

## ACTIEPLAN

### Smart Cities Vlaanderen

#### Het platform voor de uitbouw van de Slimme Regio Vlaanderen

---

<b>I</b>	<b>VOORTRAJECT.....</b>	<b>3</b>
A	Context .....	3
B	Realisaties .....	4
<b>II</b>	<b>ECONOMISCH BELANG EN DRAAGVLAK VOOR VLAANDEREN .....</b>	<b>6</b>
A.	Uitdagingen .....	6
B.	De Smart City belofte.....	8
C.	Vlaamse IBN community Smart Cities .....	9
1.	Huidig ledenbestand.....	9
2.	Potentieel .....	10
<b>III</b>	<b>DOELSTELLINGEN EN BEOOGDE COMPETITIVITEITSVERBETERING .....</b>	<b>11</b>
A.	Nood aan initiatief om doelstellingen te bereiken.....	11
1.	Werkbank Use Cases .....	12
2.	Werkbank Digitaal Bouwplan .....	12
3.	Werkbank Matchmaking .....	12
4.	Werkbank Financiering.....	12
<b>IV</b>	<b>AANPAK.....</b>	<b>12</b>
A.	Werkpakketten .....	14
1.	Werkpakket 1: Informeren - Opbouwen en verspreiden van kennis.....	14
2.	Werkpakket 2: Connecteren - Verbinden van vraag en aanbod .....	15
3.	Werkpakket 3: Cultiveren – Initiëren van samenwerking .....	16
4.	Werkpakket 4: Consolideren - Ontwikkeling van hefbomen .....	18
B.	Planning activiteiten .....	20
1.	Gantt Chart .....	20
2.	Detailplanning (doelstellingen) .....	21
3.	Gewicht werkpakketten .....	22
4.	Domeinen en subdomeinen: .....	22

<b>V</b>	<b>OPVOLGING .....</b>	<b>23</b>
	A. KPI's .....	23
	B. Toelichting KPI's.....	24
	1. Input KPI's.....	24
	2. Output KPI's.....	26
	C. Groeipotentieel initiatief .....	26
<b>VI</b>	<b>ORGANISATIE EN WERKING.....</b>	<b>27</b>
	A. Karakteristieken van het bedrijfsplatform .....	27
	B. Complementariteit van het bedrijfsplatform .....	28
	C. Governance model .....	29
<b>VII</b>	<b>FINANCIEEL .....</b>	<b>32</b>
	A. Co-financieringsplan .....	32
	B. Planning: .....	33
	C. Projectbegroting .....	33
<b>1.</b>	<b>Bijlage – getekende LOI's – MOU's partners .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## I VOORTRAJECT

### A Context

In de mededeling van de Vlaamse Overheid inzake de uitbouw van de Slimme Regio Vlaanderen verduidelijkt de overheid haar ambitie op het vlak van het beleid rond slimme steden en regio's.

De sterke bevolkingsgroei van verstedelijkte gebieden brengt wereldwijd heel wat maatschappelijke uitdagingen met zich mee op vlak van mobiliteit, milieu, economische ontwikkeling, werkgelegenheid, onderwijs, sociale ongelijkheid, armoede enzovoort. Ook Vlaanderen wordt hiermee geconfronteerd en gaat op zoek naar oplossingen. Hierbij wordt, waar mogelijk, ook gekeken naar het inzetten van zogenaamde 'slimme technologische oplossingen' of 'Slimme Stad ('Smart City') oplossingen'. Meer nog, Vlaanderen wil door het inzetten van deze nieuwe, innovatieve en technologische oplossingen in zijn steden en gemeenten een Europese koploper worden op vlak van slimme regio's. Dit is een duidelijke ambitie uit het Regeerakkoord 2019-2024.

Om dit te realiseren wil de Vlaamse overheid dan ook de lokale overheden maximaal ondersteunen in het samen uitwerken van hun slimme stad-beleid en bij de uitrol van slimme stad-projecten. Dit moet toelaten dat steden en gemeenten innovatieve oplossingen kunnen ontwikkelen en uitrollen om de grootste stedelijke leefbaarheidsuitdagingen verder aan te pakken.

Voor Vlaanderen formuleert men zes smart city focusdomeinen, nl.

- Smart Mobility
- Smart Environment
- Smart Living
- Smart People
- Smart Government
- Smart Economy.

Het merendeel van de maatschappelijke uitdagingen die onze steden en gemeenten moeten en willen aangaan, kan ondergebracht worden in één van deze zes domeinen. Bovendien werden deze domeinen gelinkt aan de Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties. Binnen het kader van deze thema's bouwen we gezamenlijk aan een Slimme Regio Vlaanderen met leefbaarder steden. Minder genuanceerd gesteld kan ook gezegd worden dat via deze strategie gewerkt wordt aan de 3V's: Verkeer, Veiligheid en Vuiligheid. Op basis van de ervaring van de lopende IBN's kunnen de meeste activiteiten onder deze 3 luiken ondergebracht worden. Zo een slimme regio omvat een ruimere schaalgrootte die extra kansen en uitdagingen met zich meebrengt. Zo kunnen steden en gemeenten binnen een slimme regio gezamenlijke uitdagingen aanpakken door samen innovatieve oplossingen uit te werken en te implementeren en op te schalen.

Kenmerkend voor die slimme stad-oplossingen is dat steden en gemeenten nieuwe technologieën gebruiken om data te verzamelen, te delen, te analyseren en te gebruiken voor data gedreven beleid. Deze data kunnen van heel diverse bronnen afkomstig zijn. Denk hierbij bijvoorbeeld aan sensoren, camera's, openbare statistieken en gegevens op websites, enzovoort. Steden en gemeenten kunnen deze data vervolgens gebruiken om bijvoorbeeld nieuwe dienstverlening te ontwikkelen, bestaande dienstverlening te verbeteren, de bestaande infrastructuur te optimaliseren, ...

De data en de daaruit voorkomende oplossingen helpen de steden en gemeentes om hun strategisch beleid uit te tekenen en te realiseren. Zo verbeteren zij enerzijds de leefbaarheid voor de burger, stimuleren zij ondernemingen, onderwijs en verenigingen op hun grondgebied én bouwen zij mee aan een Slimme Regio Vlaanderen.

Een performante slimme regio kenmerkt zich onder andere door een sterke bewuste samenwerking tussen de quadruple helix stakeholders (bedrijven, overheid, kennisinstellingen en burgers) Het Smart Cities Vlaanderen platform heeft de ambitie om de privébedrijven te vertegenwoordigen binnen deze samenwerking en de cross-over te zoeken met de andere stakeholders van de quadruple helix.

De vraag- en aanbodzijde kennen elkaar te weinig vinden elkaar moeilijk. De Innovatieve Bedrijfsnetwerken (IBN's) op het vlak van Smart Cities hebben de voorbije jaren ingezet op het samenbrengen van ondernemingen, het zoeken naar synergie en het ontwikkelen van samenwerkingsprojecten. De achterliggende organisaties (DSP Valley, The Beacon, Watt Factory, Agoria) hebben in het voorbije jaar intensieve discussies gevoerd om op dit domein de krachten te bundelen. Versnippering veroorzaakt onduidelijkheid, wrijvingsenergie en creëert te weinig momentum voor een smart cities technologie industrie. Door de installatie van het Smart Cities Vlaanderen platform kunnen we binnen het ecosysteem evolueren naar een model waarbij de vraagzijde – de overheden – hun maatschappelijke uitdagingen bekend kunnen maken om de juiste ondernemingen aan te trekken om slimme oplossingen uit te denken, te ontwikkelen en op te schalen. Anderzijds moet de aanbodzijde (leveranciers van slimme oplossingen) zijn producten en diensten kunnen voorstellen zodat overheden weten wat er allemaal op de markt is.

**Het platform Smart Cities Vlaanderen wenst als vertegenwoordiger van de aanbodzijde, niet alleen het aanspreekpunt te zijn voor de overheid bij de strategische discussies inzake de uitbouw van de slimme regio Vlaanderen in algemeen maar ook als het gaat om concrete projectoproepen zoals onder andere:**

**The City Of Things:** Naar aanleiding van de relanceplannen heeft minister Crevits een budget van 20 miljoen euro voorzien om oproepen te organiseren in het kader van smart cities. Wellicht wordt dit nog verhoogd met 10 miljoen euro EFRO middelen. Het platform Smart Cities Vlaanderen zal door haar werking de invulling van deze oproepen faciliteren.

**EFRO Smart Cities projecten:** Lokaal 3D Project, Data-gestuurde winkelgebieden, INVEST, Smart Retail Antwerpen, ... voorzien van een steun van zo'n 4 miljoen euro.

**De SALKTurbo projectoproepen:** Limburg gaat met SALKturbo voor 4 prioriteiten: competitief, duurzaam, digitaal, inclusief. Via de projectportaal SALKturbo.be heeft Smart Cities Vlaanderen zich reeds ingeschreven als projectpartner in domeinen zoals mobiliteit, digitalisering, milieu, ... Voor deze projecten staat er een bedrag van 140 miljoen euro in cofinanciering ter beschikking in Europa.

**PIO oproepen:** steeds meer lokale overheden maken gebruik van het programma van de innovatie overheidsaanbesteding om de behoefteanalyse op basis van de gestelde vragen scherp te krijgen. Het platform Smart Cities Vlaanderen motiveert haar leden om constructief mee te werken aan PIO-calls.

**Digital Europe, Horizon Europe, EU Green Deal:** we willen de middelen die door Europa ter beschikking gesteld worden als hefboom gebruiken om activiteiten rond slimme regio Vlaanderen te versnellen. We bouwen vanuit onze internationale contacten, samen met Vlaamse stakeholders aan solide consortia voor Europese dossiers en willen hierbij ook synergie zoeken met de Europese Digital Innovation Hubs.

## B Realisaties

De betrokken organisaties hebben de laatste jaren heel wat ervaring opgebouwd met het matchen van stakeholders in een smart city context, het uitwerken/cultiveren van ideeën in tastbare samenwerking, het toeleiden van projecten naar publieke financiering, het vertegenwoordigen van een bedrijfsecosysteem en het opbouwen van kennis rond een open, slimme regio. Met het bundelen van krachten en het creëren van schaalgrootte willen we in functie van economische en sociaal maatschappelijke impact de activiteiten verder optimaliseren en uitbreiden. We bouwen hierbij verder op recente realisaties:

- De huidige, gezamenlijke community bestaat uit 75 leden met een smart cities gerelateerd aanbod.

- Sinds het begin van de IBN's werden vele 'matching' events georganiseerd. Er werden reeds verschillende ideeën voor samenwerking geïnventariseerd.
- In het Mobicon project werken we met een aantal stakeholders (uHasselt, GO Next, PXL, Jessa) aan het mobiliteitsplatform van de toekomst onder begeleiding van het consortium Smart Cities Vlaanderen en Voka Limburg. Door diverse matchmaking workshops werken de leden van de cluster aan het invullen van verschillende deeloplossingen (inrichting Mobipunt, innovatieve last mile oplossingen, digitale ontsluiting, ...).
- Bij het project POC Stalenstraat in Genk wordt via een 'cultivate' project een proof-of-concept geïnstalleerd om overheden te overtuigen, te informeren en te motiveren over het gebruik van slimme platformen voor de aansturing van sensoren voor audio- en video.
- In het Coock 'Open Stad' project bouwen we een brug tussen kennisinstellingen en bedrijven. De focus ligt op digitale oplossingen voor omgevingsuitdagingen zoals lucht kwaliteit, geluidsoverlast, straling, licht pollutie en water. IMEC als coördinator en VITO als partner voorzien de interface met de standaardisatie oefening die loopt binnen 'VLOCA'.
- Het 'Digital Health Kiosk' project werd voor financiering ingediend in het kader van de oproep 'Stadsvernieuwing' die door ABB gelanceerd werd. Dit project is een samenwerking tussen Stad Antwerpen, BlueHealth Innovation Centre, Universiteit Antwerpen en DSP Valley en bouwt op 'stedelijke, digitale infrastructuur' als platform voor nieuwe waarde modellen.
- Recent werd een initiatief gelanceerd met als doel om nieuwe innovatieve waarde modellen rond slimme verlichting en geconnecteerde wachthuisjes in de Stad Antwerpen te ontwikkelen. Hiervoor keken we over de muur bij andere steden, ook in buitenland, en organiseerden we inspiratiesessies met technologiebedrijven met een trackrecord in de materie. Vervolgens gaan we via ideation naar co creatie om op 6 maanden tot een aftoetsbaar (met eindgebruikers) prototype te evolueren, gebruikmakend van het Agile Piloting concept. Daarbij worden de leden van The Beacon optimaal betrokken. De helft van het beschikbare projectbudget wordt gebruikt om deze leden actief te laten meewerken, en zowel de matchmaking als projectverloop professioneel te laten verlopen, alsook bruikbare prototypes kunnen gerealiseerd worden.
- In het kader van twee Coock opportuniteiten werden sessies georganiseerd waar rond een aantal thema's zoals mobiliteit, veiligheid en gebouwen, kennisinstellingen en technologiebedrijven werden samengebracht. Dit als deelcomponenten van een Smart City creatie.
- Onder de koepel van het Smart City Forum 2019 van Agoria organiseerden we Reverse pitchings. Lokale besturen maar ook andere (semi)publieke overheden en technologiebedrijven zelf, hadden de gelegenheid om een uitdaging, een probleem of een concrete nood te presenteren, waarna in beperkte groep volgens doorschuifstelsel nagedacht werd over oplossingsrichtingen. Daarna werden de door de vraag-eigenaars geselecteerde probleemstellingen in een volgende fase verder geanalyseerd met oog op verdere vooruitgang en project opstart.
- Om de monitoring van de drukte naar en aan de Kust mogelijk te maken, op vraag van een aantal kustgemeenten, deden we in de lente van 2020 voor Westtoer een scouting en matchmaking met een aantal bedrijven die innovatieve oplossingen al dan niet in gezamenlijk verband konden voorstellen of uitwerken.
- Faciliteren van toegang tot overheidsprogramma's. Cluster organisaties werken in een publieke – private context. Hun rol vereist ook nauwe interactie met publieke instellingen en een inzicht in de publieke en private (financiering) programma's. Bijgevolg zijn een aantal strategische, publieke partners gelinkt met ons platform:
- Wattfactory heeft reeds drie jaar een acceleratorprogramma, met de smart cities thema's als focus. Tijdens dit acceleratorprogramma werden ongeveer 60 workshops en 45 mentor contacten, rond specifieke 'business topics', met Smart City ondernemers georganiseerd.

