

DEEL 8

RECAP & USE CASES



<https://www.menti.com/alr7jfqjovby>

USE CASES



CHURN DETECTION



EMAIL TRIAGE



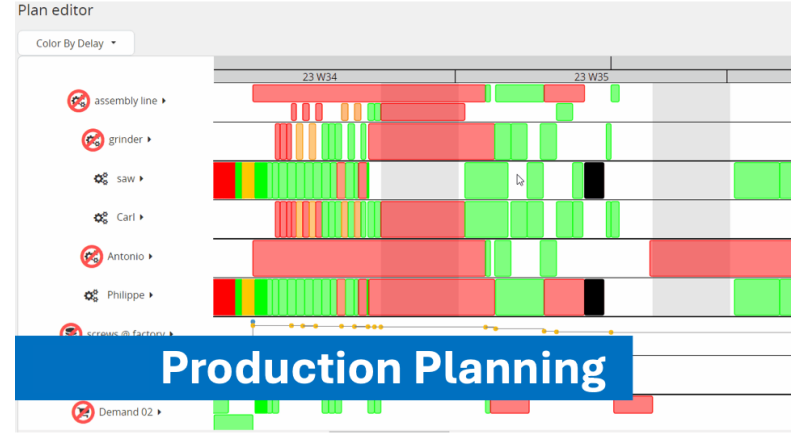
FLOATING WASTE



FRAUD DETECTION

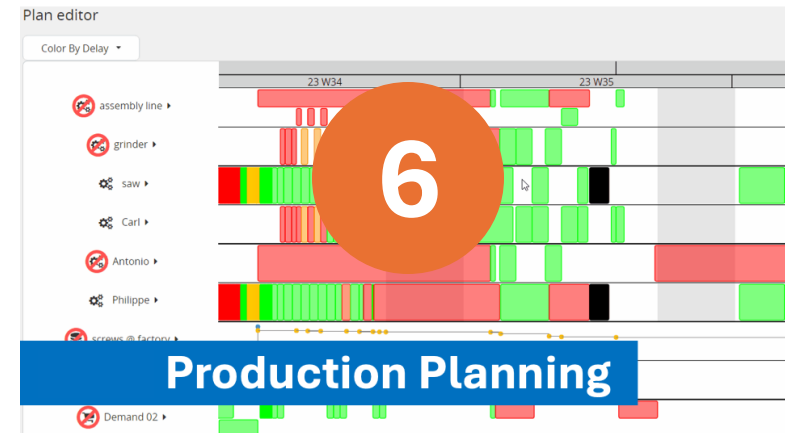


TUG BOAT PREDICTION



Production Planning

Waarin wil je investeren?





<https://www.menti.com/al589n61spdj>

USE CASES IN DE ACTUALITEIT



VKA

Ook Belgische bedrijven omarmen artificiële intelligentie: "Dankzij AI kan een arts echt luisteren naar de patiënt"

Artificiële intelligentie (AI) is overal, ook in Belgische bedrijven. Van administratie tot planning, verslagen maken tot vertalen, AI kan veel. Moeten we ons daar zorgen over maken? Op de AI-top in Parijs wordt momenteel de toekomst van AI besproken. Ook vakbondsorganisaties zitten mee aan de tafel, zodat werknemersbelangen niet uit het oog verloren worden.





Cavell



Ziekenhuisdirecteurs trekken aan alarmbel: "Zonder hervormingen dreigt existentiële crisis voor zorgsector"

Zonder ingrijpende hervormingen dreigt er een "existentiële crisis" voor onze gezondheidssector. Dat zegt de Belgische Vereniging voor Ziekenhuisdirecteurs in een nieuw rapport. De vergrijzing, financiële problemen en personeelstekorten hebben een steeds grotere impact en brengen de betaalbaarheid, efficiëntie en toegankelijkheid van ons zorgsysteem in gevaar, zegt de vereniging.



“**Cavell** registreert audio tijdens een overleg/ consultatie en giet die informatie in een medische brief. Die kan de arts invoeren in het huidige elektronisch patiëntendossier (EPD)”

“Nu moet een arts alles uittypen, en dat vraagt veel tijd”.

“Hoe vaker een arts het systeem gebruikt, hoe beter het zich aanpast aan zijn gebruikswijze”

"Niet al onze huishoudhulpen, bedienden of klanten zijn even mondig in het Nederlands, Frans of Engels, laat staan een andere taal"



Tijdens sollicitaties werken we sinds kort met een vertaalapparaat, gebaseerd op een gepersonaliseerde GPT met geavanceerde spraaktechnologie.

"Het vertaalt wat de ene persoon zegt, zodat de ander hoort wat die zegt in zijn eigen taal"

"Er zit dan wel wat vertraging op het gesprek, maar het is veel efficiënter dan een vertaalsite."

