



Ambitieuus Ondernemen en Innoveren in Vlaanderen Post Covid-19

STRUCTURELE PARTNERSCHAPPEN BINNEN HET VLAIO NETWERK
VOOR ONDERNEMERSCHAP EN INNOVATIEVERSNELING – EVOLUTIE
AANGEBODEN DIENSTVERLENING IN HET LICHT VAN COVID-19

12 mei 2021

Inhoud

1.	Inleiding: Actieplan Ondernemerschap en Innovatieversnelling post COVID-19	6
2.	Partners ondernemerschap en innovatieversnelling 2020-2024.....	6
3.	Werking partners ondernemerschap in 2020	9
	Contract Ondernemerschap in 2020	9
	Contract Ondernemerschap en Innovatieversnelling in 2020 en 2021	12
	E-tool	12
	Bereikcijfers per thema	13
	Bereik binnen de levensfase prestart/start.....	15
	Bereik binnen de levensfase Groei en Professionalisering	15
	Bereik binnen de levensfase Opvolging en Overname.....	16
	Bereik binnen de levensfase Ondernemers in moeilijkheden	17
	Bereik bij startups en scale-ups, thema Snelle groei.....	17
	Bereik binnen het thema Digital readiness, Digitale geletterdheid (inclusief AI, CS, ...).....	18
	Bereik binnen het thema Duurzaamheid (inclusief circulaire economie, klimaat, ...)	18
	Bereik binnen het thema internationalisering	19
	Bereik binnen het thema investor readiness/financiële geletterdheid	19
	Betaalde bedragen per thema (tussentijdse balans na twee betaalmomenten)	20
	Betaalde bedragen per partner (tussentijdse balans na 2 betaalmomenten).....	21
4.	Internationale omgevingsanalyse	21
	Financiële gezondheid kmo's en toegang tot financiering.....	23
	Faillissementspreventie.....	24
	Startersdynamiek	24
	Doelgroepen voor ondernemerschapbevorderende actie.....	24
	Digitale businessmodellen en e-commerce	25
5.	Vlaamse omgevingsanalyse.....	25
	Ondernemerschap en ondernemerschapscultuur	25
	Aantal ondernemingen en oprichtingen van ondernemingen.....	25
	Ondernemen als valabele carrièrekeuze.....	26
	Angst om te falen	27
	Beleidsconclusies beleidsrapport Steunpunt Economie en Ondernemen, Ondernemerschapscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: situatie 2020 (nog niet gepubliceerd).....	27
	Ondernemen als valabele carrièrekeuze.....	27
	Angst om te falen	28
	Ondernemersactiviteit in Vlaanderen	28

Beleidsimplicaties.....	28
Digitalisering, informatieveiligheid en digitale businessmodellen.....	29
Informatieveiligheid	29
E-commerce.....	30
6. Aandachtspunten ondernemerschap- en innovatiestimulering post-COVID.....	30
Aandachtspunten voor andere beleidsinstrumenten	31
Ondernemerscultuur en (pre)start.....	31
Toegang tot financiering en ondernemingen in moeilijkheden	31
Versterkte aandacht voor internationalisering.....	32
Verduurzaming en circulaire economie	32
Aandachtspunten voor partners ondernemerschap.....	32
Partners Ondernemerschap en Innovatieversnelling	32
Gesubsidieerde partners ondernemerschap.....	33
Partners Ondernemerschap en Innovatieversnelling aangeduid via overheidsopdracht.....	34
Ondernemingen in moeilijkheden/financiering	37
Financieel overzicht vraag naar (bijkomende) middelen	38
BIJLAGE: Oorspronkelijke visienota partnerschappen ondernemerschap en innovatieversnelling	40
1. Managementsamenvatting	40
2. Inleiding	2
3. Procesverloop.....	3
4. Uitdagingen voor Vlaanderen op vlak van ondernemen en innoveren in 2018	3
SBA Fact sheets	4
Rapport Steunpunt Economie en Ondernemen “Ondernemerschapscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen”	4
Evaluatie prestartbegeleiding	6
Extreme groeiers	8
Overname	8
Financiering	9
4.1.1 OESO	9
4.1.2 Studiewerk departement EWI en VLAIO	10
Regional Innovation Scoreboard	12
Digitalisering.....	13
4.1.3 Index van de digitale economie en maatschappij (DESI) 2018	13
4.1.4 Eurostat data	15
Vario-adviezen.....	16
4.1.5 Internationaal toptalent	16

4.1.6	Ambitieuze ondernemerschap	17
4.1.7	Ondernemingen ondersteunen bij hun transformatie en hoge groei	17
4.1.8	Samenwerking tussen O&O&I-actoren	17
5.	Ondersteuning op maat door innovatie-agentschappen	18
6.	VLAIO Netwerk	18
	Inleiding	18
	Doelstelling	19
	Relevantie van VLAIO Netwerk voor deze overheidsopdracht	19
	Rol van VLAIO	20
6.1.1	VLAIO als coördinator van het VLAIO Netwerk	20
6.1.2	VLAIO als dienstverlener in het VLAIO Netwerk.....	20
	Rol van de partners	21
6.1.3	De dienstverleners als partner in het VLAIO Netwerk	21
6.1.4	Aandachtspunten bij het formuleren van het voorstel.....	22
6.1.5	Vereisten omtrent communicatie	23
6.1.6	Datagedreven ecosysteem	23
7.	Bereik lopende contract ondernemerschap.....	23
8.	Positionering ten opzichte van andere instrumenten van de Vlaamse overheid en VLAIO	25
	Doelgroepsegmentatie	25
	Brede sensibilisering versus excellent onderzoek.....	26
	Partnerschappen ondernemerschap.....	28
	Overige partners.....	28
9.	Inhoudelijke uitwerking vier werkpakketten	29
	Inleiding	29
9.1.1	#KPI 1: Beeldvormende, mediavriendelijke, grootschalige events, happenings	29
9.1.2	#KPI 2: Sensibiliseren, informeren	29
9.1.3	#KPI 3: Individuele begeleiding	29
9.1.4	#KPI 4: collectieve begeleiding en netwerkformules	29
9.1.5	#KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking, hackatons,	30
9.1.6	#KPI 6: Online tools	30
9.1.7	#KPI 7: Opgestarte vervolgtrajecten of implementaties.....	30
	Perceel 1 - Sensibilisering, bewustmaking, beeldvorming van innoveren en ondernemen	30
9.1.8	Doelstelling	30
9.1.9	Thema's	31
9.1.10	Doelgroep	31
9.1.11	Activiteiten	31