- In het Coock 'Open Stad' project, ontwikkelen de kennisinstellingen een workshop programma rond technische, open stad-standaarden. De onderzoekers bouwen dit programma in nauw overleg met het VLOCA team uit.
- Als onderdeel van het 'Contract' ondernemerschap organiseert DSP Valley een 'Grow into AI programma' waarbij een aantal masterclasses en business cases opgebouwd worden. Op deze manier maken we bedrijven bewust van het potentieel van AI in hun specifieke business.

## II ECONOMISCH BELANG EN DRAAGVLAK VOOR VLAANDEREN

### A. Uitdagingen

Uit de ervaring van de lopende IBN's leren we dat een oplossing voor een vraag komende uit lokale overheden zelden of nooit door één enkel bedrijf kan ingevuld worden. **Of het nu gaat om vragen rond verkeer, veiligheid of vuiligheid er zal steeds een samenwerking tussen deeloplossingen komende van verschillende aanbieders nodig zijn om een totaaloplossing te ontwikkelen.** Daarnaast wil het platform instaan voor de identificatie en interpretatie van de stedelijke problematiek op een dusdanige manier dat de door de bedrijven geformuleerde oplossingen best fit voor de vraagstelling verzekert. Ziehier reeds een belangrijke reden van bestaan van een platform zoals Smart Cities Vlaanderen. **Het platform connecteert bedrijven aan elkaar (clustering) om zo tot een oplossing te komen op de vraag vanuit het beleid (matchmaking).**

Het platform gaat ook nog een stuk verder. Door bedrijven aan elkaar te connecteren via inspirerende sessies (connect) ontstaan nieuwe innovatieve oplossingen die overheden kunnen helpen zonder dat er een concrete vraag aanwezig is. De dynamiek in deze jong smart city markt vraagt om in de werking van het platform voldoende ruimte te voorzien om op nieuwe vraagstukken nieuwe antwoorden te formuleren: dit is innovatie. Ziehier een andere reden waarom dit platform belangrijk is. Het platform faciliteert, inspireert en motiveert het innovatievermogen van onze bedrijven. Hierdoor staan ze sterker in de markt en verhoogt hun concurrentievermogen.

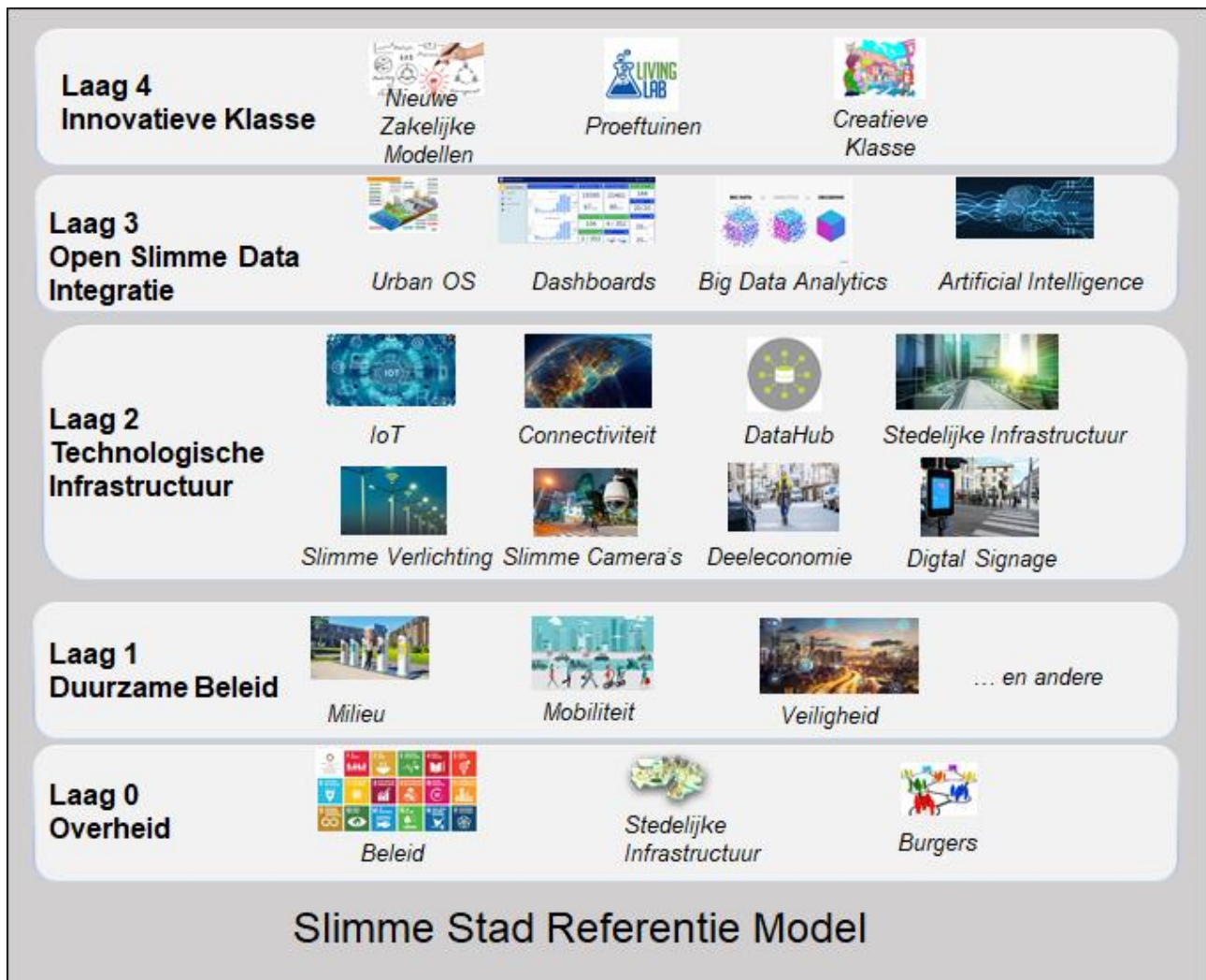
Al deze processen gaan gepaard met de ontwikkeling van nieuwe inzichten over technologie, trends, zakelijke modellen, architecturen, standaarden (zoals VLOCA), ... Ook hier speelt het platform een belangrijke rol in **het capteren, de borging en disseminatie (inform) van kennis naar alle stakeholders.**

Tenslotte heeft de ervaring van de IBN ons ook geleerd dat de **effectieve implementatie van oplossingen door de bedrijven het allerbelangrijkste is.** Wij zijn positief verrast over de investeringsbereidheid van de aangesloten bedrijven om samen te werken in een consortium en om te investeren in het opzetten van een PoC's als dat nodig is (cultivate).

**Wij stellen vast dat deze investeringsbereidheid steeds gekoppeld is aan het perspectief van een effectieve commerciële implementatie gevolgd door een uitrol naar andere overheden.** Ook hier speelt het platform een belangrijke rol voor haar leden. Het platform is niet actief betrokken bij de effectieve implementatie maar waakt over de productieve samenhang van het consortium en voor de visibiliteit van de geïmplementeerde oplossing naar de buitenwereld (consolidate).

Om het proces van matchmaking efficiënt te kunnen faciliteren is het van groot belang dat het platform Smart Cities Vlaanderen zeer goed inhoudelijk op de hoogte is over de activiteiten van de aangesloten leden. Wat is hun kernactiviteit? Welke producten en diensten hebben zij in portfolio? In welke smart city domeinen zijn ze actief? Hoe past hun oplossing in de waardeketen van de totaaloplossing die tegemoetkomt aan de vraag? Wat is hun investeringsbereidheid? Hoe groot is hun innovatievermogen? Hoe schaalbaar is de oplossing?

Ter ondersteuning van het capteren van deze cruciale informatie maakt het platform Smart Cities Vlaanderen gebruik van een referentiemodel waarop de aangesloten bedrijven 'gemapt' kunnen worden. Zie onderstaande model.



Een slimme stad strategie begint bij de 'stad/gemeente' (**LAAG 0**) en niet bij 'slim'. Smart city initiatieven moeten starten vanuit de context van de stad. Steden bestaan uit districten (commerciële, academische, wetenschappelijke, beleving, logistieke, industriële, residentiele). De stadsinfrastructuur (nutsnetwerken, straten, ...) worden beheerd door lokale overheden. Burgers vormen de humane motor wiens houding het historische en culturele erfgoed beïnvloeden. Voor elke stad zijn er bepaalde processen en activiteiten die moeten worden gesynchroniseerd om een 'slimme stad' visie te creëren die kan reageren op nieuwe uitdagingen. Deze uitdagingen refereren naar de verrijking van stedelijke inrichtingsplannen van de stad met slimme activiteiten en de wijze waarop infrastructurele veranderingen de 'slimme stad' toepassingen ondersteunen.

Na elke gemeenteraadsverkiezing beschrijft en begroot de coalitie het beleid in een beleids- en beheerscyclus (BBC). In vele gevallen gebruiken de overheden de 17 SDG's als referentiekader. We zien dat in dat kader smart city concepten rond mobiliteit, milieu, veiligheid, ... (**LAAG 1**) steeds beter bekend geraken. De huidige IBN's hebben een aantal leden in portfolio die zich opstellen als adviseurs om de lokale overheden te helpen om het beleid rond de thema's uit laag 1 voor de lokale overheden uit te zetten. Deze bedrijven gebruiken technieken zoals 360° city scans, SDG mapping, Smart City ISO 37122 normering, enz...



Het gros van de bedrijven zijn actief in smart city technologie en stedelijk infrastructuur (**LAAG 2**). De duurzame toekomst van een stad is wederzijds verbonden aan de stadsstructuren. In deze laag voorziet de stadsinfrastructuur breedband netwerken, sensoren en ‘smart grids’ die kunnen zorgen voor de nodige ‘intelligentie’ voor een duurzame omgeving. Stedelijke glasvezels connecteren breedband economieën als een eerste stap naar slimme en geconnecteerde steden. Bovendien versterken breedband netwerken de economische capaciteit en verbeteren ze de sociale inclusiviteit door een holistische dekking van het stadsgebied en het verbinden van fysieke communities waar ze leven, werken, leren en spelen. Steden kunnen gezien worden als continue bronnen van ‘real-time’ gebeurtenissen. Ze hebben noodsystemen die ogenblikkelijk reageren. Ze bestaan uit real-time connectiepunten zoals radiofrequentie zenders, verkeersignalen, slimme meters en tellers, sensoren, ... De beschikbaarheid van real-time data is de basis voor slimme steden waarbij de fysieke wereld verbonden wordt met de informatiewereld en de verantwoording van het dynamische begrip ‘slimme’ stad. De integratie van het digitale in de fysieke wereld wordt versneld door de opkomst van IoT (Internet of Things). De strijd om de toegang tot straatmeubilair is volop losgebarsten. Alle fysieke installaties zoals lichtpalen, zitbanken, vuilbakken, digitale borden, verkeersborden, wachthuisjes, enz... kunnen worden uitgerust met intelligente sensoren die zorgen voor de real-time digitalisering van de fysieke stad. Alle onderdelen uit laag 2 van het smart city referentiemodel produceren enorme hoeveelheden data zowel real-time als statistisch. Door vergaande big data-analyse en het toepassen van artificiële intelligentie wordt de dynamische stad zichtbaar gemaakt via dashboards, digital twins en andere ‘urban’ management platformen (**LAAG 3**). Door afspraken te maken over standaard data architecturen en data- formaten (zie VLOCA) ontstaat een open integratie omgeving. Overheden maken gebruik van deze dashboards om het beleid inzake verkeer, veiligheid en vuiligheid bij te sturen zonder het gevaar om te vervallen in een ‘vendor lock-in’.

In een slimme stad werken alle lagen (laag 0 tot laag 3) nauw samen. Hierdoor ontstaat een nieuwe zakelijke omgeving met een grote uitstraling en aantrekkingskracht naar een nieuwe innovatieve klasse van ‘urban’ ondernemers. Zij maken gebruik van deze slimme stadsdynamiek om nieuwe toepassingen te ontwikkelen op basis van innovatieve zakelijke modellen (**LAAG 4**). Via proeftuinen en PoC’s experimenteren startups samen met andere bedrijven en kennisinstellingen. De slimme stad wordt de voedingsbodem voor innovatie en economische ontwikkelingen.