USE CASES PROVINCIE OOST-VLAANDEREN



UC Provincie Oost-Vlaanderen

- Voorbeeld Use Cases: Staatssteuntoets
- Brainstorm



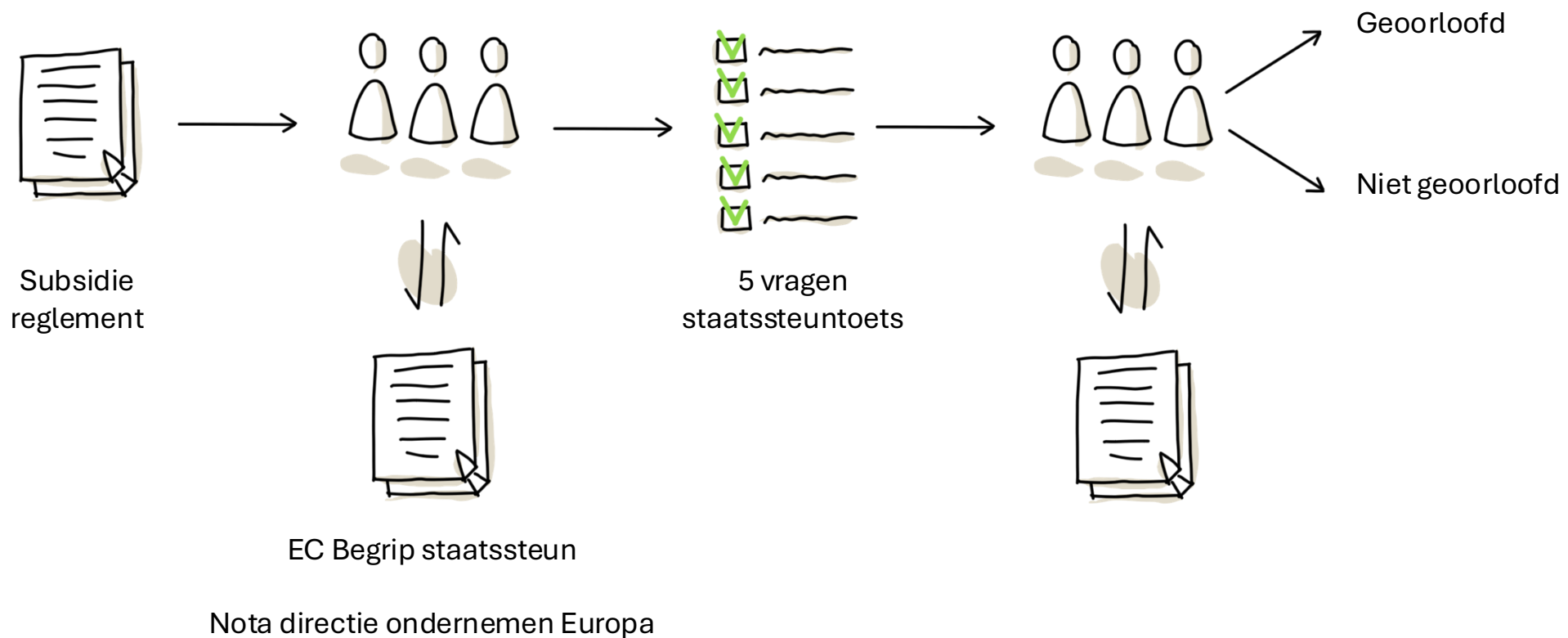
UC Provincie Oost-Vlaanderen

- **Voorbeeld Use Cases: Staatssteuntoets**
- Brainstorm



Staatssteuntoets

Staatssteuntoets Proces vandaag

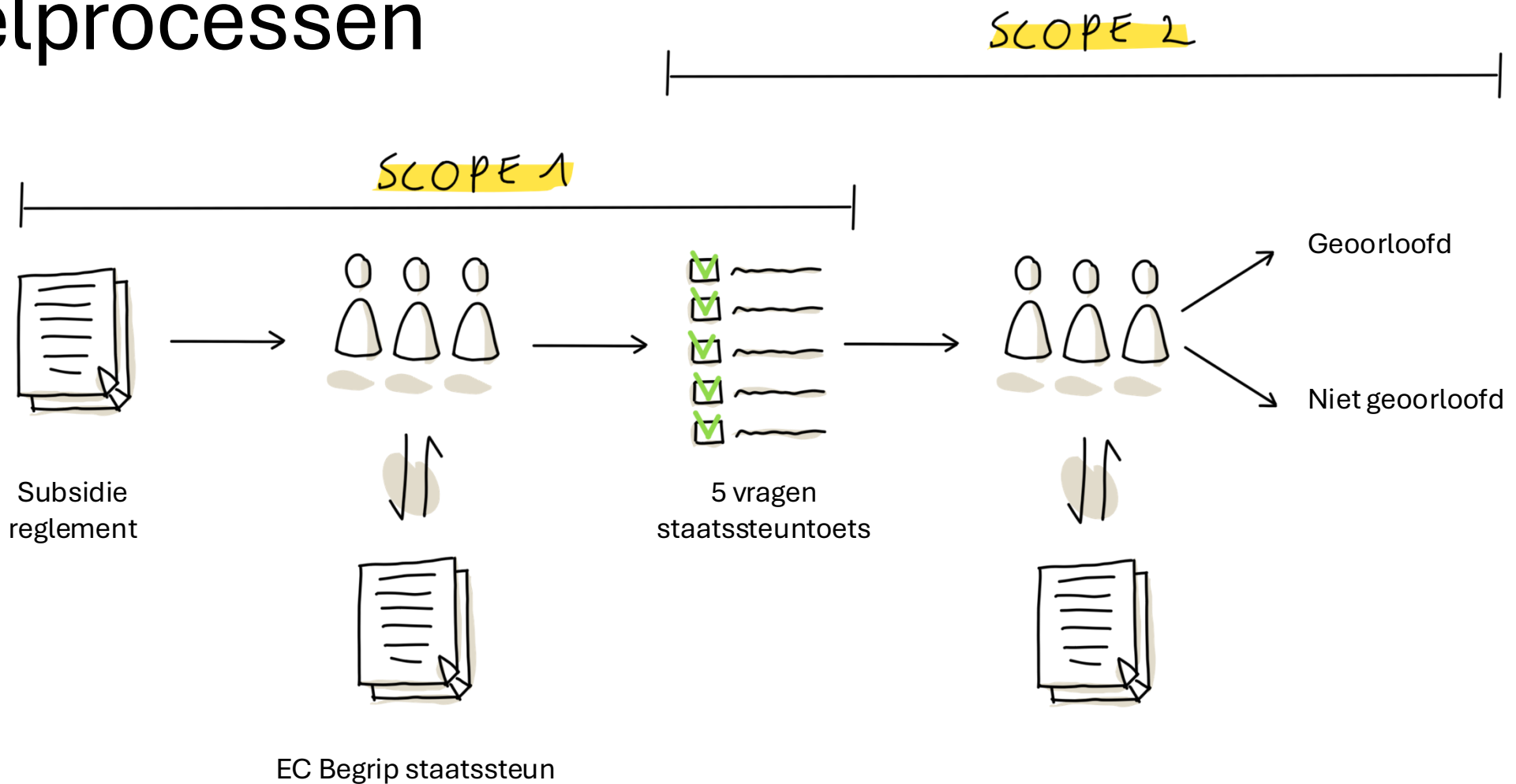


5 Vragen Staatssteuntoets

1. Levert de subsidie voor de subsidietrekker een niet-marktconform voordeel op?
2. Wordt het voordeel met overheidsmiddelen gefinancierd?
3. Komt het voordeel ten goede aan bepaalde ondernemingen?
4. Is het voordeel selectief?
5. Heeft het voordeel mogelijk effect op concurrentie en handel tussen de lidstaten van de EU?