Perceel 2 - Begeleiding van ondernemers en ondernemingen op kantelpunten in hun werking	31
9.1.12 Inleiding	31
9.1.13 Begeleiding binnen levenscyclusbenadering.....	31
9.1.14 Investor readiness en financiële geletterdheid.....	34
9.1.15 Digital readiness en digitale geletterdheid.....	36
9.1.16 Internationalisering	38
9.1.17 Innovatie, transitie, klimaat en actuele beleidsthema's.....	39
Perceel 3 - Geïntegreerde, selectieve begeleiding voor ambitieuze startups en scale-ups	41
Perceel 4 - Lerende netwerken rond vernieuwing van bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen innovaties.....	44
10. KPI's, vergoedingswijze, monitoring.....	46
Vergoeding van prestaties.....	46
KPI's	47
Vergoedingspercentage	47
Monitoring en datadeling.....	47
11. Bijlagen	48

1. Inleiding: Actieplan Ondernemerschap en Innovatieversnelling post COVID-19

De COVID-19-crisis zet de Vlaamse ondernemers, en zeker de kmo's, voor ongeziene uitdagingen. Alhoewel het voorlopig nog niet te zien is in het aantal nieuw opgerichte ondernemingen en in de faillissementscijfers, is er geen twijfel dat de financiële huishouding van de gemiddelde Vlaamse kmo sterk onder druk staat. Dankzij de vaccinatiecampagne en de ruime stimuli wordt verwacht dat het globale BBP terug boven het niveau van voor de crisis zal uitkomen tegen midden 2021, maar nog steeds lager dan de verwachting was voor de crisis voor het jaar 2022.

Ook de Europese Unie en de verschillende Belgische overheden dragen bij aan het crisisbestendig houden en herlanceren van de economie. De minister bevoegd voor Economie gaf op vraag van de Vlaamse Regering via VLAIO een enorme impuls om de crisis te bestrijden. Het afgelopen jaar werden 550.000 corona-dossiers behandeld door VLAIO voor een bedrag van 2,2 miljard euro. Nu de economie heropent zal deze steun langzaamaan ook uitdoven.

Bovenop deze crisisbestrijding besliste de Vlaamse Regering een relancepakket ter waarde van 4,2 miljard euro aan investeringen.

Gelet op de gewijzigde omstandigheden sinds de totstandkoming van de coaching- en adviesdiensten gericht op ondernemers binnen het "contract ondernemerschap en innovatieversnelling", is het gepast even stil te staan bij de dienstverlening aangeboden via dit contract dat de Vlaamse Regering op 26 juni 2020 met 11 structurele partners heeft gesloten. Onderstaande nota wordt geschreven als aanvulling op de oorspronkelijke analyse van VLAIO voor de vormgeving van deze dienstverlening.

De nota omvat een vernieuwde internationale en Vlaamse omgevingsanalyse gebaseerd op recent studiemateriaal waarin, voor zover dit vandaag al mogelijk is, de effecten van de coronacrisis op het ondernemerschap en het kmo-landschap meegenomen worden.

Ten slotte wordt een inschatting gemaakt welke noden de coronacrisis stelt voor het Vlaamse ondernemerschapsbevorderende en kmo-beleid en in hoeverre deze noden al ingevuld worden via het bestaande instrumentarium, of daarentegen moeten meegenomen worden bij de vernieuwing van de dienstverlening, in het tweede jaar van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling.

Als conclusie wordt een voorstel opgenomen om de werking inzake internationalisering bij de partners ondernemerschap te versterken in het kader van Brexit en complementair aan de werking van en in nauw overleg en samenwerking met FIT. Daarnaast werd met de partners afgesproken dat 20% van het beschikbare budget ter beschikking blijft om eventuele beleidsbijsturingen in de coaching- en adviesdiensten mogelijk te maken, indien uit de economische realiteit post-COVID zou blijken dat dit noodzakelijk is.

2. Partners ondernemerschap en innovatieversnelling 2020-2024

Aan het begin van de legislatuur sprak VLAIO met de Vlaamse Regering de partnerschappen ondernemerschap en innovatieversnelling af. Deze 11 structurele partners zijn aangeduid via een overheidsopdracht, in de mate dat er een brede markt bestaat voor de gezochte diensten. Daarnaast zijn er een aantal gesubsidieerde partners, op thema's waar er geen bredere groep aan marktpartijen de gezochte diensten aanbiedt. Dit laatste doet zich vooral voor in de relatie met onderwijs en voor wat betreft ondernemers in moeilijkheden.

Het afgesproken kader wordt voor de volledigheid hieronder nogmaals weergegeven.

Het betreft hier enkel de partnerschappen ondernemerschap en innovatieversnelling, d.i. zonder de werking STEM, kennisdiffusie hogescholen, opleidingsagenda's horende bij de beleidsagenda artificiële intelligentie en cybersecurity, etc.