## B. De Smart City belofte

Onafhankelijke onderzoeksbureaus maken studies om de grootte van de Smart City markt in te schatten. De cijfers verschillen van bron tot bron, maar het is duidelijk dat de Smart City markt groot is en sterk zal groeien in de komende jaren. Dit wordt eveneens versterkt door de middelen die de Vlaamse overheid vrijmaakt om de markt te versnellen.

Tabel 1: schattingen van de grootte van de Smart City markt

Market size in miljard \$ (t1)	Market size in miljard \$ (t2)	CAGR (%)	Bron
410,8 (2020)	820,7 (2025)	14,8	Marketsandmarkets.com <sup>3</sup>
527,6 (2017)	2401,1 (2025)	21,28	alliedmarketresearch <sup>4</sup>
83,9 (2019)	490,6 (2027)	24,7	grandviewresearch <sup>5</sup>
592,55 (2017)	3000 (2025)	24,7	Serv informatierapport <sup>6</sup>
608,26 (2019)	1123,35 (2025)		statista <sup>7</sup>

Het gebruik van innovatieve technologie kan buiten economische impact ook een sterke impact hebben op milieu en maatschappij. Uit een studie van McKinsey Global Institute blijkt in welke mate deze technologieën invloed kunnen hebben. Deze cijfers zijn te vinden in tabel 2.

Tabel 2: impact van digitale technologieën op activiteiten in de stad

10-15% minder uitstoot van broeikasgassen
20-30% minder waterconsumptie



10-20% minder ongerecycleerd afval

15-30 minuten minder besteed aan woon-werk verkeer

20-35% snellere respons bij noodgevallen

30-40% minder criminaliteit

8-15% minder ziektelast

De Smart Cities markt wordt als zeer beloftevol ingeschat. We hebben in onze regio diepgaande expertise en ervaring bij bedrijven en kennisinstellingen in verschillende componenten van een Slimme stad/regio. Het is echter een heel uitdaging om de vele 'proof of concept' initiatieven ook te converteren naar duurzame economische en sociaal maatschappelijke waardecreatie. De Vlaamse overheid stippelt een strategie uit om van Vlaanderen een leidinggevende slimmer regio te maken. Met ons platform vullen we 'een missing link' in. Er is een 'matchmaker' nodig die vanuit een holistische visie bedrijven informeert over 'de belofte van smart cities', expertise en ervaring rond concrete opportuniteiten connecteert, ideeën helpt cultiveren tot concrete realisaties, en de opschaling en implementatie van deze resultaten helpt versnellen.

## C. Vlaamse IBN community Smart Cities

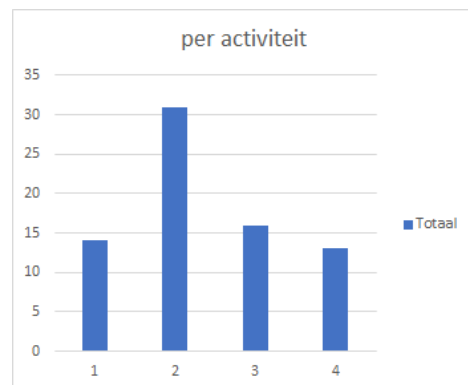
### 1. Huidig ledenbestand

We hebben vandaag de dag een mooie startpositie als we het ledenbestand van de huidige initiatieven samen bekijken. Die kennen namelijk een samengesteld ledenbestand van zo'n 75 betalende bedrijven verspreid over Vlaanderen in verschillende domeinen. De huidige leden zijn hieronder weergegeven volgens activiteiten, domeinen waarin ze actief zijn en volgens grootte.

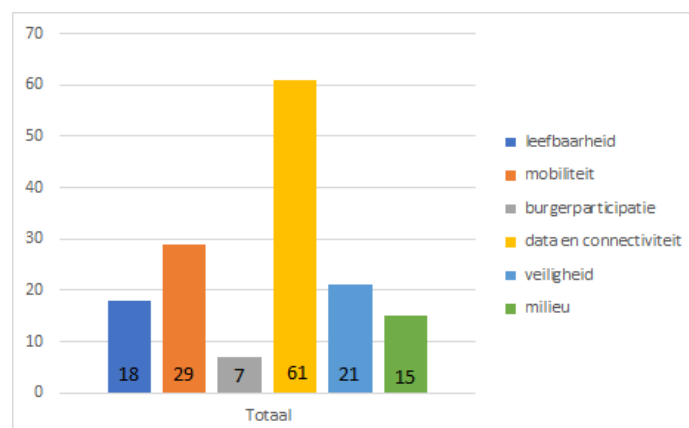
#### Volgens activiteiten bedrijven:

We baseren ons hierbij op het gelaagde 'Slimme Stad Referentiemodel' waarbij we onze leden mappen volgens hun rol in de waardeketen, namelijk:

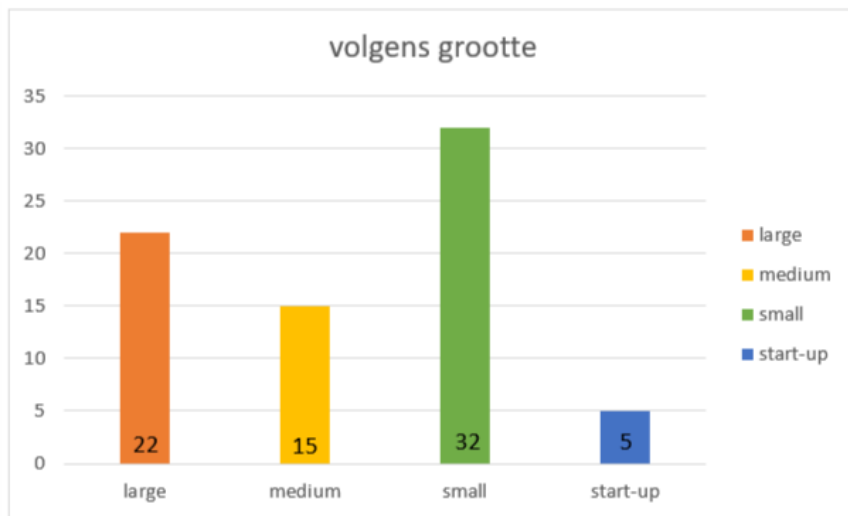
Lagen	aantal bedrijven
4 innovatieve klasse, nieuwe zakelijke modellen	14
3 integratoren (AI, analytics, dashboards)	16
2 software	31
hardware	
1 advies, duurzaam beleid, kennisopbouw	14



#### Volgens domeinen:



## Volgens grootte bedrijven:



## 2. Potentieel

Het potentieel van dit platform zit in het unieke karakter van het bedrijfsplatform. Er is geen twijfel meer voor bedrijven bij welke organisatie ze zich best aansluiten in een versnipperd smart cities landschap. De weg naar dit platform wordt daarnaast ook ondersteund door VLAIO. Dat maakt dat we een duidelijke USP hebben naar onze leden. We zijn hét platform dat hen wegwijs maakt in de smart cities markt, die hen kan helpen navigeren in het landschap, die vraag – en aanbodzijde connecteert en business opportuniteiten spot of helpt ontwikkelen door samen met hen Cultivate trajecten te doorlopen.

Ook de link met de vraagzijde (overheden) zal nog sterker gelegd worden dan voorheen wat maakt dat bovenstaand potentieel nog groter wordt.

We focussen in ons ledenbestand niet enkel op grote bedrijven of KMO's, ook start ups hebben een belangrijke plaats in ons ecosysteem. We plannen specifiek voor deze doelgroep een acceleratieprogramma waarmee we hen actief betrekken in onze projectwerking, rechtstreeks of door partnerships met incubatoren.

Op basis van onze ervaring durven we concluderen dat er bij Vlaamse start- en scale ups enorm veel expertise, kennis en ondernemerschap aanwezig is. Van bij de start zullen we de bedrijven die deel uitmaakten van de vorige edities van het acceleratieprogramma van Wattfactory actief benaderen om lid te worden.

Om het potentieel te realiseren, hebben we het volgende groeiplan voor ogen. We zijn hierbij uitgegaan van een vrij conservatieve inschatting maar het is duidelijk dat naargelang ons platform groeit, het potentieel aan ledenbedrijven steeds groter wordt:

Bedrijven	start		Jaar 1		Jaar 2		jaar 3		jaar 4	
	Connect	Cultivate	Connect	Cultivate	Connect	Cultivate	Connect	Cultivate	Connect	Cultivate
Start up	5		15		20		30		40	
Small	31	1	31	1	31	3	35	5	45	7
Medium	14		18	3	26	8	33	12	35	25
Large	16	8	19	13	26	16	35	20	38	30
<b>Totaal</b>	<b>66</b>	<b>9</b>	<b>83</b>	<b>17</b>	<b>103</b>	<b>27</b>	<b>133</b>	<b>37</b>	<b>158</b>	<b>62</b>
	<b>75</b>		<b>100</b>		<b>130</b>		<b>170</b>		<b>220</b>	

### III DOELSTELLINGEN EN BEOOGDE COMPETITIVITEITSVERBETERING

Steden en regio's staan voor complexe uitdagingen. Technologie kan bijdragen tot oplossingen. Dit is algemeen aanvaard. De huidige state of the art biedt al heel wat mogelijkheden maar vereist samenwerking en schaalgrootte voor succesvolle implementaties om de smart city belofte te realiseren

Met onze rol als **matchmaker** willen we bedrijven competitiever te maken door:

- Samenwerking te faciliteren: (1) we brengen bedrijven en andere stakeholders samen voor collectieve inspiratie en kennisopbouw, (2) we bouwen consortia rond concrete aanbestedingen, (3) we connecteren complementaire expertise zodat nieuwe producten en diensten kunnen vorm krijgen, (4) we faciliteren focus groepen om na te denken over oplossingen voor versnelling (bv. standaarden, toegang tot data)
- **Schaalgrootte te creëren:** (1) we inspireren de vraagzijde rond technologische mogelijkheden bij de voorbereiding van projecten, (2) we leiden bedrijven toe naar korte termijn 'business', (3) we promoten hergebruik van bewezen resultaten, (4) we helpen private en publieke overheden om nieuwe waarde modellen (bv. platform modellen) vorm te geven

We leiden (consortia van bedrijven) naar economische hefboomfinanciering om innovatieve oplossingen vorm te geven en groeitrajecten uit te werken. Hiermee ondersteunen we de Vlaamse overheid met een efficiënte en effectieve inzet van publieke middelen gekoppeld aan een gezonde bedrijfsvalorisatie.

We vervullen vanuit onze smart city expertise en met een sterk netwerk in het smart cities ecotoop een business development rol voor onze leden. Met onze activiteiten dragen we vanuit de mogelijkheden van technologie en de expertise van onze bedrijven tevens bij tot een veerkrachtige, duurzame, gezonde en welvarende regio. We spelen hiermee in op de prioriteiten en doelstellingen gelinkt aan SDG's die regionale en lokale overheden in hun beleidsplannen vastleggen.

#### A. Nood aan initiatief om doelstellingen te bereiken

Het platform Smart Cities Vlaanderen levert een actieve bijdrage aan en vertegenwoordigt de bedrijven inzake de strategische discussies rond de uitbouw van de slimme regio Vlaanderen. Het platform installeert een 'governance' structuur met een correcte vertegenwoordiging van al haar leden (start-ups, scale-ups, KMO's en grote bedrijven). Het platform delegeert een vertegenwoordiger(s) naar de diverse klankbordgroepen die opgezet worden in de schoot van de overheid en van de organisaties die instaan voor het capteren van de vraagzijde (VVSG, ...). We spelen een actieve rol in de vertegenwoordiging van de bedrijven binnen de 4 werkbanken zoals die beschreven staan in de medeling van de Vlaamse Overheid inzake de uitbouw van de Slimme Regio Vlaanderen.

## 1. Werkbank Use Cases

Het platform zorgt voor een transparante en correcte weergave inzake de financiering van belangrijke smart city initiatieven/projecten/investeringen vanuit de Vlaamse overheid zoals Internet of Water, Mobilidata, enz. en informeert haar leden over de juiste verwachtingen inzake aanbestedingen die uit deze use cases zullen/kunnen voortvloeien.

Daarnaast brengt het platform pro-actief goed- en slecht werkende use cases in kaart waar onze leden in participeren en zorgt voor de disseminatie van de geborgen kennis naar alle relevante stakeholders.

## 2. Werkbank Digitaal Bouwplan

Het platform staat in voor het informeren, opleiden en het stimuleren van haar leden inzake het afstemmen van hun smart city aanbod op de VLOCA referentie architectuur.