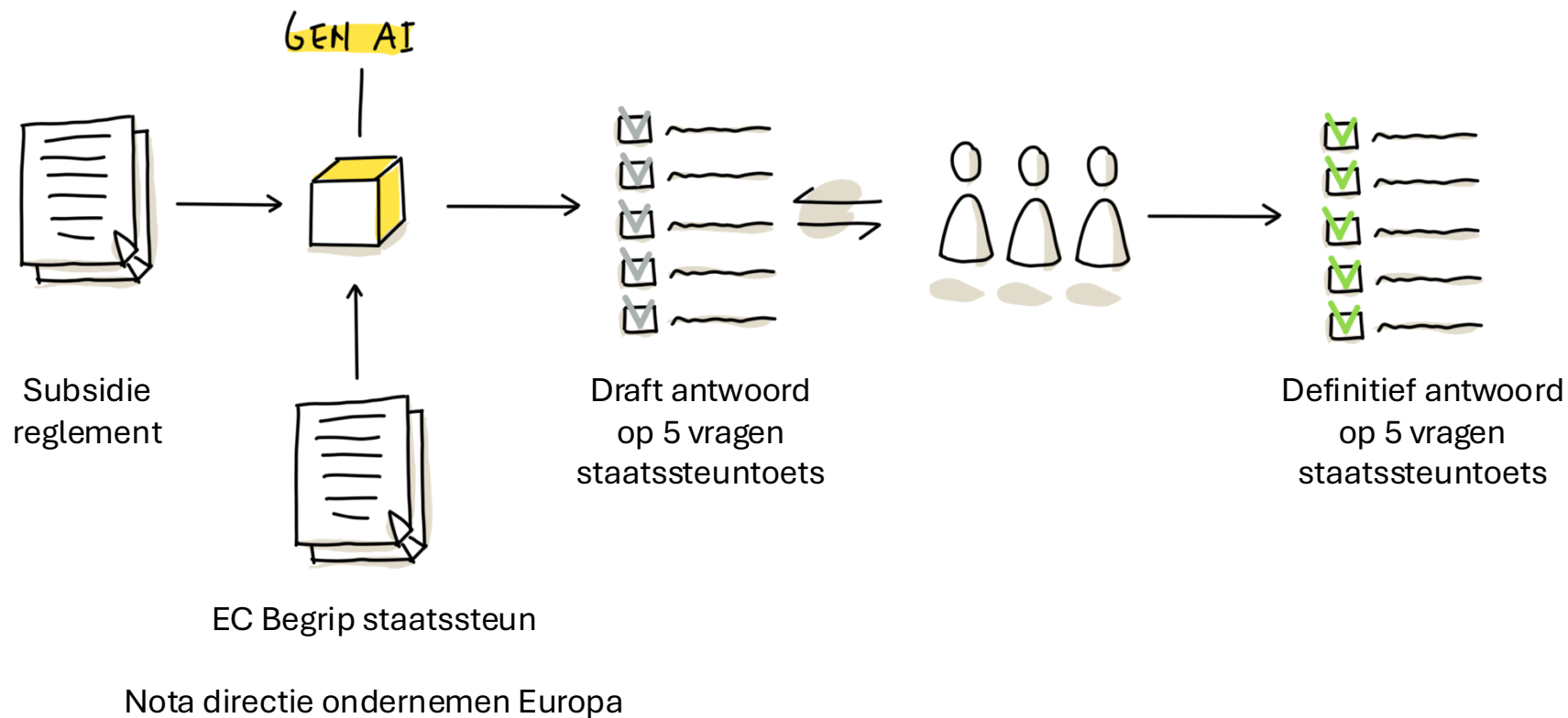


2 Deelprocessen



Nota directie ondernemen Europa

Focus: Scope 1 met GenAI





Data: Case 1 – Data Emerge - BUDA

Interreg VI FWVL – 0100168 EMERGE

Activiteit 4.3

De individuele begeleidingstrajecten zijn geclusterd rond 3 bouwstenen: business, productie en ecosysteem. Een KMO kan begeleiding krijgen in alle 3 aspecten maar er kan ook ingezet worden op slechts 1 of 2, afhankelijk van waaraan de KMO nood heeft om de volgende stap in het groei traject te kunnen zetten. Zelfs als slechts op 1 aspect wordt ingezet, wordt de KMO bewust gemaakt van het belang van de 3 en de interactie ertussen. Worden meerdere bouwstenen aangepakt, dan wordt de volgorde bepaald door het platform (zie WP3) zodat de bouwstenen elkaar organisch opvolgen en versterken, een deel kan ook parallel gebeuren indien nodig.

De begeleiding per bouwsteen wordt opgenomen door 1 projectpartner maar bij specifieke expertise rond 1 deelaspect bv., of omwille van timing /voortgang van het traject, kunnen meerdere projectpartners betrokken worden. Sowieso is er telkens nauwe afstemming tussen de betrokken projectpartners. De begeleiding in de 3 bouwstenen verloopt grotendeels op dezelfde manier:

1. De betrokken projectpartner coördineert de concrete opstart, timing en opvolging van de begeleiding (bv. afspraken over bijhouden dossier per KMO).
2. De betrokken projectpartner voorziet een introgesprek met de KMO om de verwachtingen en engagementen voor dit aspect van de begeleiding scherp te stellen.
3. De begeleiding kan op diverse manieren gebeuren, afhankelijk van de noden van de KMO en de specifieke bouwsteen. Er kan bv. worden voorzien in het inzetten van de tijd en expertise van intern personeel (bv. de technische ploeg, HR-antwoordelijke, artistieke coördinator), het inschakelen van externe expertise of het ter beschikking stellen van accommodatie.
4. Bij elk van de 3 bouwstenen is er aandacht voor het specifieke grensoverschrijdende aspect.
5. De projectpartner houdt telkens de genomen acties en resultaten bij in het dossier van de KMO.
6. Indien nodig wordt de begeleiding bijgestuurd (bv. omdat extra noden rond een bouwsteen opdrukken of omdat de planning door externe omstandigheden niet kan worden gevolgd).
7. Op het einde van de volledige individuele begeleiding overleggen de betrokken projectpartners om specifieke leerlessen over de bouwstenen heen te kunnen meenemen. Wat de bouwsteen business betreft, kunnen onder meer volgende elementen deel uitmaken van de begeleiding: - Opmaken van een ondernemingsplan - Business design thinking - Schaalvergroting - Internationalisering - Verandermanagement - Innovatie - Digitalisering - Duurzaamheid - Inclusie - HR - Finance - Legal (o.m. geschikte juridische structuur, samenwerkingsmodellen) - Schrijven subsidieaanvragen

Activiteit 4.4:

Voor de begeleiding rond productie, worden grotendeels dezelfde stappen gezet als bij business (zie 4.3). De concrete begeleiding rond productie kan in het bijzonder volgende elementen omvatten: - Positionering van het product binnen de bedrijfsstrategie - Marktonderzoek - Unieke waardepropositie - Toepassen van de principes van design thinking bij de ontwikkeling van het product - Ter beschikking stelling van experiment-, werk- en presentatieruimtes: atelier, opnamestudio, podiumzaal, enz. - Ondersteuning bij het gebruik van/ter beschikking stellen van podiumtechnieken maar ook digitale

technologieën - Toeleiding naar relevante contacten voor de onderzoeksfase (bv. academische instellingen) - Helpen opzetten van testmomenten met breed publiek, specifieke doelgroepen, programmatoren, enz. - Aandacht voor duurzaamheid - Aandacht voor inclusie - Aandacht voor de grensoverschrijdende context: in rekening brengen van verschillen in taal en cultuur, 'codes', enz

Activiteit 4.5:

Voor de begeleiding rond ecosysteem, worden grotendeels dezelfde stappen gezet als bij business (zie 4.3). De concrete begeleiding rond ecosysteem kan in het bijzonder volgende elementen omvatten: - Stakeholdermapping (zie ook 4.3) - Inzicht in het landschap van de CCS in de 3 betrokken regio's en in Europa - Overzicht van de belangrijke Europese netwerken en sectororganisaties - Inzicht in de (verschillen in) wet- en regelgeving en het beleid m.b.t. de CCS van de 3 betrokken regio's en Europa algemeen - Inzicht in de mogelijke financieringskanalen in de 3 betrokken regio's en Europa algemeen - Leren pitches van een product/bedrijf - Formats van publiekswerking verteksten en uittesten - Aspecten van communitybuilding - Digitale (communicatie)technologieën - Duurzaamheidsaspecten (bv. bij rondtoeren) - Inclusie - Werken in een grensoverschrijdende/internationale context - Opmaken communicatieplan - Perscontacten

Activiteit 4.7:

Het programma en de taakverdeling voor collectieve begeleiding die binnen het platform werden opgesteld worden geconcretiseerd in een intensief seminarie van 1 of 2 dagen per jaar, voor de KMO's die niet werden weerhouden voor de individuele begeleiding. Voor elk seminarie worden onder meer volgende stappen doorlopen:

1. Vertalen van de thematiek naar concrete topics en sprekers (hetzij interne sprekers van de projectpartners, of van de geassocieerde partners of derden)
2. Opmaken van een draaiboek door de verantwoordelijke projectpartner; terugkoppeling met alle betrokken projectpartners
3. Bepalen van de concrete locatie (met zorg voor een evenwichtige spreiding tussen de 3 luiken in het grensgebied)
4. Communiceren van het seminarie
5. Praktisch organiseren van het seminarie (inschrijvingen, catering, onthaal, vertolking/vertaling in beide talen, enz.)
6. Bevragen van de deelnemers na afloop (incl. suggesties voor nieuwe topics)
7. Verwerken van de resultaten voor bespreking op het platform
8. Ontsluiten van leerlessen/take-aways voor KMO's op het digitale platform
9. Opzetten van netwerkactiviteiten

1. Staatssteuntoets (voor alle potentiële begunstigen, zowel beoogde als niet-beoogde, niet enkel de aanvrager)

ja nee

1. Levert de subsidie voor de subsidietrekker een niet-marktconform voordeel op?

ja nee

Activiteit

Met de toegekende overheidsmiddelen kunnen de projectpartners een gezamenlijke strategie ontwikkelen en middelen, competenties en netwerken gericht inzetten. Zo kunnen ze zeker een economisch voordeel creëren voor de eindbegunstigden die van de steun genieten die ze zonder projectfinanciering niet hadden kunnen krijgen.

2. Wordt het voordeel met overheidsmiddelen gefinancierd?

ja nee

Activiteit

Er wordt steun toegekend uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (ERDF) van Interreg France-Wallonie-Vlaanderen

3. Komt het voordeel ten goede aan bepaalde ondernemingen?

ja nee

Activiteit

Het doel van het project is het duurzaam ondersteunen van KMO's in de CCS in hun groei traject via het uitbouwen van begeleiding op basis van hun noden. Daarbij staan 3 aspecten voorop: organisatie, productie en ecosysteem. Bekijk je deze apart dan bestaat voor deze diensten allicht een markt (bv. advies in verandermanagement of HR). Dit project ontstond echter vanuit de vaststelling dat er geen synergie is op grensoverschrijdend niveau tussen de productie- en distributieactoren die ondersteuning kunnen bieden aan KMO's in de CCS. De actoren werken veelal geïsoleerd. Is er al samenwerking dan gebeurt dit op projectbasis of is het beperkt tot netwerking en uitwisseling van producties. Er is dus op grensoverschrijdend, laat staan globaal niveau, geen oplossing voor de begeleiding van KMO's in de CCS. Er is geen marktpleier die het volledige scala aan activiteiten en diensten aanbiedt. Voor zover wij weten blijft dit een potentiële markt. Tot slot zijn de voorziene acties gratis voor de begunstigen. Ze worden niet vergoed. Dit sluit de projectpartner uit van de beoefening van economische activiteiten.

4. Is het voordeel selectief?

ja nee

Activiteit

De activiteiten kunnen worden uitgevoerd met behulp van zowel interne middelen van de projectpartner als van externe dienstverleners. Elke externe dienstverlener zal worden geselecteerd na toepassing van de regels die gelden voor aankopen en overheidsopdrachten, met inachtneming van de beginselen van transparantie, non-discriminatie en gelijke behandeling. Alle mogelijke geleverde diensten worden uitgevoerd ten behoeve van het project waarbij onderaanmerking van de begeleiding die het onderwerp is van dit project wordt uitgesloten. We stellen de opname van een subsidiabiliteitsclausule voor in de EMERGE-calls: Elke onderneming moet, op straffe van niet-subsidiabiliteit, de nodige informatie geven om te garanderen dat ze voldoet aan de staatssteuuroordeningen: naleving van de AGVI en de de-minimisverordening. Onder deze voorwaarden lijkt de aan de eindbegunstigde verleende steun verenigbaar met de interne markt.

