is aan de opschalingsfase. Eerder is de voorafgaande lab- en testfase succesvol afgerond, en randvoorwaardelijke haalbaarheid voor opschaling is aangetoond. Het product is compleet en technisch volledig operationeel. De business case is reeds sluitend.
6. Plan van aanpak in het plan van aanpak wordt meegegeven wat doelstellingen zijn van het opschalingsvraagstuk en wanneer deze zijn beantwoord. Het vermeldt ook welke productie er zal uitgevoerd worden, wat de beoogde resultaten zijn en met welk budget dit gepaard gaat. Het budget per LTP kan tot maximaal 20% worden besteed aan marktgerelateerde opschalingsvraagstukken.

7. Uitvoering en monitoring opschalingsprojecten LTP's

Vanaf het moment dat de samenwerkingsovereenkomst tussen de LTP en BOM langs beide zijden is ondertekend, is het [Programmareglement](#) van Interreg Vlaanderen-Nederland ongewijzigd van toepassing op de KMO/MKB. Alle regels en procedures die ten aanzien van een reguliere projectpartner gelden, gelden ook voor de LTP's. De afspraken over de inhoudelijke, financiële en communicatieve verplichtingen worden opgenomen in de samenwerkingsovereenkomst die wordt afgesloten tussen de KMO/MKB en de projectpartners.

De voortgang van de opschalingsprojecten wordt opgevolgd door structureel contact met de accountmanagers, o.a. door de tussentijdse meetings. Wanneer planningen niet gehaald worden, er wijzigingen zijn, of samenwerkingen met externe partijen niet optimaal werken, wordt er vanuit de partners meegedacht aan nieuwe matches en manieren om de planning te halen. Daar waar nodig bieden de projectpartners verdere (grensoverschrijdende) support tijdens de projectuitvoering (bijvoorbeeld technisch advies, netwerk aanspreken, organisatie meetings). Na afloop van het traject bespreken de partners samen met de LTP of de opschalingsvraag voldoende is beantwoord en spreken zij over het vervolg.

Doordat de deelnemende partijen halfjaarlijkse kennisdeling-events bijwonen, wordt actieve kennisdeling gestimuleerd. Per opschalingsproject organiseert de begeleidende projectpartner een kick-off meeting. Ook worden er twee tussentijdse meetings georganiseerd door de projectpartners om de voortgang te bespreken en monitoren.

De LTP draagt er zorg voor dat een afzonderlijke projectadministratie op orde is, zie hiervoor het Interreg Vlaanderen Nederland [Programmareglement](#) pagina 23.