overzicht besteding ondernemersstimulering					
NAAM DIENSTVERLENER	2020	2021	2022	2023	TOTAAL
Perceel 1: sensibilisering, bewustmaki	1.369.049,60	1.372.915,55	1.377.301,80	1.381.730,40	4.300.997,35
<i>Unizo</i>	483.395,00	487.260,95	491.647,20	496.075,80	1.958.378,95
<i>Voka</i>	362.999,60	362.999,60	362.999,60	362.999,60	1.451.998,40
<i>Sirris/Agoria</i>	222.655,00	222.655,00	222.655,00	222.655,00	890.620,00
<i>Scale-ups.eu</i>	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	1.200.000,00
Perceel 2: levenscyclus, thema's	12.256.978,98	11.718.382,13	11.752.125,38	11.771.936,38	47.499.422,87
<i>Unizo</i>	4.956.402,00	4.917.494,45	4.951.404,70	4.971.248,70	19.796.549,85
<i>Unizo aanvullende dienst e-commerce</i>	499.887,30	0,00	0,00	0,00	499.887,30
<i>Voka</i>	3.164.796,68	3.164.796,68	3.164.796,68	3.164.796,68	12.659.186,72
<i>Sirris/Agoria</i>	2.176.153,00	2.176.153,00	2.176.153,00	2.176.153,00	8.704.612,00
<i>NSZ</i>	850.000,00	850.000,00	850.000,00	850.000,00	3.400.000,00
<i>Starterslabo</i>	609.740,00	609.938,00	609.771,00	609.738,00	2.439.187,00
Perceel 3: startup/scale-up	2.402.782,09	2.496.325,98	2.503.065,68	2.517.811,95	9.919.985,70
<i>Unizo</i>	90.750,00	182.952,00	184.603,65	186.255,30	644.560,95
<i>Voka</i>	913.813,19	913.813,19	913.813,19	913.813,19	3.655.252,76
<i>Sirris/Agoria/imec</i>	648.305,90	649.647,79	654.735,84	667.830,46	2.620.519,99
<i>Netwerk Ondernemen</i>	749.913,00	749.913,00	749.913,00	749.913,00	2.999.652,00
Perceel 4: lerende netwerken	7.121.188,51	7.064.009,96	7.023.347,91	6.998.494,51	28.207.040,89
<i>Unizo</i>	2.520.417,90	2.463.239,35	2.422.577,30	2.397.723,90	9.803.958,45
<i>Voka</i>	1.698.038,63	1.698.038,63	1.698.038,63	1.698.038,63	6.792.154,52
<i>Sirris/Agoria</i>	1.352.673,00	1.352.673,00	1.352.673,00	1.352.673,00	5.410.692,00
<i>NIVB</i>	1.100.968,00	1.100.968,00	1.100.968,00	1.100.968,00	4.403.872,00
<i>Syntra West</i>	199.090,98	199.090,98	199.090,98	199.090,98	796.363,92
<i>Verso</i>	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00	1.000.000,00
TOTAAL BESTEK	23.149.999,18	22.651.633,62	22.655.840,77	22.669.973,24	89.927.446,81
<i>Vlajo</i>	1.440.000,00	1.440.000,00	1.440.000,00	1.440.000,00	5.760.000,00
<i>Unizo O&O</i>	440.000,00	440.000,00	440.000,00	440.000,00	1.760.000,00
<i>My Machine</i>	125.000,00	125.000,00	125.000,00	125.000,00	500.000,00
<i>Dyzo</i>	710.000,00	710.000,00	710.000,00	710.000,00	2.840.000,00
<i>FVB</i>	125.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	725.000,00
<i>BAN-Vlaanderen</i>	0,00	0,00	0,00	480.000,00	480.000,00
<i>Sociale innovatiefabriek</i>	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	1.800.000,00
<i>Hefboom</i>	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00	1.000.000,00
<i>Microstart</i>	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	800.000,00
<i>Jumpstarters (MWVJZ)</i>	509.936,25	0,00	0,00	0,00	509.936,25
<i>Jongerencoöperatieve Haven</i>	120.000,00	170.000,00	170.000,00	170.000,00	630.000,00
<i>Ecosystemen studentensteden</i>	1.414.851,92	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	7.414.851,92
<i>Startup 2440 Geel</i>	169.287,23				
<i>Gentpreneur</i>	246.240,79				
<i>Broeikas Aalst</i>	150.000,00				
<i>TURBO Brugge</i>	174.472,00				
<i>Start@K Kortrijk</i>	199.850,66				
<i>Pitch Please Hasselt-Genk</i>	250.000,66				
<i>Take Off Antwerp</i>	225.000,58				
<i>Leon Leuven</i>		153.479,33			
<i>Manestarters Mechelen</i>					
TOTAAL STRUCTURELE PARTNERS	5.784.788,17	5.985.000,00	5.985.000,00	6.465.000,00	24.219.788,17

Belangrijk hierbij is om volgende zaken voor ogen te houden:

- Het creëren van een positieve ondernemerscultuur, zeker waar het een werking richting jongeren betreft, gebeurt hoofdzakelijk via

8 Ambitieuze Ondernemen en innoveren in Vlaanderen

VLAIO.be

- Partnerschappen met Vlajo en Unizo werking binnen Onderwijs
- Partnerschap met Haven voor werking binnen jeugdhuisen
- Partnerschappen met de ecosystemen studentensteden voor werking binnen de campus gericht op student-ondernemers
- (de STEM-werking)
- De partnerschappen ondernemerschap en innovatieversnelling via de overheidsopdracht richten zich op coaching- en adviesdiensten gericht naar (aspirant) ondernemers
 - Levenscyclusbegeleiding
 - Prestart, start, groei en professionalisering, snelle groei, opvolging en overname en in mindere mate ondernemers in moeilijkheden
 - Thematische begeleiding
 - *Investor readiness* en financiële geletterdheid
 - *Digital readiness* en digitale geletterdheid
 - Duurzaamheid en innovatie
 - Internationalisering
 - Kennisdifusie innovatievolgers: versnelde adoptie technologische innovaties
- Op enkele specifieke thema's werden specifieke partners, gesubsidieerd, aangesteld
 - Ondernemers in moeilijkheden: Dyzo
 - Sociale Innovatie: Sociale Innovatiefabriek
 - Microfinanciering: Microstart en Hefboom
 - ...

De huidige vraag naar verlenging en tijdelijke uitbreiding van financiering betreft enkel dienstverlening i.h.k.v. de overheidsopdracht. De analyse en gevolgtrekkingen gebeuren echter ruimer, om het contract binnen zijn gehele context te benaderen.

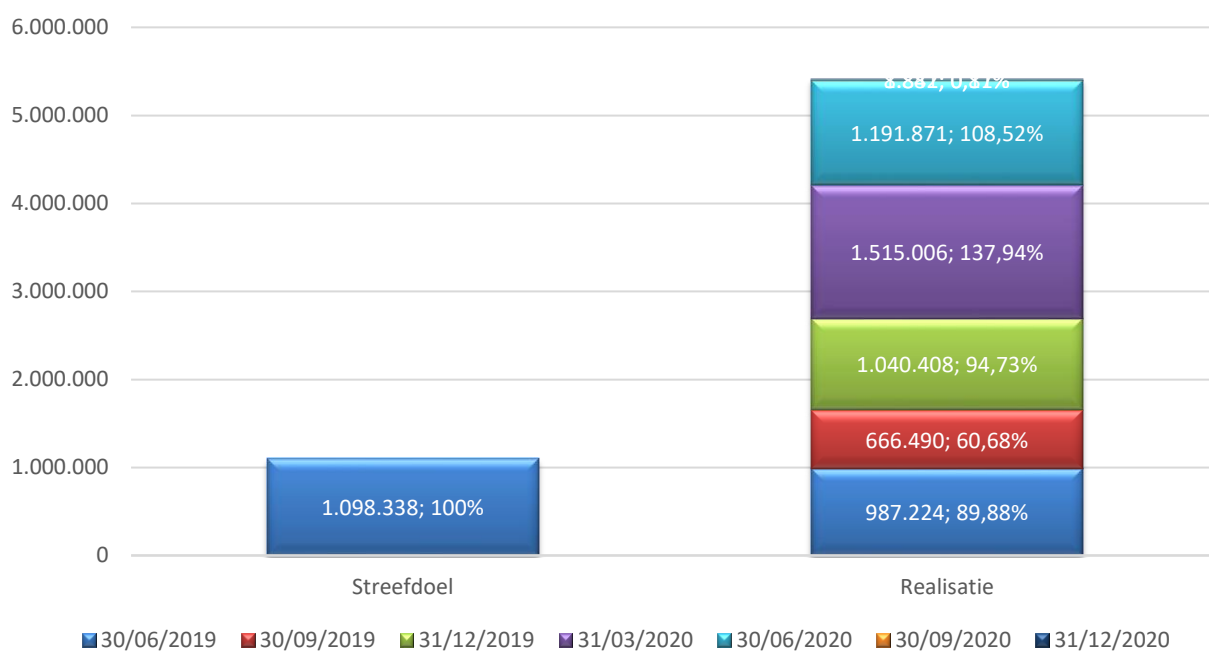
3. Werking partners ondernemerschap in 2020