## 3. Werkbank Matchmaking

De cluster faciliteert de cross-over tussen vraag en aanbod en onderhoudt hiervoor strategische banden met organisaties die de vraagzijde capteren zoals VVSG vzw, Vera apb, CIPAL dv, V-ICT-OR vzw, CEVI vzw, Provincie Oost-Vlaanderen, S-LIM, streekontwikkelingsintercommunales zoals Leiedal. Hierin wenst de cluster een proactieve rol op te nemen door deel te nemen aan het proces van de behoefteanalyse en marktverkenning waarbij de focus ligt op de ontwikkeling van totaaloplossingen door het installeren van consortia van bedrijven die beschikken over de vereiste onderdelen van de oplossing. Naast haar eigen leden kan het platform tevens rekenen op haar sterke banden met andere netwerkorganisaties zoals Voka, ITS.Be (Maas) en de relevante Speerpuntclusters. Op basis van de gevalideerde behoefteanalyse en de marktverkenning worden in de meeste gevallen overheidsopdrachten gelanceerd. Hier zijn er twee mogelijkheden: als voldoende duidelijk is welke oplossing er nodig is en er reeds voldoende beschikbare adequate oplossingen zijn op de markt dan beschrijft het centrum de gepaste oplossing in een bestek. De cluster faciliteert de installatie van een consortium dat een antwoord kan bieden op het bestek volgens de regels van de openbare aanbesteding. In het andere geval vertrekt men van de behoeften en de uitdagingen die de toepassing moet oplossen en wordt volgens de methodieken van het innovatief aanbesteden gewerkt, nl. het innovatiepartnerschap of de concurrentiegerichte dialoog binnen het PIO- programma om zo tot een oplossing te komen. De cluster zal haar leden motiveren om deel te nemen aan dit proces van de innovatieve aanbesteding. In beide gevallen wil de cluster ook kansen geven aan nieuwe bedrijven en startups om met vernieuwende oplossingen te komen.

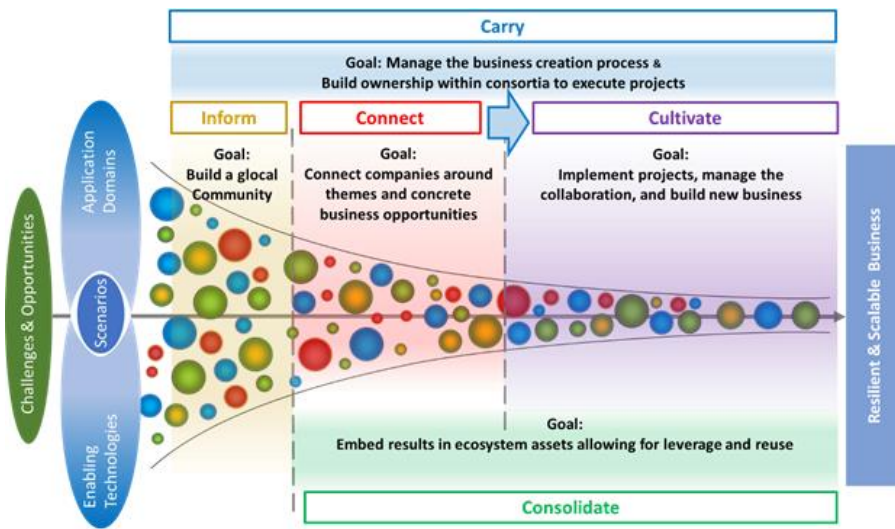
## 4. Werkbank Financiering

Deze werkbank zorgt voor een beter inzicht van de beperkte middelen die aangeboden worden door hogere overheden om hierdoor de beperkte financiële slagkracht van de lokale overheden te versterken. De cluster Smart Cities Vlaanderen zorgt voor een bijkomende versterking door haar leden te begeleiden in de keuze van deelname aan de juiste projecten, geborgen kennis te dissemineren en te ondersteunen bij de bouw van doordachte verdien- en businessmodellen.

## IV AANPAK

Ons bedrijfsplatform draagt bij tot het ontwikkelen van veerkrachtige bedrijven met **schaalbare** oplossingen. We volgen hierbij de aanpak waarbij we vertrekken van concrete uitdagingen of opportuniteiten, de vereisten in concrete applicatiedomeinen en de mogelijkheden van state of the art technologie om tot (scenario's) van mogelijke oplossingen te komen. We informeren een ruim quadruple helix ecosysteem en connecteren een community rond concrete thema's en onderwerpen. Samen met onze community bouwen

we aan consortia van quadruple helix stakeholders die 'ownership' nemen en ideeën cultiveren tot tastbare schaalbare business. Het is ook ons doel om resultaten te consolideren en beschikbaar te maken voor hergebruik en opschaling.



Deze strategie wordt volledig gereflecteerd in de structuur van de werkpakketten:

- *Werkpakket 1: Informeren* - opbouwen en verspreiden van kennis en informatie  
We bouwen ons digitaal communicatie platform uit als referentie voor kennis en informatie rond digitale oplossingen voor stedelijke uitdagingen. Via gerichte communicatie mobiliseren we quadruple helix stakeholders voor onze activiteiten en diensten. De activiteiten en de resultaten van de andere werkpakketten worden actief via ons communicatiekanalen gepromoot en verspreid.
- *Werkpakket 2: Connecteren* – verbinden van vraag en aanbod  
Dit werkpakket richt zich op de organisatie van fysieke/virtuele workshops en matchmaking activiteiten. Met deze activiteiten verbinden we bedrijven onderling, laten hen kennismaken en kennis uitwisselen, inspireren we de vraagzijde rond concrete slimme oplossingen, matchen we korte termijn vraag met state of the art aanbod. De concrete workshops en matchmakingsactiviteiten ondersteunen ook de activiteiten in werkpakket 3 en werkpakket 4.
- *Werkpakket 3: Cultiveren* – Initiëren van samenwerkingsverbanden rond concrete oplossingen  
Met dit werkpakket willen we samenwerking initiëren rond oplossingen van morgen. We bouwen aan oplossingen waar stakeholders afzonderlijk onvoldoende expertise en kennis hebben om een volledige oplossing te bouwen. Hierbij gebruiken we een collectieve, 'agile piloting' aanpak, waarin we in kort sprints toewerken naar tastbare resultaten als voorbereiding voor latere implementaties. We maken gebruik van – WP4 - 'hefbomen' die het bouwen van oplossingen kunnen versnellen. We gebruiken het geoliede communicatie apparaat – WP1, WP2 – om bottom up pilots te connecteren met onze community en een ruimer ecosysteem.

- *Werkpakket 4: Consolideren* – Ontwikkeling van hefboomen voor versnelling en opschaling. Net zoals Google en Apple rond hun platformen een volledige ‘app’ community kunnen bouwen hebben, zijn we overtuigd dat onze regio en steden kunnen uitgebouwd worden tot (digitaal) platform voor waarde creatie’. Een platform waarin ondernemers gebruik kunnen maken van reeds ontwikkelde state of the art en verder kunnen werken aan hun eigen vernieuwende value propositities. We gebruiken hierbij het gelaagde referentiekader als blue print. We hebben niet de ambitie om zelf een digitaal stedelijk platform uit te bouwen. We willen actief bijdragen aan de realisatie van deze visie door vanuit onze bedrijven community bij te dragen aan de ontwikkeling van hefboomen voor versnelling en opschaling.

## A. Werkpakketten

### 1. Werkpakket 1: Informeren - Opbouwen en verspreiden van kennis

WP nummer:	1	beginmaand:	1	duurtijd: (maand)	48	totaal aantal mensmaanden:	Gemid. Gewicht werkpakket is 11,25% over 4 jaar
Titel:	Informeren – opbouwen en verspreiden van kennis en informatie						
Onderaannemer(s): tbd							
<p><i>Doelstelling:</i></p> <p>Met ons platform <b>willen we een referentie worden op vlak van informatie over opportuniteiten, best practices, standaarden en digitale oplossingen voor uitdagingen in een stedelijke context.</b> We verzamelen informatie van andere quadruple helix stakeholders en dragen vanuit onze eigen activiteiten bij aan het opbouwen van informatie. Via de virtuele en fysische communicatiekanalen die we uitbouwen en onderhouden verspreiden we deze informatie naar private en publieke stakeholders. We spelen de rol van gatekeeper en garanderen zo de kwaliteit van de informatie.</p>							
Taken: beschrijving van de activiteiten							
<i>Taak 1.1:</i>	<p><b><u>Ontwikkelen, uitbouwen en onderhouden van virtuele communicatiekanalen</u></b></p> <p>Centraal in onze informatie en communicatiestrategie is een <b>online platform</b> waarop alle relevante informatie verzameld wordt. Dit platform bestaat uit een open, publiek deel en een deel waar enkel leden toegang tot hebben. Dit online platform wordt actief gepromoot via professionele sociale media en fysische activiteiten die als onderdeel van ons connect activiteiten (WP2) georganiseerd worden.</p>						
<i>Taak 1.2:</i>	<p><b><u>Verzamelen en verspreiden van informatie</u></b></p> <p>Medewerkers van ons platform verzamelen en produceren heel wat informatie en kennis tijdens de connect (WP2), cultivate (WP3) en consolidate (WP4) activiteiten die kunnen verspreid worden. We willen via onze communicatie kanalen <b>kwalitatieve informatie</b> ter beschikking stellen.</p>						



	Ook engageren we ons om informatie ivm innovatieve oproepen te dissemineren naar onze leden en hen aan te sporen om actief deel te nemen aan RFP's, marktbevragingen, enz. In onze communicatie zal <b>steeds aandacht zijn voor</b> het informeren over <b>matchmakingsopportunities vraag – en aanbodzijde</b> .
<i>Taak 1.3:</i>	<u>Rapportering en administratie</u> We verzamelen de resultaten van onze activiteiten voor interne optimalisatie en rapportering naar onze bestuursorganen.
Te verwachten resultaten:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deliverable 1.1: Een online platform met kwalitatieve informatie over smart cities/region.</li> <li>• Deliverable 1.2: Periodieke rapportering over onze informatie en communicatie activiteiten.</li> </ul>	

## 2. Werkpakket 2: Connecteren - Verbinden van vraag en aanbod

WP nummer:	2	beginmaand:		duurtijd: (maand)	48	totaal aantal mensmaanden:	Gemid. Gewicht werkpakket is 40% over 4 jaar
Titel:	Connect - Verbinden van vraag en aanbod						
Onderaannemer(s): tbd							
Doelstelling: Om vraag en aanbodzijde met elkaar te kunnen verbinden gaat ons platform de volgende activiteiten uitvoeren:							
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organiseren van virtuele/fysische '<b>community</b>' activiteiten.</li> <li>• Organiseren van virtuele/fysische '<b>matchmaking</b>' activiteiten.</li> </ul>							
De activiteiten in dit werkpakket ondersteunen ook de activiteiten in werkpakket 3 en 4.							
Taken: beschrijving van de activiteiten							
Taak 2.1:	<u><b>Community activiteiten</b></u> Binnen ons platform bouwen we heel wat kennis en contacten op. We willen deze <b>kennis pro-actief verspreiden</b> binnen ons ecosysteem. Inzichten rond concrete praktijk cases, uitdagingen, mogelijkheden van technologie, opportuniteiten of ervaringen kunnen inspirerend werken. Leren en inspireren is essentieel om het creatief proces waarbij een idee omgezet wordt in een leefbare samenwerking, vorm te geven.						
Taak 2.2:	<u><b>Clustering activiteiten – samenwerking bedrijven</b></u> We verzamelen bedrijven rond concrete, opportuniteiten (bv. aanbestedingen, marktconsultaties, RFPs, PIO trajecten, EU calls). We leggen onze focus hierop op het samenbrengen van onze community rond opportuniteiten, met als doel <b>het bouwen van</b>						

	<p><b>consortia van bedrijven</b> en het geven ondersteuning bij het vormgeven van specifieke voorstellen.</p> <p><b><u>matchmaking activiteiten</u></b> – samenwerking vraag – en aanbodzijde</p> <p>We faciliteren de invulling van innovatieve oproepen (The City Of Things, EFRO smart Cities projecten, SALKturbo projectoproepen, PIO, EIT Digital Europe, Horizon Europe, EU Green Deal, enz.) door <b>het matchen van de vraagzijde met concrete oplossingen</b> in de markt. Dit zit actief in onze activiteiten zodat de economische hefboom-financieringsmiddelen optimaal benut worden. Dit kan zijn onder de vorm van reverse pitchings maar ook door bijvoorbeeld inspiratiesessies (door bedrijven voor lokale overheden) te organiseren. We leggen hier natuurlijk actief de link met de organisaties aan de vraagzijde (overheden; zoals VVSG, Vlaams Kenniscentrum, enz.)</p> <p>Voorbeeld: rol van Smart Cities Vlaanderen als facilitator van inspirerende pitchings van innovatieve bedrijfsoplossingen in City of Things call 2021 (momenteel in bespreking) en als vertegenwoordiger van de private zijde in het evalueren van de kwaliteit van de vraagstelling.</p>
<i>Taak 2.3:</i>	<p><u>Rapportering en administratie</u></p> <p>We verzamelen de resultaten van onze activiteiten voor interne optimalisatie en rapportering naar onze bestuursorganen. We denken hierbij aan: aantal community activiteiten, type van community activiteiten, deelnemers en relevantie voor het doelpubliek.</p>
<p>Te verwachten resultaten:</p> <p>De activiteiten in dit werkpakket dragen bij tot:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deliverable 2.1: Een jaarlijks programma met ‘connect’ activiteiten met als doel matchmaking tussen overheden en bedrijven en bedrijven onderling te faciliteren.</li> <li>• Deliverable 2.2: Een inventariseren van ideeën voor beloftevolle cultivate en consolidate trajecten.</li> <li>• Deliverable 2.3: Periodieke rapportering over onze connect activiteiten.</li> </ul>	

### 3. Werkpakket 3: Cultiveren – Initiëren van samenwerking

WP nummer:		beginmaand:		duurtijd: (maand)		totaal aantal mensmaanden:	Gemid. Gewicht werkpakket is 32,5 % over 4 jaar
Titel:	Cultiveren – Initiëren van samenwerking						
Onderaannemer(s): tbd							
Doelstelling:							
Ons platform wil bijdragen tot de ontwikkeling van oplossingen voor complexere uitdagingen waar bestaande state of the art oplossingen niet voldoende zijn en een collectieve aanpak zinvol is. We							

vertrekken hierbij van ideeën die vorm krijgen in onze community activiteiten en geven oplossingen vorm door:

- Actief consortia te bouwen rond deze ideeën en deze ideeën te concretiseren aan de hand van een 'agile piloting' approach.
- De 'go to market' te versnellen met een gestructureerd acceleratieprogramma.
- Consortia toe te leiden naar publieke financiering.
- Consortia toe te leiden naar expert ondersteuning.