5. Heeft het voordeel mogelijk effect op concurrentie en handel tussen de lidstaten van de EU?

ja nee

Activiteit

Het project voor grensoverschrijdende samenwerking impliceert een effect op de interne Europese markt.

Resultaat: er is een risico van indirecte steun voor de activiteiten 4.3, 4.4, 4.5 en 4.7 - de-minimis sector Algemeen



Mededeling EC begrip staatssteun.pdf



Staatssteuntoets nota directie Ondernemen en Europa.pdf



Data: Case 2 – AlgaeVALOR - UGent

Interreg North-West Europe 2021-2027 NWE0000435 - AlgaeVALOR Versie 2.0, 2024-04-18

Work package summary

The work package focuses on valorising seaweed residues through collaborative strategies, pilot actions and capacity building. Joint strategies and implementation plans will optimise value chains for a circular and resource-efficient economy. Pilot actions will test tools and solutions for establishing circular value chains. Capacity building initiatives will enhance stakeholders' knowledge and skills. The goal is to maximise the value of seaweed residues, develop innovative circular value chains and raise awareness for more efficient resource utilisation. The work package contributes to a sustainable transition to a circular and resource efficient economy in the seaweed sector of the NWE region.

Activities

Activity 1.1	
Title	Elaboration and implementation of collaboration /implementation plan
Start period	Period 1, 1 - 6
End period	Period 2, 7 - 12
Description	This project activity focuses on developing and implementing (through pilot actions) a joint collaboration/implementation document to fully capitalize on the potential of seaweed through the innovative process technology of Zeefier and BlueBlocks. The goal is to establish a unified approach and actionable steps for unlocking the economic, environmental and social benefits of seaweed resources. The key components of the collaboration/implementation document include 1) stakeholder engagement and strategy development, 2) document design and resource allocation, 3) documentation and reporting, 4) implementation and monitoring, and 5) evaluation and adaptation. 1) Stakeholder engagement involves actively involving relevant stakeholders through consultations and meetings to gather their input and ensure their involvement in the strategy development process. This collaborative approach helps in formulating a shared vision, setting goals and establishing strategic priorities for maximizing the value of seaweed. A thorough analysis of the current state of seaweed utilization, along with identifying challenges and opportunities, allows for the creation of clear objectives.

36

Interreg North-West Europe 2021-2027 NWE0000435 - AlgaeVALOR Versie 2.0, 2024-04-18

Activity 1.1	
	2) The document design phase outlines specific steps and initiatives required to achieve the strategic objectives. This includes defining timelines, assigning responsibilities and establishing key performance indicators to monitor progress effectively. Identifying the necessary resources, such as funding, expertise, technology and available seaweed sources, ensures a well-supported implementation of the pilot actions. Developing a budget and securing the required resources, not least the inventory of available (residue) seaweed streams in the NWE region, is a crucial aspect of resource allocation.
	3) Documentation and reporting involve compiling all essential elements of the collaboration plan, including the vision, goals, strategic priorities, action steps, and resource allocation. This comprehensive document serves as a roadmap for the project, ensuring clarity and alignment among all stakeholders.
	4) Implementation and monitoring involve executing the action steps and initiatives outlined in the collaboration plan. It includes tracking progress, achieving milestones, and assessing the effectiveness of the measures implemented. Regular monitoring enables adjustments and fine-tuning as needed.
	5) Evaluation and adaptation involve conducting periodic assessments to evaluate the impact and success of the collaboration/implementation plan. This process helps identify areas for improvement and make necessary adjustments to ensure continued relevance and effectiveness.
	By implementing this project activity, the aim is to foster collaboration, drive innovation and facilitate the comprehensive valorisation of seaweed resources in the NWE region. Ultimately, this contributes to the development of a sustainable and circular economy by harnessing the full potential of seaweed.

37

1. Staatssteuntoets (voor alle potentiële begunstigen, zowel beoogde als niet-beoogde, niet enkel de aanvrager)

ja nee

1. Levert de subsidie voor de subsidietrekker een niet-marktconform voordeel op?

Motivatie

De projectaanvrager, andere exploitanten die niet als projectpartners in het project zijn opgenomen of het doelpubliek kunnen profiteren van veelbelovende economische activiteiten die voortvloeien uit het project dat mee gefinancierd wordt door het programma.

2. Wordt het voordeel met overheidsmiddelen gefinancierd?

Motivatie

Er wordt steun toegekend uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) van Interreg North-West Europe

3. Komt het voordeel ten goede aan bepaalde ondernemingen?

Motivatie

Er is een internationale markt voor de gevaloriseerde eindproducten / oplossingen van het project. De ondernomen activiteiten, ontwikkelde en resulterende serviceoplossingen kunnen worden gebruikt om winst te maken (na afloop van het project), maar proefproductie monsters worden niet verkocht tijdens het project en alleen en volledig gebruikt voor (lab)analyse van de resulterende kwaliteit.

4. Is het voordeel selectief?

Motivatie

Samenwerking tussen partners van het programmagebied.