In 2020 werd het contract ondernemerschap vernieuwd naar het contract ondernemerschap en innovatieversnelling. Het laatste jaar van het voorgaande contract werd omwille van de uitbraak van de COVID-crisis met een half jaar verlengd zodat het liep tussen mei 2019 en 31 december 2020. Het nieuwe contract startte op 1 juli 2020, zodat het eerste jaar tot 1 juli 2021 loopt. Gelet op de moeilijkheden om een aantal acties op te zetten en uit te voeren, zal VLAIO het werkjaar verlengen tot einde september 2021. Dit stelt de partners in staat om de acties die, bijvoorbeeld omwille van de gewenste vertrouwensrelatie, denk maar aan opvolging en overdracht bij familiebedrijven, best fysiek doorgaan in het najaar fysiek op te zetten.

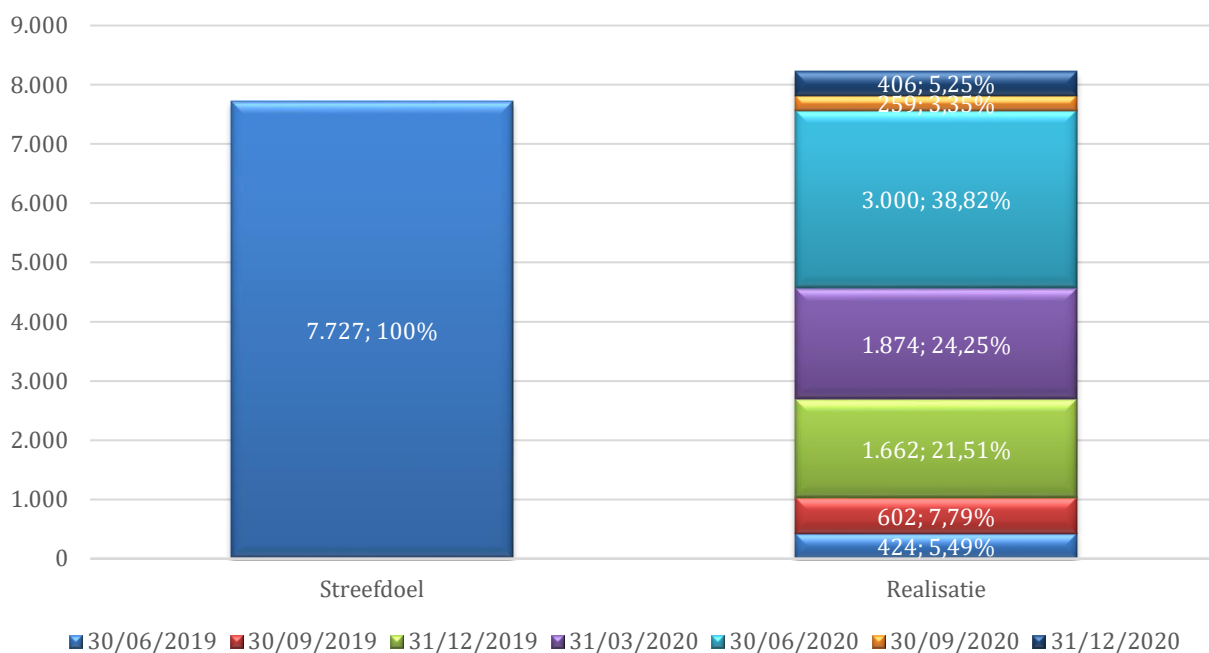
Contract Ondernemerschap in 2020

Gelet op de zware impact die Corona had op de begeleidingen, werd het werkjaar verlengd tot 31 december 2020. Dat wil zeggen dat nieuwe acties of begeleidingen konden opgestart worden tot deze datum en afgerekend worden na afloop van de actie. Het laatste werkjaar is op vandaag dus nog niet volledig financieel afgesloten, de laatst opgestarte acties of begeleidingen worden nog gerapporteerd. Van de totaal beschikbare middelen voor het vierde werkjaar van het contract ondernemerschap 2016-2020, voor alle dienstverleners samen, werd intussen 91,44% uitbetaald op basis van de concreet aangetoonde prestaties. Onderstaande grafieken inzake bereik geven dus reeds een voldoende correct overzicht.

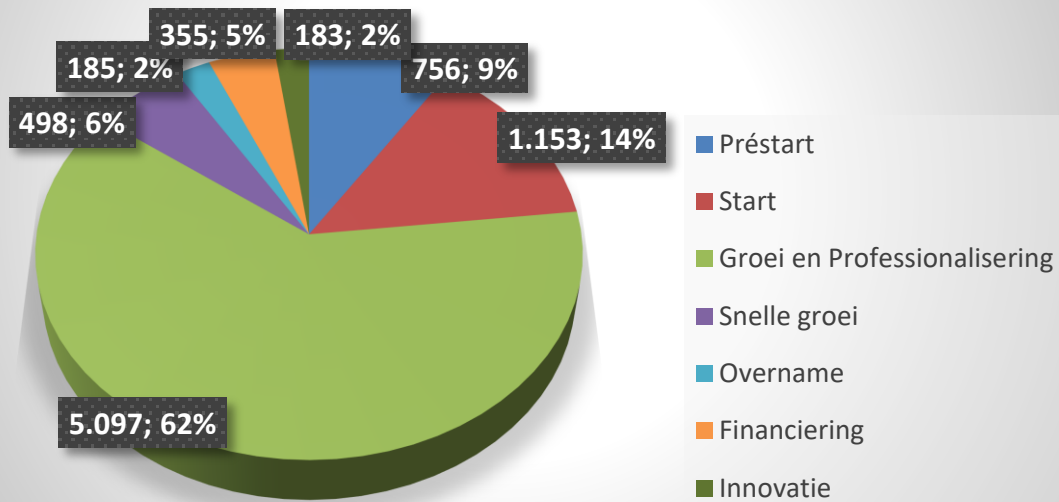
Bereik sensibilisering, bewustmaking jaar 4