Taken: beschrijving van de activiteiten

<p><i>Taak 3.1:</i></p>	<p><b><u>Initiëren van samenwerking rond business cases en waardemodellen – lange termijn perspectief</u></b></p> <p>Uit onze connect activiteiten krijgen we een overzicht van beloftevolle cultivate trajecten met potentieel op langere termijn. Ervaring leert ons dat het uitwerken van ideeën in concrete samenwerkingsverbanden een tijdsintensieve activiteit is. We leggen dan ook de focus op het creëren van '<b>waarde ketens</b>' of '<b>waarde modellen</b>' waar bedrijven en andere organisaties geloof aan hechten. In concreto gaan we met onze community cultivate trajecten selecteren, stakeholders mobiseren rond deze trajecten, agile pilots opzetten om ideeën tastbaar te maken en engagement van bedrijven voor uitvoering te formaliseren.</p> <p>Een mooi voorbeeld hiervan is het Mobiconproject in Hasselt: we brengen vraag – en aanbodzijde samen in een mobiliteitsproject waarbij we op zoek gaan naar een innovatief business model dat enerzijds een acuut mobiliteitsprobleem oplost en anderzijds de basis is van een commercieel schaalbaar model. Het project omvat een stakeholdersbevraging, bevraging van de aanbodzijde (bedrijven), het ontwikkelen van een business model in werkgroepen en tenslotte een POC om het model te testen en te realiseren</p>
<p><i>Taak 3.2:</i></p>	<p><b><u>Versnellen van samenwerking – Collectief acceleratie programma</u></b></p> <p>We willen samen met de stuurgroep onderzoeken hoe we een <b>acceleratieprogramma</b> voor start ups concreet vorm kunnen geven. Misschien zit er potentieel in het samenwerken met incubatoren en concrete partnerships op te starten. Eventueel is er motivatie om met een aantal bedrijven een programma specifiek voor de acceleratie van start ups onder de vleugels van bedrijven en/of business schools en anderen op te zetten.</p> <p>Sowieso werken we samen met verschillende kennisinstellingen om kruisbestuiving tussen deze organisaties en de private zijde te faciliteren en uit te bouwen. Ons platform is een ideale partner in het leggen van zulke verbanden in het complexe smart cities ecotoop. Bedrijven kunnen de rol van partner, sponsor, leverancier van business cases, mentor, jury, enz. vervullen en zo een belangrijke rol spelen in de opleiding van Smart City architects.</p>
<p><i>Taak 3.3:</i></p>	<p><b><u>Collectieve promotie van en toeleiding naar publieke instrumenten – collectieve ondersteuning</u></b></p> <p>In samenwerking met 'betrokken overheidsorganisaties' ontwikkelen we een jaarlijks programma met activiteiten om onze bedrijven te informeren over de beschikbare publieke instrumenten en hen toe te leiden naar deze instrumenten.</p>

	We besteden bijzonder aandacht aan die instrumenten die het ontwikkelen van concrete samenwerkingen kunnen ondersteunen. In de context van de 'agile pilots' werken we een financieringsmix uit die kan bestaan uit publieke en private middelen.
<b>Taak 3.4:</b>	<b><u>Begeleiding via ons partnernetwerk – individuele ondersteuning</u></b> Vanuit ons bedrijfsplatform organiseren we 'collectieve' steun aan bedrijven om samenwerkingsprojecten vorm te geven. Deze collectieve steun houdt ook in dat we bedrijven of consortia toegang geven tot een netwerk van dienstverleners die 'individuele' projecten kunnen ondersteunen bij het definiëren en uitwerken van samenwerkingsprojecten en/of de acquisitie van private/publieke financiering. We creëren ook hier een hefboomeffect door deze actief de publieke instrumenten te promoten die de overheid ter beschikking heeft om bedrijven te begeleiden op kantelmomenten in hun levenscyclus (bv. de KMO-Portefeuille)
<b>Taak 3.5:</b>	<b><u>Rapportering en administratie</u></b> We verzamelen de resultaten van onze activiteiten voor interne optimalisatie en rapportering naar onze bestuursorganen. We denken hierbij aan: het aantal en de inhoud van de 'agile pilots', financiering van de agile pilots, resultaten acceleratie programma.
Te verwachten resultaten: Dit werkpakket draagt bij tot de ontwikkeling van:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deliverable 3.1: Een inventaris van concrete, gerealiseerde samenwerkingsverbanden met bijhorende beschrijving.</li> <li>• Deliverable 3.2: Een jaarlijks acceleratie programma</li> <li>• Deliverable 3.3: Een overzicht van relevante publieke financieringsinstrumenten</li> <li>• Deliverable 3.4: Periodieke rapportering over onze cultivate activiteiten.</li> </ul>	

#### 4. **Werkpakket 4: Consolideren - Ontwikkeling van hefbomen**

WP nummer:	4	beginmaand:	1	duurtijd: (maand)	48	totaal aantal mensmaanden:	Gemid. Gewicht werkpakket = 16,25 % over 4 jaar
Titel:	Consolidatie – Ontwikkeling van hefbomen voor versnelling en opschaling						
Onderaannemer(s): tbd							
Doelstelling: We willen vanuit ons platform bijdragen aan de ontwikkeling van relevante hefbomen die de realisatie van Vlaanderen als slimme regio – onze steden/regio als platform voor waardecreatie - helpen versnellen en het opschalen van oplossingen ondersteunen. De resultaten van onze cultivate							

<p>activiteiten en andere initiatieven bedden we als ‘asset’ in een ruim regionaal ecosysteem zodat andere stakeholders deze assets kunnen (her)gebruiken als onderdeel van hun oplossingen. We willen onze bedrijven vertegenwoordigen in alle relevante initiatieven die opgezet worden op regionaal en Europees niveau om de ontwikkeling van slimme regio’s te ondersteunen.</p>	
<p>Taken: beschrijving van de activiteiten</p>	
<p>Taak 4.1:</p>	<p><b><u>Inventarisatie van ‘smart region assets’</u></b></p> <p>Om onze rol als matchmaker te kunnen vervullen, is een overzicht van expertise , best practices, standaarden, databronnen, technologie, toepassingen, regulering en ander componenten van het gelaagde, referentiekader essentieel. Met deze taak maken we een inventaris op van deze ‘smart region’ assets. Deze inventaris is nauw gelinkt met onze andere activiteiten. Hij levert inhoud voor onze inform en connect activiteiten. In onze ‘cultivate’ activiteiten bouwen we aan concrete cases en waardemodellen en gebruiken hierbij de inzichten uit deze inventaris. Inform, connect en cultivate activiteiten leveren input op de inventaris up to date te houden. Deze inventaris is een essentieel hulpmiddel om onze visie ‘de stad/regio als platform voor waarde creatie’ vorm te geven. Hij draagt bij aan hergebruik, verbetering en aanvulling van van de basis componenten van dit platform.</p>
<p>Taak 4.2:</p>	<p><b><u>Initiëren van samenwerking rond ‘smart region’ assets.</u></b></p> <p>Onze inventaris levert niet alleen een overzicht van beschikbare assets maar zal ook verduidelijken welke assets ontbreken of verdere uitwerking vereisen. Met taak 4.2 willen we samenwerking initiëren om de ‘smart region’ assets verder te optimaliseren en uit te breiden. Bij opstart willen we 2 focusgroepen starten om:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De resultaten van het VLOCA project rond standaardisering van digitale, open stadsarchitectuur in onze activiteiten in te bedden en bij te dragen aan de verdere ontwikkeling</li> <li>• De toepassing van AI in de stedelijke context te versnellen door toegang tot data of algoritmes te organiseren.</li> </ul>
<p>Taak 4.2:</p>	<p><b><u>Faciliteren van toegang tot smart region assets</u></b></p> <p>Onze activiteiten leiden tot specifieke foreground IP die door bedrijven als basis gebruikt worden voor verdere waarde creatie. Onderzoeksprojecten en derden bouwen aan andere assets die relevant kunnen ingezet worden voor de ontwikkeling van Vlaanderen als slimmer regio. Met taak 4.1 creëren we een overzicht van deze assests. In taak 4.2 initiëren we samenwerking voor de verdere ontwikkeling van deze assets. Met taak 4.3 bouwen en exploiteren we het kader waarin derden onder specifieke voorwaarden en voor voor <u>collectieve, innovatie trajecten</u> die bijdragen aan de ontwikkeling van Vlaanderen als slimmere regio toegang kunnen krijgen tot deze assets. Bij opstart willen we een focusgroep inrichten om een kader te ontwikkelen waarin de toegang tot smart region assets gestructureerd wordt.</p>
<p>Taak 4.3:</p>	<p><b><u>Ondersteuning van en toegang tot flankerende programma’s</u></b></p> <p>Als bedrijfsnetwerk bouwen we een accuraat inzicht op met betrekking tot de noden en mogelijkheden van onze community. Vanuit deze inzichten kunnen we actief bijdragen tot het ontwikkelen en uitbouwen van programma’s die onze bedrijven competitiever kunnen maken en Vlaanderen als ‘slimme regio’ op de</p>

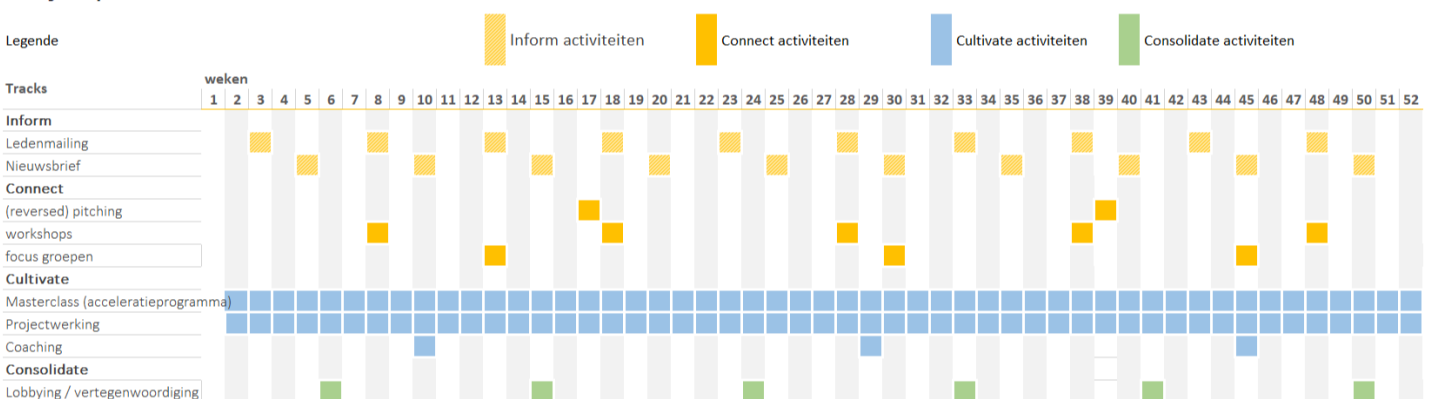
	wereldkaart zetten. We denken hierbij aan regionale programma's/projecten zoals VLOCA, Mobilidata en de initiatieven met betrekking tot Vlaanderen Slimme Regio. We geven graag input in het vormgeven en optimaliseren van publiek instrumenten en ondersteunende regulering. Europese initiatieven zoals GAIA-X zijn belangrijk om Vlaanderen als slimme regio verder te ontwikkelen. We gebruiken bestaande kanalen om deze inzichten in onze regio in te bedden.
Taak 4.4:	<u>Rapportering en administratie</u> We verzamelen de resultaten van onze activiteiten voor interne optimalisatie en rapportering naar onze bestuursorganen. We denken hierbij aan vooral aan een kwalitatief overzicht van de activiteiten van de focusgroepen, ondersteunende programma's en flankerende regulering.
Te verwachten resultaten: Dit werkpakket draagt bij tot:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deliverable 4.1: Een up to date 'smart region' inventaris, incl. flankerend programma's.</li> <li>• Deliverable 4.2: Samenwerkingsverbanden rond regionale smart region bouwblokken.</li> <li>• Deliverable 4.3: Een kader voor toegang tot smart region assets voor innovatie doeleinden.</li> <li>• Deliverable 4.4: Periodieke rapportering over onze consolidate activiteiten.</li> </ul>	

## B. Planning activiteiten

### 1. Gantt Chart

Om de werkpakketten en doelen te realiseren, plannen we verschillende types activiteiten in verschillende domeinen en subdomeinen. In deze Gantt Chart wordt een voorbeeldplanning weergegeven van jaar 1 opgedeeld in verschillende types activiteiten (zie kleurlegende). Verderop in de detailplanning geven we nog meer informatie over onze benadering van de domeinen. De resultaten van deze activiteiten zullen weerspiegeld worden in onze KPI's.