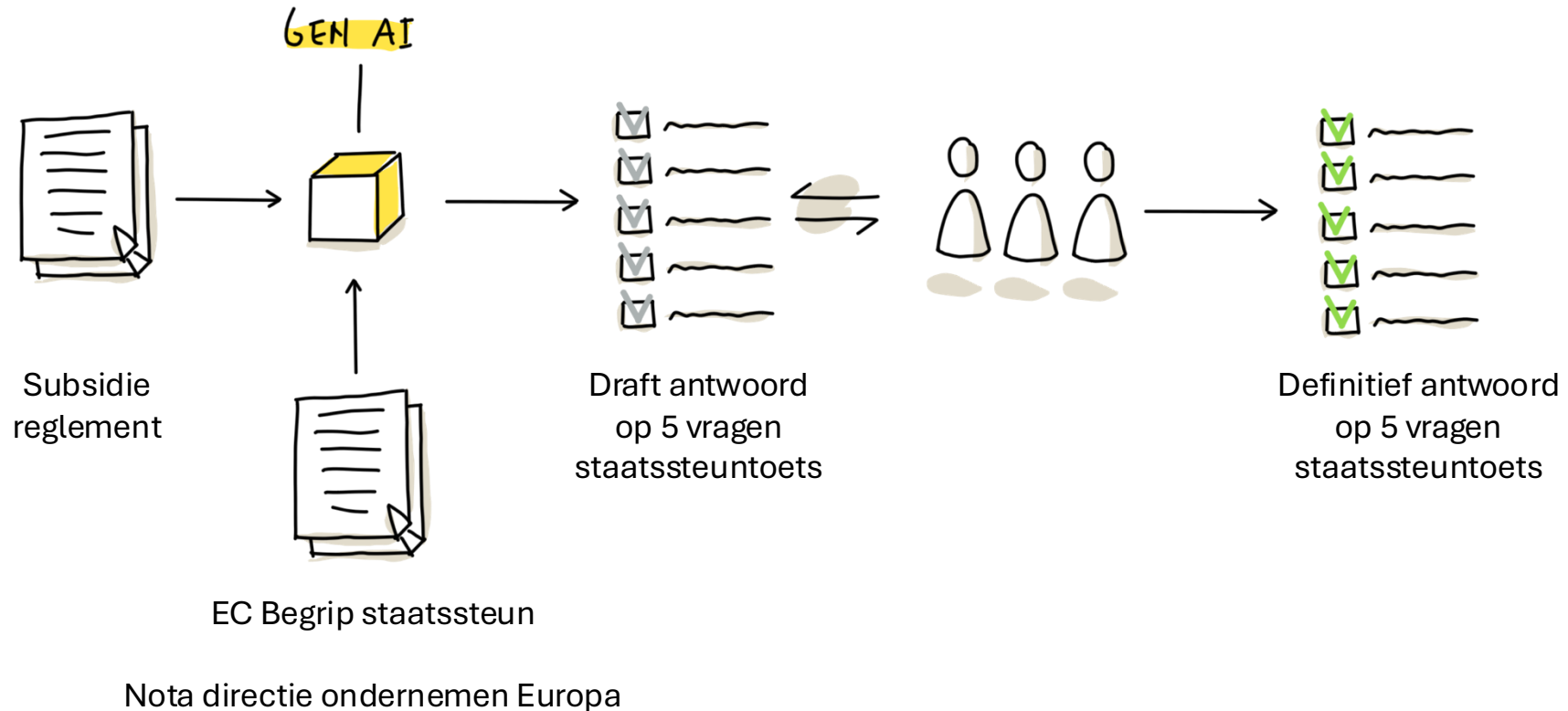
5. Heeft het voordeel mogelijk effect op concurrentie en handel tussen de lidstaten van de EU?

Motivatie

Grensoverschrijdende samenwerking binnen EU.

Resultaat: er is een risico van staatssteun voor de activiteiten 1.1, 1.2 en 1.3 - AGVV artikel 20

Oefening: Prompt een GenAI tool (ChatGPT, Deepseek, Gemini, Claude, ...) om de 5 staatssteuntoets vragen te beantwoorden



Denk aan validatie!



UC Provincie Oost-Vlaanderen

- Voorbeeld Use Cases: Staatssteuntoets
- **Brainstorm**

OEFENING : Waar kan AI binnen uw werkveld ingezet worden?

1. Groepjes van +- 5 personen (*per tafel*)
2. Denk samen na waar AI binnen uw werkveld toegepast kan worden – **10 a 15 min**
3. Kies 1 a 2 use cases uit per tafel