Bereik begeleiding, netwerking jaar 4



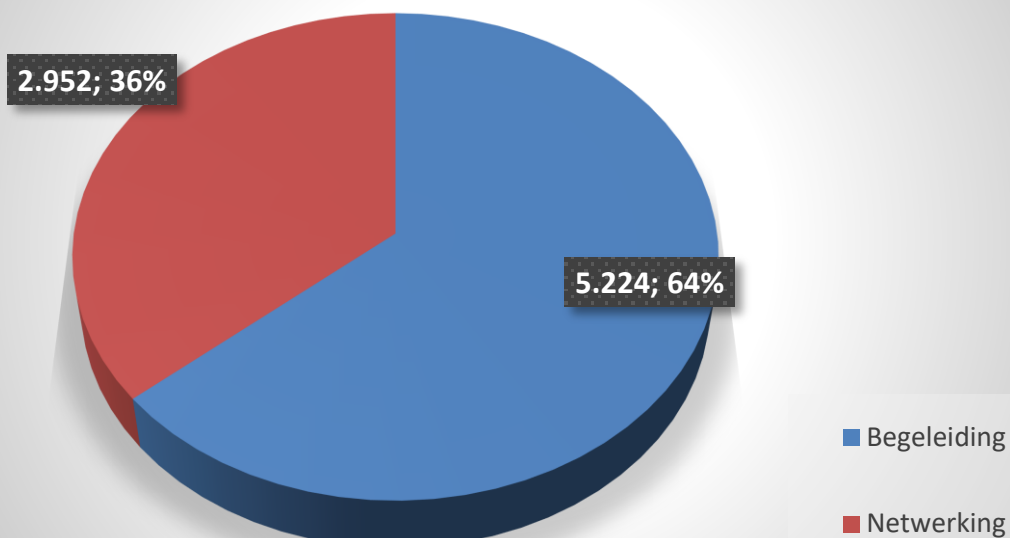
Bereik begeleiding, netwerking jaar 4



De grootste groep ondernemers die wordt bereikt met de begeleidings- en netwerkingsacties zit in de fase 'groeï en professionalisering'. Voor de fase prestart betreft het een onderschatting, aangezien Unizo ook nog prestaties verricht op oudere contracten die hierin opgenomen zijn. Deze lopen ook dit jaar af, zodat het vernieuwde contract wel volledige cijfers zal geven.

De verhouding tussen begeleiding en netwerking in aantal bereikte ondernemers is ongeveer gelijk: 64-36.

Bereik begeleiding, netwerking jaar 4



Contract Ondernemerschap en Innovatieversnelling in 2020 en 2021

Het vernieuwde contract ondernemerschap en innovatieversnelling ging van start op 1 juli 2021. Tot dusver vonden twee rapportagemomenten plaats: 1 oktober 2021 en 1 februari 2021, waarop de dienstverleners hun prestaties weergaven in de nieuw opgebouwde e-tool. De onderstaande bereikcijfers zijn dan ook noodzakelijkerwijze een heel voorlopige weergave van het bereik van dit contract. De belangrijkste conclusie op dit ogenblik is dat de dienstverlening op alle onderliggende thema's gestart is en dat de dienstverleners er dus relatief goed in slagen om de dienstverlening (digitaal) te organiseren, ondanks de beperkende maatregelen ten gevolge van de COVID-crisis.

Voor wat betreft het thema ondernemers in moeilijkheden, dit thema wordt op dit ogenblik enkel gebruikt door dienstverlener NSZ. De dienstverlening is beperkt, omdat de kernspeler Dyzo een gesubsidieerde partner ondernemerschap is. Veel informatiesessies met betrekking tot coronamaatregelen bevinden zich in de thema's Groei en Professionalisering en/of financiële geletterdheid.