### Projectplanner Jaar 1





## 2. Detailplanning (doelstellingen)

Gemiddeld aantal activiteiten per jaar	inform	connect	cultivate	consolidate
nieuwsbrief	12			
ledenmailing	12			
Infosessie / orientered advies	10			5
Community activiteiten (focusgroep)		3	3	
Clustering sessies (bedrijven connecteren)		10		
Matchmaking sessies (V&A connecteren)		10		
Masterclass (acceleratieprogramma)			1	
Projectwerking			4	
Coaching			3	
Lobbying / vertegenwoordiging				6

### Informeren:

- maandelijkse/tweemaandelijke nieuwsbrief naar het brede ecosysteem. Deze nieuwsbrief zal in de brede zin rapporteren over de activiteiten in de markt, nieuws vanuit de vraag – en aanbodzijde, oproepen en calls die in de markt gezet worden.
- Daarnaast zullen er periodieke ledenmailings zijn waarin we verder in detail gaan over onze eigen activiteiten, voortgang in projecten, oproepen binnen clusterwerking, enz.
- Ook zal er via de website gecommuniceerd worden met de community via artikels en projectupdates, in de ledenzone en in de publieke zone.
- Infosessies/oriënterend advies: in het kader van kennisverspreiding zullen we sessies organiseren die bijdragen aan de algemene kennisopbouw in het ecosysteem. Dit kan 1 op 1 of in groepsverband georganiseerd worden.

### Connecteren - Cultiveren:

- Community activiteiten: bijvoorbeeld focus groepen: Kennisdeling, partijen uit triple helix die samenkomen rond een bepaald thema om ervaring te delen en/of om een concrete vraag verder uit te werken.
- Matchmaking sessies: Deze zullen enerzijds op vraag van bedrijven en anderzijds op vraag van de publieke zijde georganiseerd worden, steeds om vraag – en aanbodzijde met elkaar te connecteren zoals bijvoorbeeld onder de vorm van (reverse) pitchings.
- Clustering sessies: deze sessies hebben als specifiek doel om bedrijven met elkaar te connecteren die een meerwaarde voor elkaar zijn in een consortium.

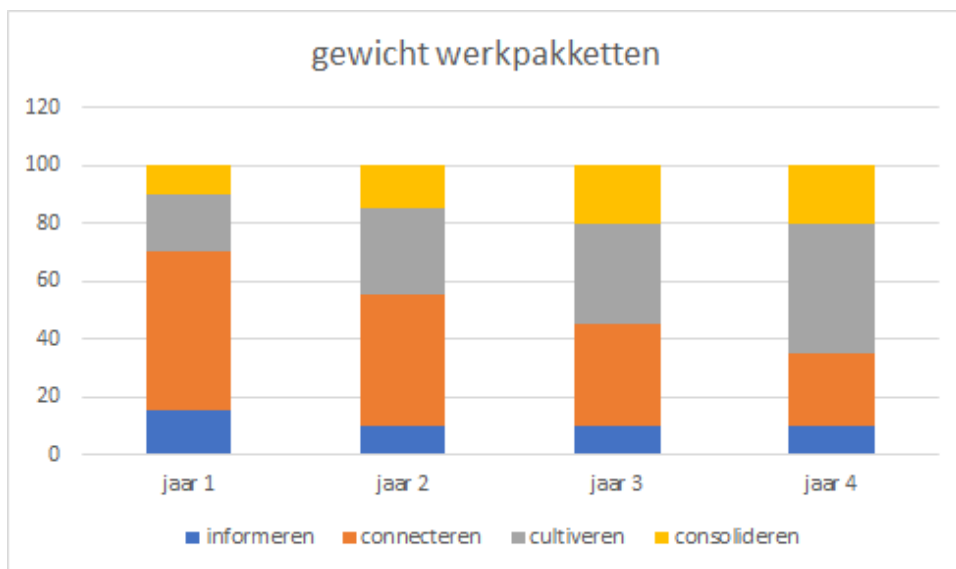
- **Coaching:** In sommige Cultivate projecten zal de vraag naar coaching naar voren komen. We kunnen hier zeer gericht doorverwijzen naar experts en de matchmaker rol spelen in ons netwerk door de juiste partijen te betrekken.
- **Projectwerking:** dit zal een doorlopende activiteit zijn in onze Cultivate werking, maw het begeleiden van projecten, faciliteren van samenwerking, organiseren van werkgroepenkoppelen aan financiering, enz.
- **Masterclass:** acceleratieprogramma: Specifiek om starters te betrekken en in te kantelen in concrete opportuniteiten.

**Consolidate:**

- We organiseren een 5-tal focusgroepen per jaar waarin we collectieve uitdagingen definiëren en een collectief actieplan definiëren om tot oplossingen voor deze uitdagingen te komen.
- De onderwerpen die we prioritair willen aanpakken zijn standaardisering (in lijn met Vloca), AI for Cities (oa. toegang tot data) en waarde modellen.

**3. Gewicht werkpakketten**

gewicht werkpakketten in %	jaar 1	jaar 2	jaar 3	jaar 4
informereren	15	10	10	10
connecteren	55	45	35	25
cultiveren	20	30	35	45
consolideren	10	15	20	20



**4. Domeinen en subdomeinen:**

De Vlaamse overheid volgt het model Boyd Cohen waarin men zes smart city focusdomeinen formuleert, nl.

- Smart Mobility

- Smart Environment
- Smart Living
- Smart People
- Smart Government
- Smart Economy

Het merendeel van de maatschappelijke uitdagingen die onze steden en gemeenten moeten en willen aangaan, kan ondergebracht worden in één van deze zes domeinen. Bovendien werden deze domeinen gelinkt aan de Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties.

Minder genuanceerd gesteld kan ook gezegd worden dat via deze strategie gewerkt wordt aan de 3V's: **Verkeer, Veiligheid en Vuiligheid**. Op basis van de ervaring van de lopende IBN's kunnen de meeste activiteiten onder deze 3 luiken ondergebracht worden.

Duidelijk is dat het steeds gaat over vraag en aanbod. De vraag komt enerzijds van de overheden op alle niveaus, de **vraagzijde stuurt domein/onderwerp**

- De **Vlaamse** overheid kiest voor het Boyd Cohen model, dit is ook heel breed.
- **Provincies** werken rond niet-persoonsgebonden materies zoals mobiliteit en milieu. Dat zit in onze scope
- Uit ervaring weten we dat de meeste projecten van de **lokale overheden** gaan rond de 3 V's.
- Bijvoorbeeld: matchmakingssessies tussen stad en bedrijven rond passantentelling, smart waste, circulaire economie, COVID-19 drukte barometer, enz.

Anderzijds **stimuleren wij de vraag door het promoten van de innovaties** die het resultaat zijn van onze inspirerende Connect sessies, **de aanbodzijde stuurt domein/onderwerp**

- Bijvoorbeeld: POC Stalenstraat Genk: innovatie rond combineren van realtime sensorinformatie, tot op heden onbekend voor de stad, nu in POC

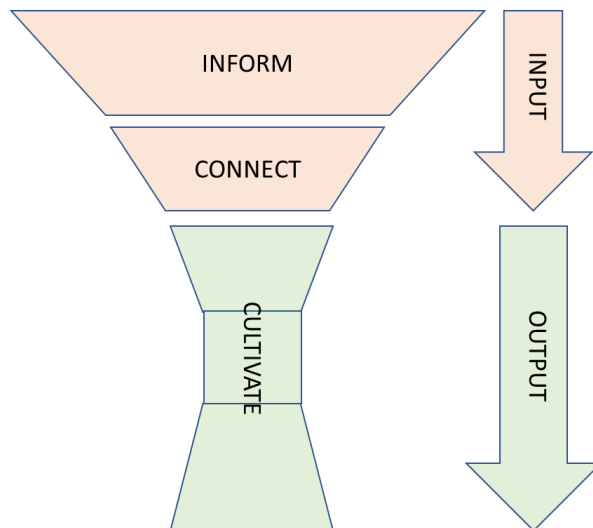
Waar we minder focus op leggen is de digitalisering van de backoffice van lokale overheden zoals administratieloketten en digitalisering van interne processen (vergunning, openbaarheid van bestuur,...). Daar zijn andere organisaties voor met een breed aanbod.

## V OPVOLGING

### A. KPI's

We hebben verschillende KPI's gedefinieerd die zich ofwel op de input, de output of op de governance focussen. Met INPUT bedoelen we alle activiteiten (informer en connecteren) die het platform samen met haar leden (de aangesloten bedrijven) onderneemt om de vraagzijde (de overheden) te inspireren, te adviseren en te stimuleren om kwalitatieve vragen in de markt te plaatsen. Met OUTPUT bedoelen we alle activiteiten (connecteren, cultiveren en consolideren) die het platform samen met haar leden onderneemt om de gestelde vragen (van overheden) kwalitatief in te vullen rekening houdend met de ambities van de Vlaamse overheid inzake de uitbouw van de slimme regio Vlaanderen.

Alle KPI's zijn gelinkt aan de activiteiten in onze 4 werkpakketten.



KPI's			jaar 1	jaar 2	jaar 3	jaar 4
WP	INPUT					
1	WP1 - Inform	nieuwsbrief bereik	1500	2000	2500	3000
2	WP1 - Inform	sociale media bereik	2000	3000	3500	4000
3	WP2 - Connect	bereikte overheden in onze activiteiten	72	90	150	200
4	WP2 - Connect	bereikte bedrijven in onze activiteiten	250	300	325	350
5	WP2 - Connect, WP3 - Cultivate	bereikte kennisinstellingen in onze activiteiten	5	8	8	8
6	WP1 - Inform, WP2 - Connect	Aantal nieuwe unieke ondernemingen (leden) die aansluiten bij het platform	100	30	40	50
7	WP1 - Inform, WP2 - Connect	aantal thematische activiteiten	40	45	50	55
		<i>activiteiten gefocust op connecteren vraagzijde - aanbodzijde (matchmaking)</i>	20	22	25	27
		<i>activiteiten gefocust op het connecteren van bedrijven onderling (clustering) + community activiteiten</i>	20	23	25	28
8	WP3 - Cultivate	aantal deelnemers aan het Acceleratorprogramma	10	10	20	20
9	WP2 - Connect	aantal projectaanvragen van publieke overheden bij hefboomfinancieringsoproepen - oa PIO, COT, ...	30	35	40	45
10	WP3 - Cultivate	aantal goedgekeurde projectaanvragen met toezegging voor (co-)financiering	10	15	17	20
		<b>OUTPUT</b>				
11	WP3 - Cultivate	Aantal gevormde bedrijfsconsortia	15	15	15	15
12	WP3 - Cultivate, WP4 - Consolidate	Aantal goedgekeurde offertes die leiden tot POC's en/of implementaties	3	4	5	5
13	WP3 - Cultivate	Aantal bedrijven uit acceleratieprogramma die deelnemen aan consortia/projecten	3	5	8	8
14	WP3 - Cultivate, WP4 - Consolidate	aantal kennisinstellingen die deelnemen aan consortia/projecten	3	3	5	5
		<b>GOVERNANCE</b>				
16	N/A	aantal bijeenkomsten Stuurgroep/jaar	4	4	4	4
17	N/A	aantal projecten/activiteiten opgestart door stuurgroep	100%	100%	100%	100%
18	N/A	aantal deelnames klankbordgroep	100%	100%	100%	100%
19	N/A	aantal bijeenkomsten Raad van Bestuur	4	4	4	4

## B. Toelichting KPI's

### 1. Input KPI's

#### 1. Nieuwsbrief bereik

De nieuwsbrief gaat naar alle geabonneerden die interesse tonen voor het Smart Cities ecootop. De inhoud komt tot stand in samenwerking met alle stakeholders in het platform. Hiermee informeren we met maandelijkse frequentie over de activiteiten, nieuws, best practices en oproepen in het landschap. We willen hiermee een betrouwbare bron voor de hele community zijn. Met virtuele tools (bv. likes & clicks) verzamelen we info over onze doelgroep en hun interesses. We ambiëren ook het aandeel van de bereikte overheden sterk te verhogen.

## 2. Sociale media bereik

Hier hebben we dezelfde ambities als bij KPI 1 maar dan op sociale media. Hiermee kunnen we nog korter op de bal spelen en interactiever aan de slag gaan met onze community.

## 3. Bereikte overheden

Deze KPI staat voor het aantal overheden die het platform SCV erkennen als relevant aanspreekpunt voor een geëngageerde bedrijfscommunity en actief deelnemen aan onze activiteiten.

## 4. Aantal actieve ondernemingen binnen de cluster

Actieve ondernemingen:

- Betalende clusterleden
- Unieke ondernemingen die geen jaarlijkse bijdrage betalen maar deelnemen aan minstens 2 clusterdiensten/-activiteiten
- Unieke ondernemingen die geen jaarlijkse bijdrage betalen maar betrokken zijn bij samenwerkingsinitiatieven

## 5. Bereikte kennisinstellingen in onze activiteiten

De Vlaamse overheid stelt heel wat innovatiemiddelen ter beschikking van de kennisinstellingen in de ontwikkeling van de Slimme Vlaamse Regio. Zij zijn heel actief bezig met het opbouwen van kennis binnen Smart Cities zoals binnen Mobilidata, VLOCA, enz. Het platform SCV wil deze kennis valoriseren door onze bedrijvenleden te connecteren met deze kennisinstellingen.

## 6. Aantal nieuwe unieke ondernemingen (leden) die aansluiten bij het platform

Aantal betalende leden die we werven in onze Smart City community.