Our  **help(s)**  **who**

products and services *customer segment*



want to  **by**  **and**



jobs to be done *your own verb (e.g., reducing, avoiding)*



 **unlike**  **)**

your own verb (e.g., increasing, enabling) *competing value proposition*

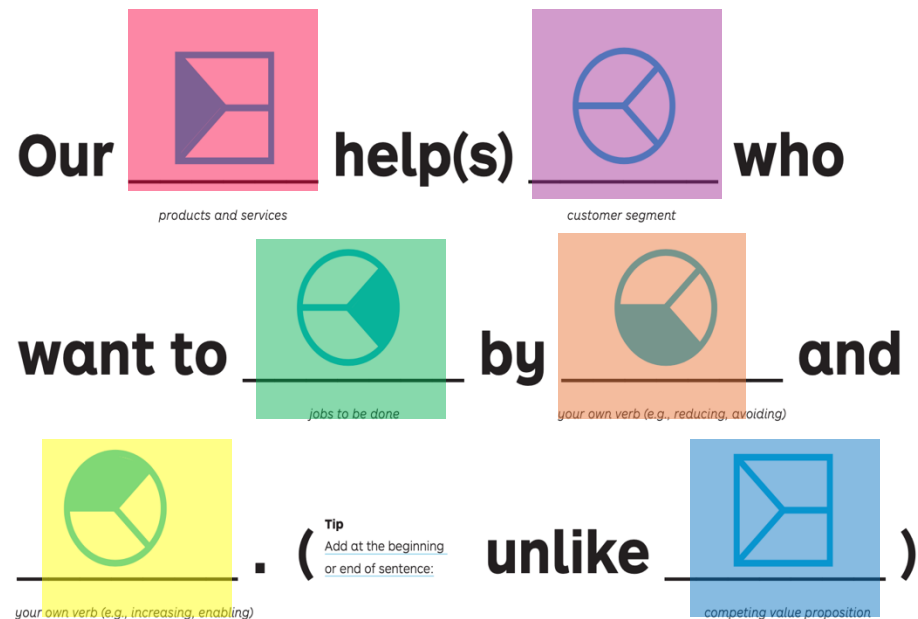
Tip
Add at the beginning
or end of sentence:

Our  help(s)  who
products and services customer segment

want to  by  and
jobs to be done your own verb (e.g., reducing, avoiding)



 . (Tip
Add at the beginning
or end of sentence: unlike )
your own verb (e.g., increasing, enabling) competing value proposition



"De CarrièreNavigator stelt onze recruiters in staat om kandidaten efficiënt te koppelen aan passende vacatures bij onze klanten, door het identificeren van toekomstgerichte opleidingspaden die aansluiten bij hun carrièrepotentieel."





"De **CarrièreNavigator** stelt onze **recruiters** in staat om kandidaten efficiënt te koppelen aan passende vacatures bij onze klanten, door het identificeren van toekomstgerichte opleidingspaden die aansluiten bij hun carrièrepotentieel."

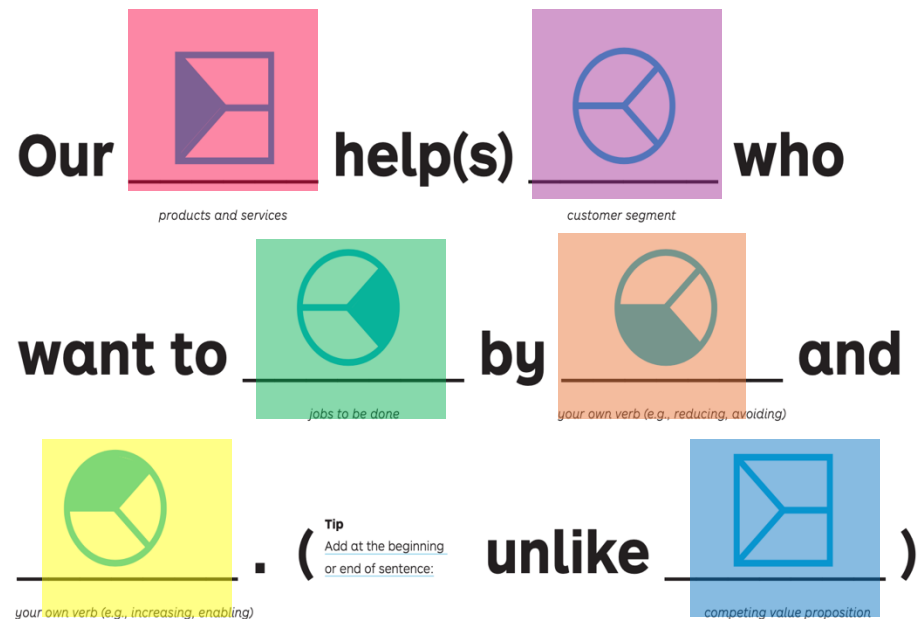


Our  **help(s)**  **who**
products and services customer segment

want to  **by**  **and**
jobs to be done your own verb (e.g., reducing, avoiding)

 **unlike** )
your own verb (e.g., increasing, enabling) Tip
Add at the beginning
or end of sentence: competing value proposition

"InsightX helpt de R&D engineer om de verbanden tussen de producteigenschappen en procesparameters beter te voorspellen. Hierdoor kunnen ze hun kwaliteit verhogen, kosten besparen en een snellere time to market realiseren."



"InsightX helpt de R&D engineer om de verbanden tussen de producteigenschappen en procesparameters beter te voorspellen. Hierdoor kunnen ze hun kwaliteit verhogen, kosten besparen en een snellere time to market realiseren."



DEFINING: PITCH “1 USE CASE PER TAFEL”

Our  **help(s)**  **who**

products and services *customer segment*

want to  **by**  **and**

jobs to be done *your own verb (e.g., reducing, avoiding)*

 **·** **(** **Tip**
Add at the beginning
or end of sentence:
unlike  **)**

your own verb (e.g., increasing, enabling) *competing value proposition*