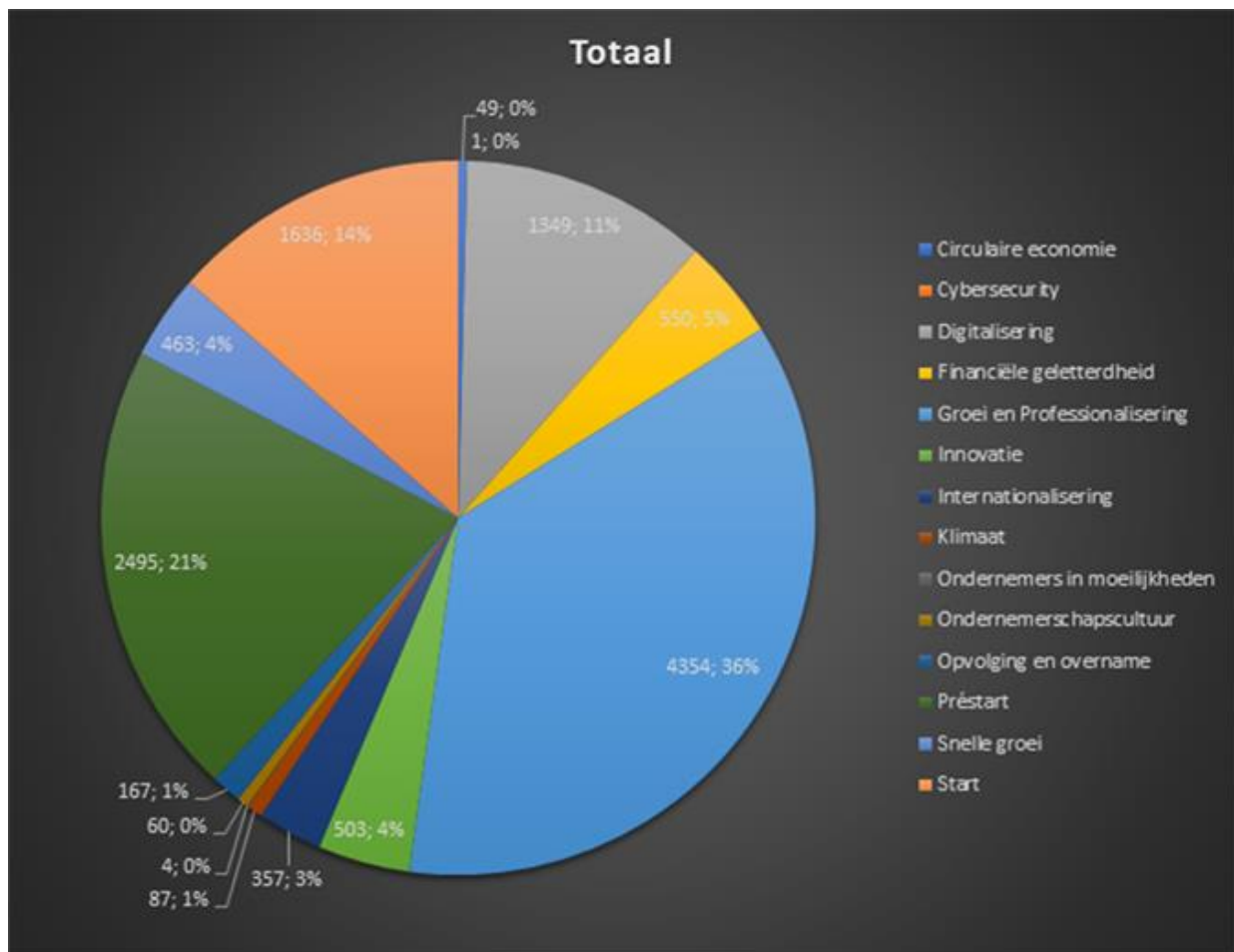
E-tool

Waar de rapportage van de prestaties in het aflopende contract ondernemerschap via e-mail en Excel verliep, werd in het nieuwe contract ondernemerschap en innovatieversnelling afgesproken dit via een e-tool te laten verlopen. Dat heeft als voordeel dat de onderliggende data (ondernemingsnummers, rijksregisternummers) in het *datalake* van VLAIO terecht komen en op termijn beschikbaar zijn voor analyses. De eerste twee betaalmomenten zijn achter de rug, de e-tool lijkt naar behoren te werken.

In een volgende stap is het de doelstelling dezelfde werkwijze te hanteren voor de gesubsidieerde partners ondernemerschap, waardoor ook deze data beschikbaar worden. VLAIO streeft ernaar dit vanaf 2022 mogelijk te maken in de e-tool.

Onderstaand worden de cijfers van de eerste twee rapportagemomenten weergegeven.

Bereikcijfers per thema

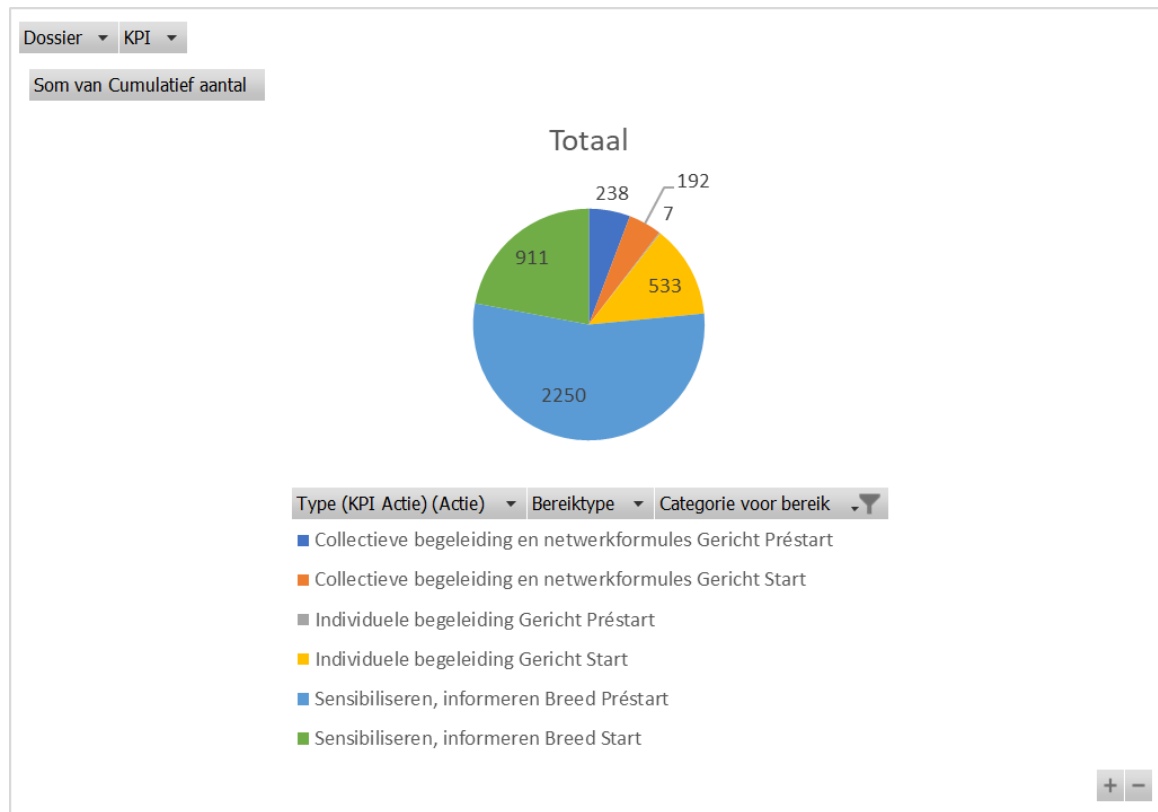


Dossier	(Alle)
KPI	(Alle)