## 7. Aantal thematische activiteiten

Hiermee bedoelen we domeinsgebonden activiteiten die georganiseerd worden onder de vorm van matchmakings, clustering sessies of community activiteiten om toe te werken naar maximale matching tussen vraag en aanbod.

We focussen hierbij enerzijds op matchmaking, nl. het actief koppelen van V&A en anderzijds op clustering van ondernemingen onderling. Ook community sessies in het kader van kennisdeling – en verspreiding behoren tot deze activiteiten.

**Matchmaking:** We faciliteren de invulling van innovatieve oproepen door het matchen van de vraagzijde met concrete oplossingen in de markt. Dit zit actief in onze activiteiten zodat de economische hefboomfinancieringsmiddelen optimaal benut worden. Dit kan zijn onder de vorm van reverse pitchings maar ook door bijvoorbeeld inspiratiesessies (door bedrijven voor lokale overheden) te organiseren. We leggen hier natuurlijk actief de link met de organisaties aan de vraagzijde (overheden; zoals VVSG, Vlaams Kenniscentrum, enz.)

**Clustering:** We leggen onze focus hierop op het samenbrengen van onze community rond opportuniteiten, met als doel het bouwen van consortia van bedrijven en het geven ondersteuning bij het vormgeven van specifieke voorstellen d.m.v.

**Community sessies:** Kennisdeling, partijen uit triple helix die samenkomen rond een bepaald thema om ervaring en kennis te delen en/of om een concrete vraag verder uit te werken.

## **8. Aantal deelnemers aan het Acceleratieprogramma (starters)**

Als we willen komen tot de nieuwe economische modellen met creatieve entrepreneurs zoals vermeld in ons referentiemodel is het cruciaal om de starters te betrekken in onze werking. Deze KPI staat ons toe om te volgen in hoeverre we hen kunnen meenemen vanaf de start.

## **9. Aantal projectaanvragen van publieke overheden bij hefboomfinancieringsoproepen zoals o.a. PIO, COT, ... die direct te linken zijn aan de activiteiten van SCVL**

Alle activiteiten die we samen met onze bedrijvenleden organiseren aan de input zijde hebben als ultieme doel om overheden te inspireren en te motiveren om zo kwalitatief mogelijke vragen in de markt te zetten. Met deze KPI meten wij hoe succesvol we hierin zijn en in hoeveel van de ingediende projectaanvragen we betrokken geweest zijn onder de vorm van kennisverspreiding via gerichte infosessies, actieve matchmakingssessies en one-to-one meetings (cfr. KPI 7)

## **10. Aantal goedgekeurde projectaanvragen (KPI 9) met toezegging voor (co-)financiering**

Het aantal projectaanvragen die een toezegging gekregen hebben tot financiering en zullen leiden tot kwalitatieve 'Request for Proposals' die door betrokken overheden in de markt zullen gezet worden waar onze ledenbedrijven op kunnen inschrijven.

## **2. Output KPI's**

### **11. Aantal gevormde bedrijfsconsortia**

Het ultieme doel is om bedrijven aan elkaar te koppelen die samen een kwalitatief aanbod kunnen doen op de gestelde vragen. We meten enerzijds het aantal gevormde consortia die een offerte indienen als antwoord op rfp's, innovatieve aanbestedingen en anderzijds het aantal opgestarte samenwerkingsprojecten tussen bedrijven.

### **12. Aantal goedgekeurde offertes die leiden tot POC's en/of implementaties**

Dit meet het aantal effectief goedgekeurde offertes (cfr. KPI 11) die door bedrijfsconsortia in de context van oproepen door publieke overheden (cfr. KPI 10) gepubliceerd worden en die leiden tot concrete POCs of implementaties.

### **13. Aantal bedrijven uit acceleratieprogramma die deelnemen aan consortia/projecten**

We hebben de ambitie om kwalitatieve consortia te bouwen wat betekent dat niet alleen gevestigde bedrijven maar ook starters met een innovatief aanbod moeten opgenomen worden in deze projecten/consortia.

### **14. Aantal kennisinstellingen die deelnemen aan consortia/projecten**

Als een project de vorm heeft van een POC, is het zeer interessant voor kennisinstellingen om betrokken te zijn en kunnen zij tevens toegevoegde waarde bieden voor bedrijven d.m.v. onderzoek.

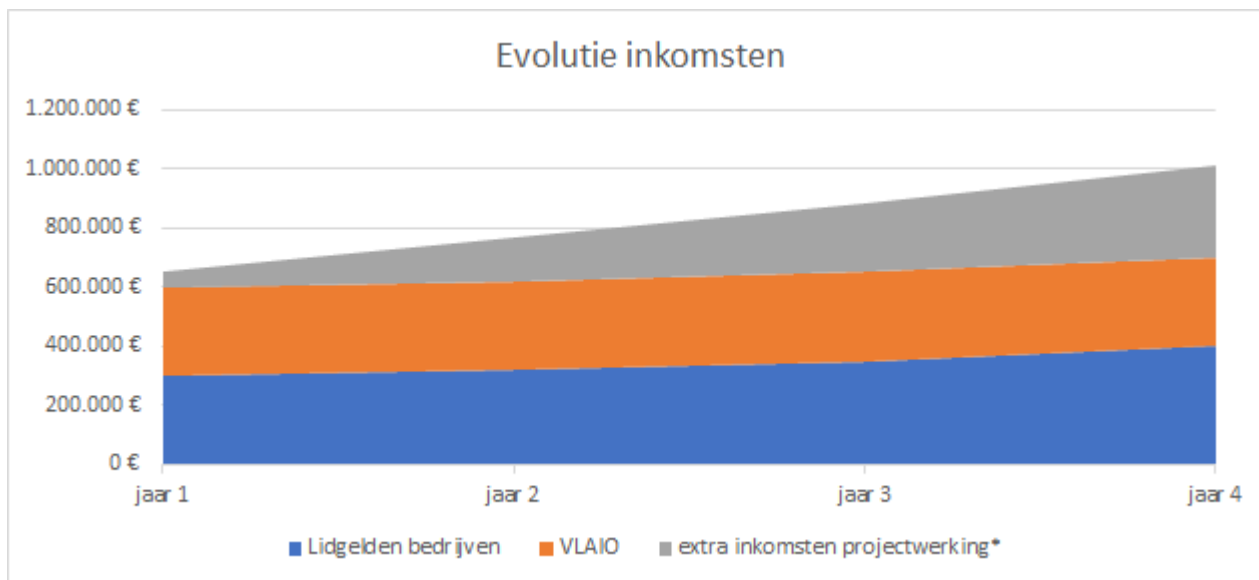
## **C. Groeipotentieel initiatief**

Door de focus op de matchmakingactiviteiten en verdere uitwerking van de Cultivate projecten, voorzien we een bestendige groei in leden. Daarnaast voorzien we dat, door de focus op de uitwerking van steeds meer



Cultivate projecten waarin onze werking na het matchmaking-traject ook begroot zal moeten worden, een extra inkomstenstroom uit de projectfinanciering. We bereiken dus niet alleen meer leden maar tevens krijgen we een bredere inkomstenstroom die ons toelaat om onze bandbreedte te vergroten.

Hieronder is een ambitieuze en optimistische groei voorgesteld waarvan we geloven dat deze realiseerbaar en realistisch is. We starten immers niet van nul en kunnen beroep doen op ervaring in werking, de geconsolideerde ledenbestanden en het netwerk van de partners.



#### Verduidelijking:

Inkomsten	jaar 1	jaar 2	jaar 3	jaar 4	Totaal
extra inkomsten projectwerking*	50.000 €	145.000 €	235.000 €	310.000 €	740.000 €
VLAIO	300.000 €	300.000 €	300.000 €	300.000 €	1.200.000 €
Lidgeden bedrijven	300.000 €	320.000 €	350.000 €	400.000 €	1.370.000 €
Totaal	650.000 €	765.000 €	885.000 €	1.010.000 €	

\*'extra inkomsten projectwerking': deze financiering zal komen uit de projecten waarin onze werking begroot is zoals Cultivate projecten, EU projecten, internationaliseringsprojecten. Verder ook uit de organisatie van events en andere betaalde services.

## VI ORGANISATIE EN WERKING

### A. Karakteristieken van het bedrijfsplatform

Het bedrijfsplatform kenmerkt zich door zijn

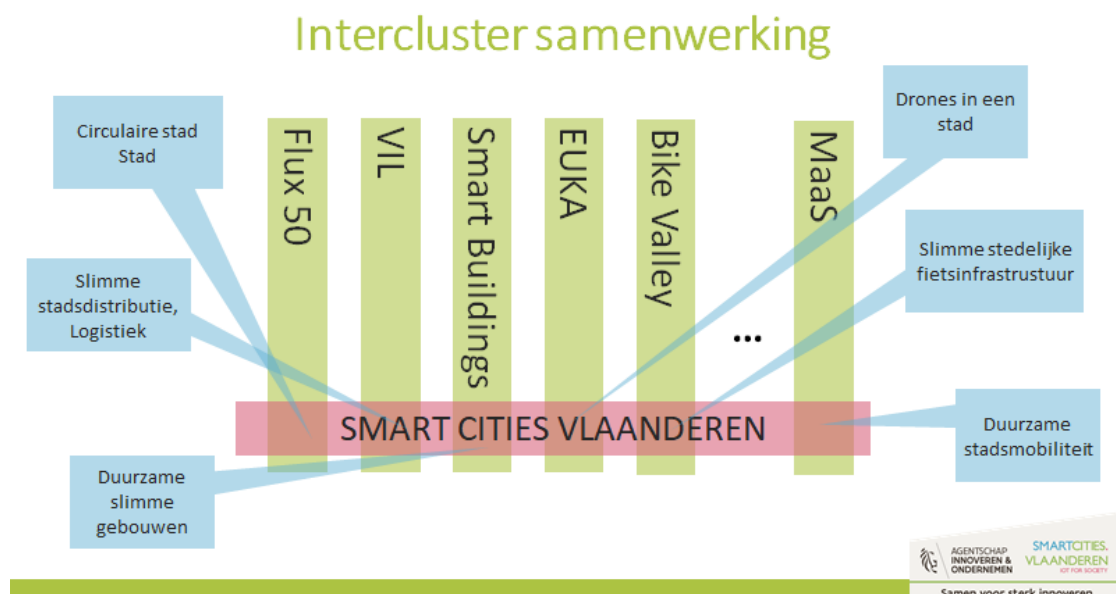
- **Objectiviteit** – het bedrijfsplatform werkt 'evidence based' en stelt zich onafhankelijk op ten opzichte van voorkeuren van mensen en organisaties.
- **Neutraliteit** – het bedrijfsplatform stelt zich onpartijdig op en ondersteunt met collectieve acties de uitbouw van een smart city cluster

- **Openheid en transparantie** – het bedrijfsplatform staat open voor alle organisaties die willen bijdragen tot het uitbouwen van een Slimme Regio Vlaanderen en de ‘code of conduct’ (oa. actieve betrokkenheid) van het platform onderschrijven.
- **Business focus** – de focus van het platform ligt op business voor bedrijven die toetreden tot het netwerk en actief willen bijdragen aan het uitbouwen van de ‘slimme regio’ Vlaanderen. We kunnen niet genoeg benadrukken dat dit onze primaire focus is doorheen onze volledige werking. De ledenbedrijven zullen dit ervaren in alle activiteiten, communicaties en events die we organiseren.
- **Synergie** – het bedrijfsplatform streeft actief naar synergie met andere, aanvullende initiatieven die de ontwikkeling van een slimme regio Vlaanderen vanuit een andere perspectief willen ondersteunen.

## B. Complementariteit van het bedrijfsplatform

Complementariteit en samenwerking met technologieontwikkelaars of organisaties die technologie ontwikkelaars verenigen waarvan toepassingen in smart cities kunnen worden gestimuleerd (speerpuntclusters, SOC's, federaties, ..)

- Eén van de kerntaken van het platform is het ontzorgen van haar leden bij het navigeren van het complexe smart cities stakeholders web. Wij onderhouden sterke banden met alle relevante stakeholders (speerpuntclusters, SOC's, federaties, ;..). Zowel binnen onze Connect, Cultivate als Consolidate activiteiten worden relevante stakeholders uitgenodigd en betrokken.
- Bijvoorbeeld binnen Urban Mobility projecten, worden zowel spelers uit het MaaS-platform (bijv. Deelmobiliteit), het Flux50 netwerk (slimme laadinfrastructuur) als ICT bedrijven uit onze IBN met elkaar verbonden. Hierbij houden we ook rekening met Vlaamse investeringen in projecten zoals Mobilidata en VLOCA van imec.



Samenwerking met vraagzijde (VVSG/KCVS, VLINTER, VVP, ...):

- Een consolidatie bij de platformen aan de vraagzijde dringt zich op in het kader van Smart Cities. Op die manier ontstaat er een duidelijk interface tussen vraagzijde en aanbodzijde. We krijgen positieve signalen dat deze beweging aan de vraagzijde vorm krijgt.

- Wij staan in permanent overleg met het initiatief Ondersteuningscentrum IT en Innovatie van VVSG/CIPAL/CEVI.
- We staan in connectie met het Vlaams Kenniscentrum en kunnen elkaar versterken waar nodig.
- We plannen sowieso bij aanvang van ons nieuwe platform een ‘as is’ scan te doen van de belangrijkste vertegenwoordigers van de vraagzijde. Een gecoördineerde benadering van vraagzijde (actief + reactief) is een belangrijk onderdeel van onze werking.