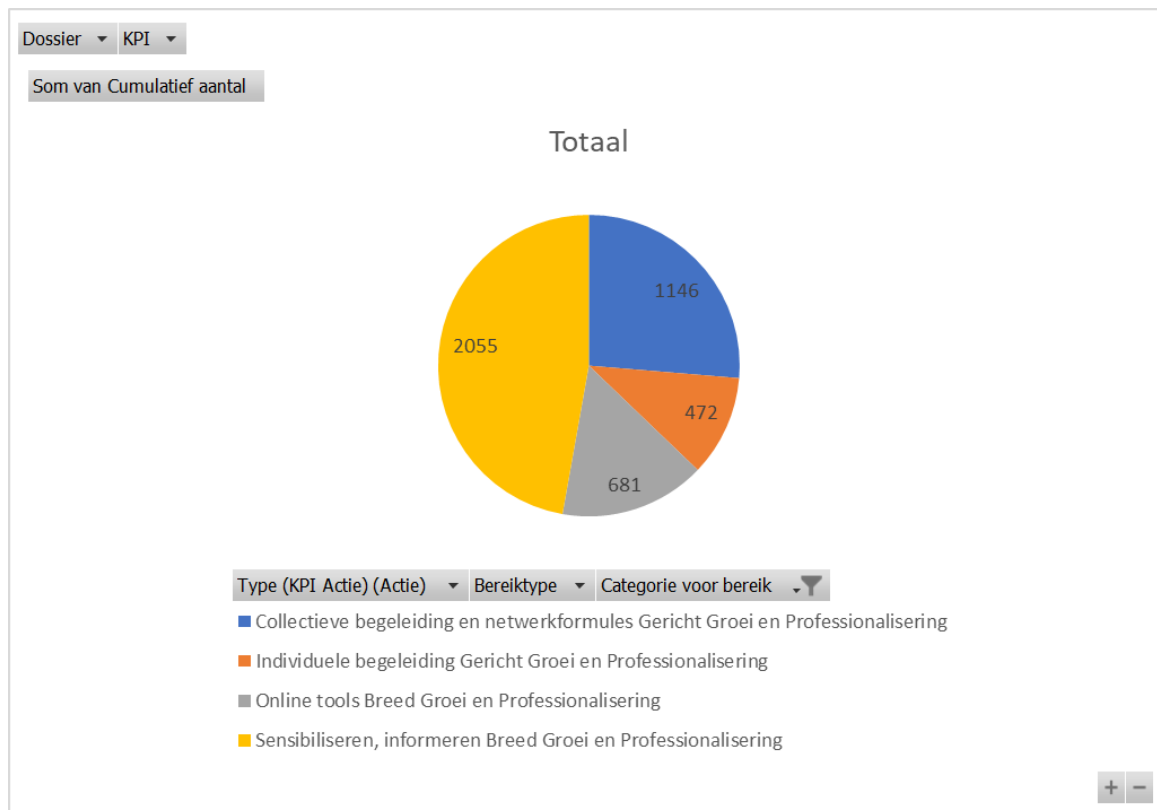
Rijlabels	Som van Cumulatief aantal
Beeldvorming, events	61
Breed	61
Cybersecurity	1
Ondernemerschapscultuur	60
Collectieve begeleiding en netwerkformules	2202
Breed	60
Snelle groei	60
Gericht	2142
Circulaire economie	48
Digitalisering	122
Financiële geletterdheid	80
Groeï en Professionalisering	1146
Innovatie	64
Internationalisering	35

Opvolging en overname	47
Préstart	238
Snelle groei	170
Start	192
Individuele begeleiding	1209
Breed	20
Snelle groei	20
Gericht	1189
Circulaire economie	1
Digitalisering	10
Financiële geletterdheid	76
Groei en Professionalisering	472
Innovatie	3
Ondernemers in moeilijkheden	4
Opvolging en overname	27
Préstart	7
Snelle groei	56
Start	533
Missies, bootcamps, matchmaking,...	59
Gericht	59
Financiële geletterdheid	20
Snelle groei	39
Online tools	981
Breed	681
Groei en Professionalisering	681
Gericht	300
Digitalisering	300
Opgestarte vervolgentrajecten of implementaties	5
Gericht	5
Innovatie	5
Sensibiliseren, informeren	7558
Breed	7558
Digitalisering	917
Financiële geletterdheid	374
Groei en Professionalisering	2055
Innovatie	431
Internationalisering	322
Klimaat	87
Opvolging en overname	93
Préstart	2250
Snelle groei	118
Start	911
Eindtotaal	12075

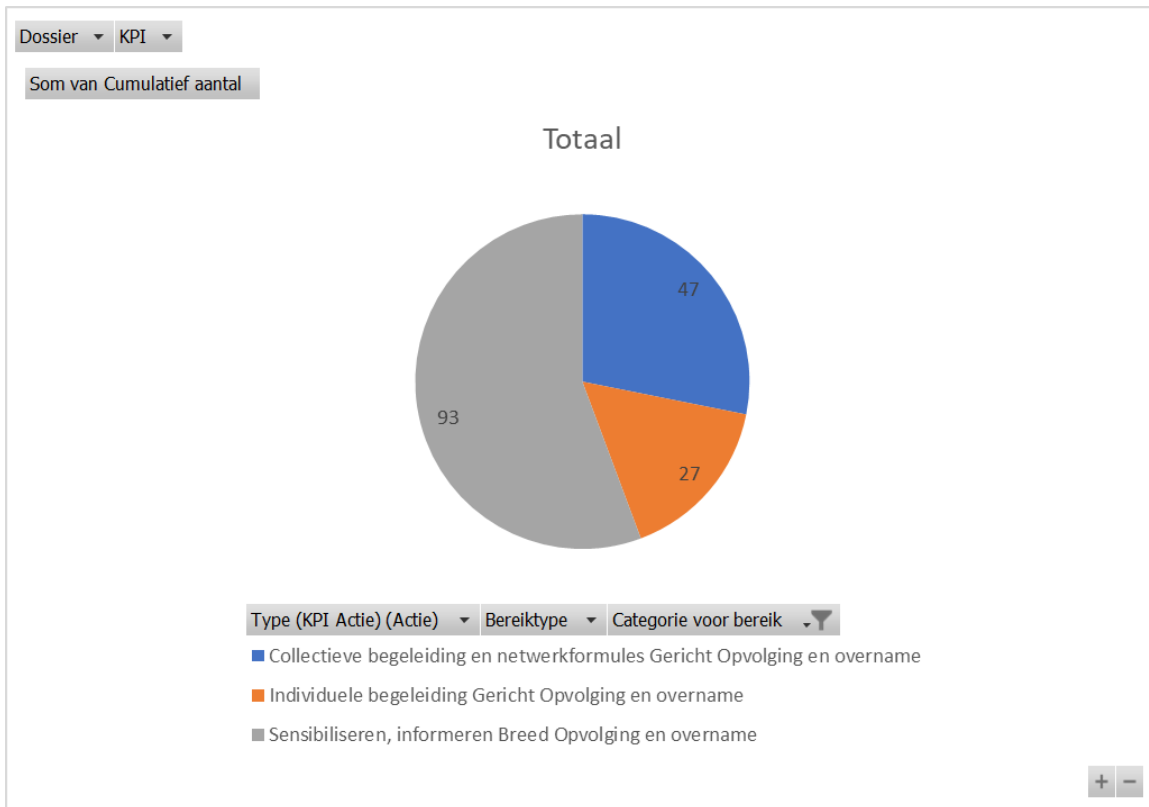
Bereik binnen de levensfase prestart/start