### C. Governance model

DSP Valley, The Beacon, Watt Factory en Agoria streven ernaar om met dit initiatief hun ervaring en kennis te bundelen in een regiowijd platform. De samenwerking wordt gestructureerd rond een nieuwe VZW. De oprichting van deze nieuwe VZW is in voorbereiding. Deze consolidatie is nodig om vanuit de bedrijfswereld voldoende draagvlak te creëren om de implementatie van het plan voor een slimme regio Vlaanderen te ondersteunen.

Om een snelle opstart en duidelijke communicatie naar de markt te kunnen garanderen werken we op op 3 KT prioriteiten:

- DSP Valley, The Beacon, Watt Factory en Agoria (partners) maken hun interesse expliciet in een LOI/MOU.
- De nieuwe VZW wordt opgericht en de samenwerking tussen de 4 partijen wordt concreet geformaliseerd in een rol als stichtend lid van of in een partnerschap met de nieuwe VZW
- In parallel aan dit proces wordt actief het engagement van de betrokken bedrijfscommunity gedocumenteerd in LOIs

De basisprincipes in de LOI's/MOU's die afgesproken wordt met de partners zijn de volgende:

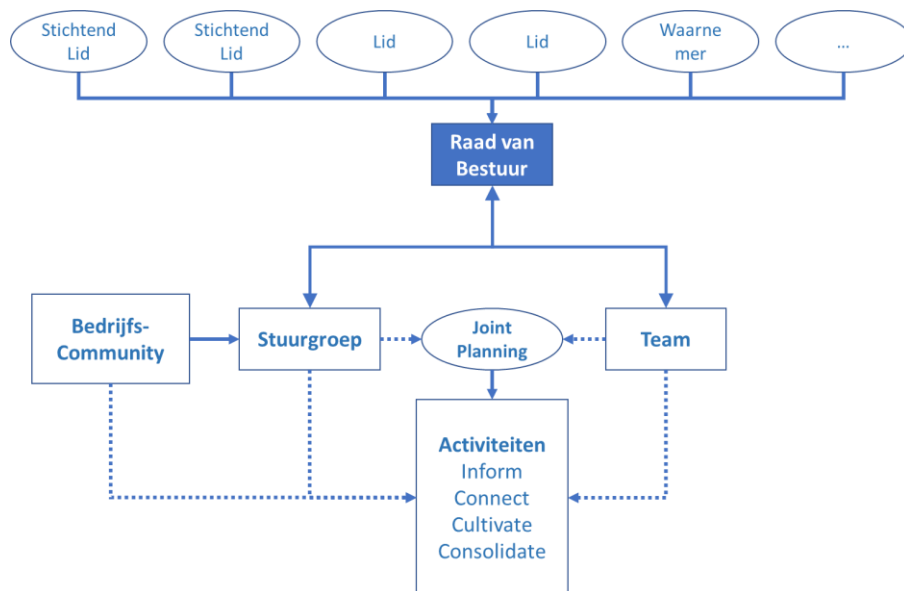
- De partij erkent het platform Smart Cities Vlaanderen als het unieke aanspreekpunt voor de Vlaamse overheden en de vertegenwoordiger van de aanbod zijde inzake de uitbouw van de slimme Regio Vlaanderen;
- de partijen zullen geen eigen smart cities programma's organiseren;
- de partijen zoeken actief de samenwerking op met het platform Smart Cities Vlaanderen in het geval dat er zich in hun netwerk toch opportuniteiten voordoen binnen de focus van Smart Cities.

De LOI's/MOU's zullen in bijlage opgenomen worden.

Verder zijn we, naast het tekenen van de LOI's, in volle voorbereiding van de oprichting van de vzw, in eerste fase met DSP Valley en Agoria.

- DSP Valley positioneert zich als één van de oprichtende partijen van de nieuwe vzw en stopt volledig met de eigen Smart City werking. Alle Smart City activiteiten worden overgedragen naar de nieuwe VZW. Dit omvat niet alleen de IBN werking, maar ook de samenwerking met kennisinstellingen die in de context van het Coock Open Stad dossier vorm gegeven wordt en de internationale cluster samenwerking SmartCityTech. Dit kan onmiddellijk geformaliseerd worden in de oprichting van de nieuwe vzw.
- Agoria geeft aan uitdrukkelijk steun aan het initiatief te verlenen én wil oprichtende partner zijn.
  - Agoria heeft al beslist de smart cities werking m.b.t. het Vlaamse landschap niet zelf verder te zetten en ziet dit liever ingekanteld in een overkoepelend Vlaamse initiatief. Dit momentum biedt de mogelijkheid om de huidige smart cities bedrijven-community van Agoria aan te spreken en een aanbod te doen. Deze steun vanuit Agoria vormt een krachtige connectie naar bedrijven met een rechtstreeks of onrechtstreeks relevant aanbod van producten en diensten.

De keuze voor een 'Vereniging zonder Winstoogmerk' laat toe om het beheer van het platform transparant te structureren. De belangrijkste beheersorganen voor ons platform zijn: de algemene vergadering, de raad van bestuur, de community stuurgroep en het operationeel team. Het Team vormt het operationele hart van ons platform. De activiteiten die door de VZW ontwikkeld worden, hebben een collectief karakter en richten zich op concrete noden van een community van bedrijven.



Figuur 1 Overzicht governance structuur

#### De algemene vergadering:

- De algemene vergadering bestaat uit alle volle leden van de VZW, ic. stichtende en gewone leden.
- De werking en besluitvorming wordt verder gedetailleerd in de statuten conform de vzw-wetgeving.

#### De Raad van Bestuur

- De raad van bestuur wordt verkozen uit de volle leden uit het bedrijfsecosysteem en wordt voorgezeten door een onafhankelijke voorzitter. Naast de verkozen leden neemt ook de voorzitter van de stuurgroep deel aan de vergaderingen en kunnen onafhankelijke bestuurders aangesteld worden.
- De focus van de Raad van Bestuur ligt op de financiële, legale en operationele opvolging van de VZW. De RvB waakt over de financiële realiteit van het inhoudelijke programma dat de bedrijven samen met het operationele team uitvoeren.
- De werking en besluitvorming wordt verder gedetailleerd in de statuten conform de vzw-wetgeving omschreven.

#### De Community stuurgroep

- De community stuurgroep bestaat uit leden van de bedrijfscommunity.
- De community stuurgroep geeft input, stuurt en valideert het jaarprogramma dat door het team voorbereid wordt.
- De stuurgroep geeft inhoudelijke sturing aan het bedrijvenplatform en waakt er over dat de belangen van bedrijven te allen tijde vooropgesteld worden.
- De werking van de stuurgroep verloopt volgens een 'code of conduct' die de leden onderschrijven.

## Het Team

- Het team plant de activiteiten, voert de activiteiten uit en rapporteert voor financiële, juridische en operationele zaken aan de Raad van Bestuur.
- Het team verzamelt input rond het inhoudelijk programma bij de leden en de stuurgroep.
- Er worden 6 rollen voorzien bij opstart:
  - Community management met focus op inform en connect activiteiten – Isa Rogiers
  - Backoffice (admin/finance) - in te vullen
  - Publieke relaties en business relaties met focus op cultivate activiteiten – Ronald Hermans/Peter Vandeurzen
  - Innovatie management met focus op consolidate – Mark De Colvenaer
  - Externe expertise innovatieve stadsontwikkeling - Marc Schepers (door het goede begrip van een stad, haar werking en uitdagingen, kunnen oplossingen vanuit het bedrijfsleven meer gericht vorm krijgen en veel beter beantwoorden aan de directe en indirecte noden van een burger in de stad. )
- Alle profielen zijn belangrijk voor het slagen van het initiatief door hun ervaring en kennis opgebouwd in de huidige IBN's. Het engagement om dit initiatief te doen slagen is duidelijk aanwezig. Doel is over de loop van het project bij verdere ontwikkeling van onze werking, het team ook uit te breiden.
- De huidige samenstelling van het team is uniek omdat het de expertise en ervaring combineert vanuit verschillende invalshoeken. Ook is het team reeds op elkaar ingespeeld door nauwe samenwerking in aanloop naar dit dossier. Er wordt reeds concreet samengewerkt, er is al matchmakingactiviteit over de IBN's/organisaties heen. De opstart van het nieuwe platform zou een verdere integratie betekenen en garandeert dat we snel op kruissnelheid zijn.

<b>ROLLEN:</b>	<b>inform</b>	<b>connect</b>	<b>cultivate</b>	<b>consolidate</b>
community management	x	x		
backoffice (admin/finance)	x	x	x	x
business development publieke relaties		x	x	
business development business relaties		x	x	
domeinexpert innovatieve stadsontwikkeling	x	x	x	x
innovatiemanagement		x	x	x

## De bedrijfscommunity

- De VZW ontwikkelt een collectieve dienstverlening voor bedrijven die actief zijn of activiteiten willen ontplooiën in de context van Vlaanderen als slimme regio en staat open voor alle bedrijven.
- De community bestaat uit ledenbedrijven die naargelang hun niveau van deelname en grootte van het bedrijf lidgelden betalen. Het definitieve ledenmodel zal nog verder uitgewerkt worden naar analogie met de bestaande modellen. Voorbeeld van ledenmodel van de IBN Smart Cities Vlaanderen.

aantal werknemers	<b>inform</b>	<b>connect</b>	<b>cultivate</b>	<b>stuurgroep</b>
<10 (startup)	135	500	1000	2500
<50	135	1000	3000	15000
<250	135	1500	5000	15000
>250	135	3000	10000	15000

- Steden kunnen zich lid maken (Inform) om op de hoogte te blijven van het reilen en zeilen binnen het smart cities ecotoop en om matchmaking op maat uit te werken of we werken dit verder uit in partnerships met de organisaties aan de vraagzijde (overheden).
- Kennisinstellingen kunnen zich lid maken om deel uit te maken van onze community en om deel te nemen aan focusgroepen of zelf focusgroepen te initiëren. Ook kan er een wisselwerking ontstaan tussen smart Cities Vlaanderen en de opleidingen die georganiseerd worden binnen de domeinen waarin we actief zijn.

## VII FINANCIEEL

### A. Co-financieringsplan

We streven naar een duidelijke cut off tussen de IBN Smart Cities Vlaanderen en de nieuwe VZW inzake financiering. We willen verder bespreken met VLAIO hoe we dit best aanpakken.

We wensen zo snel mogelijk te starten met de nieuwe vzw om onze rol als enig bedrijfsnetwerk in het Vlaamse Smart City ecosysteem op te nemen. De eerste bedrijven zijn reeds op de hoogte gebracht door het webinar waarin VLAIO de aanpak en visie op de ontwikkeling van de Slimme Regio Vlaanderen gaf. Er is animo te merken bij de bedrijven om mee in dit project te stappen. Dit momentum mogen we niet verliezen.

Het startkapitaal van de nieuwe vzw zal dus voornamelijk bestaan uit de inkanteling van 'nieuwe' leden van het nieuwe platform. We mikken hierbij in eerste instantie op het werven van stuurgroepleden met een engagement voor 15K per jaar voor 4 jaren. Daarnaast bouwen we ons ledenbestand uit met lidmaatschappen in verschillende pakketten.

Door het initiatief dat reeds genomen werd en het contacteren van het netwerk van de respectievelijke smart cities organisaties hebben we zicht op een groot spectrum aan geïnteresseerde bedrijven. Het is aan het operationele team om nu werk te maken van het formaliseren van het financiële en operationele engagement. De huidige projecten en werking van de respectievelijke organisaties gaan hier zeker bij helpen. We beginnen niet van een leeg blad maar kunnen al een gedegen werking voorleggen. Dit sterkt ons in de overtuiging dat we snel kunnen groeien.

Uit de ervaring en cijfers van de respectievelijke organisaties, kunnen we opmaken dat het potentieel jaarkapitaal voor het nieuwe platform kan ingeschat worden als volgt:

- DSP Valley: lidgelden a rato van 125K op jaarbasis
- The Beacon: lidgelden a rato van 50K op jaarbasis
- Watt Factory: sponsorgelden a rato van 100K voor het acceleratorprogramma



- Om in totaal op minimum 300K op jaarbasis te komen, lopen er momenteel gesprekken met verschillende bedrijven, ook uit het netwerk van Agoria

Naast de lidgelden, rekenen we ook op projectinkomsten uit Cultivate activiteiten. Als we kijken naar de track records van de partners, kunnen we dat minimum begroten tussen 50K en 100K op jaarbasis.

## B. Planning:

opstart vzw	1/mei
aantal LOI's stuurgroep/leden verzameld tegen 15/4	75
LOI's steunende organisaties	1/apr
samenstelling Raad van Bestuur	1/mei

Streefdatum voor de oprichting van de vzw is 1 mei 2021. Nieuwe leden zullen vanuit de nieuwe vzw worden gefactureerd.

## C. Projectbegroting

Wij streven ernaar om dit platform duurzaam te verankeren (langer dan 4 jaar) en op termijn te bevolken via een payroll. Echter zeker in jaar 1 en afhankelijk van de co-financiering zal de huidige samenstelling verdergezet worden. We gaan een gezonde financiële koers volgen hierbij rekening houdend met het feit dat 'kwaliteit' wel een budget heeft.

Zie aparte begrotingsfile