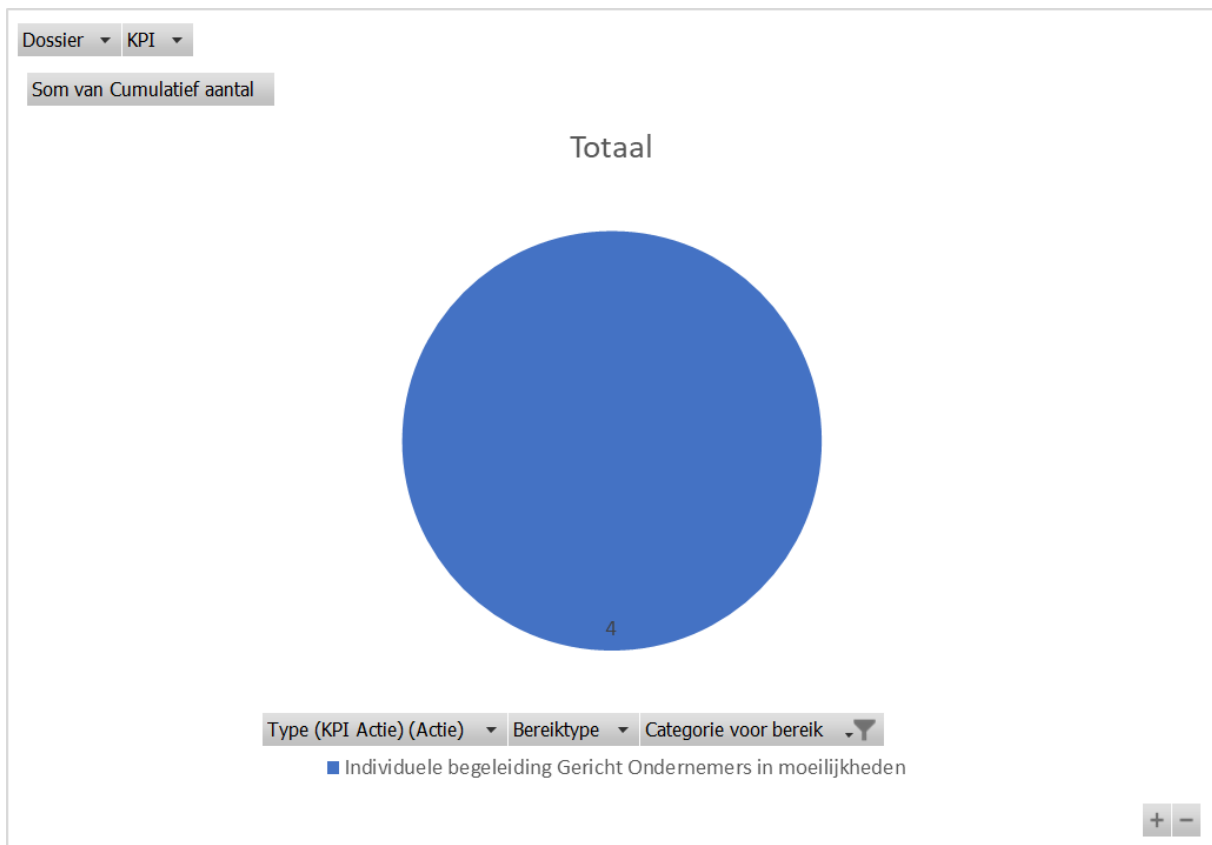
Bereik binnen de levensfase Groei en Professionalisering



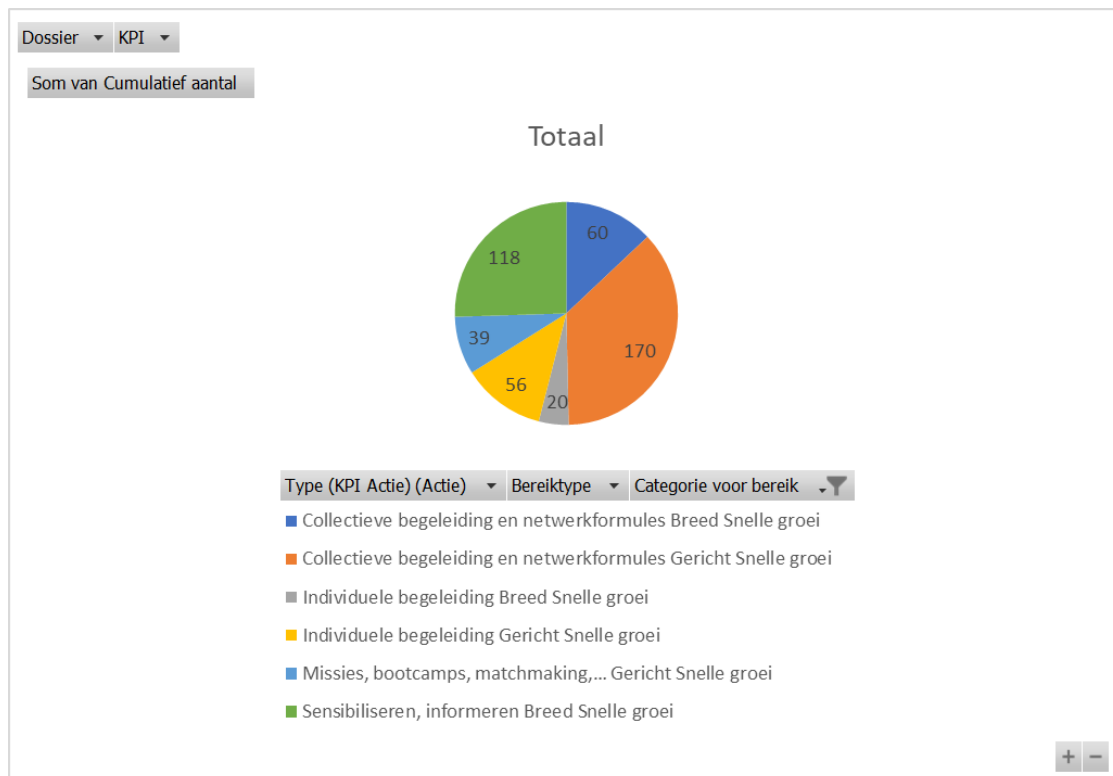
Bereik binnen de levensfase Opvolging en Overname



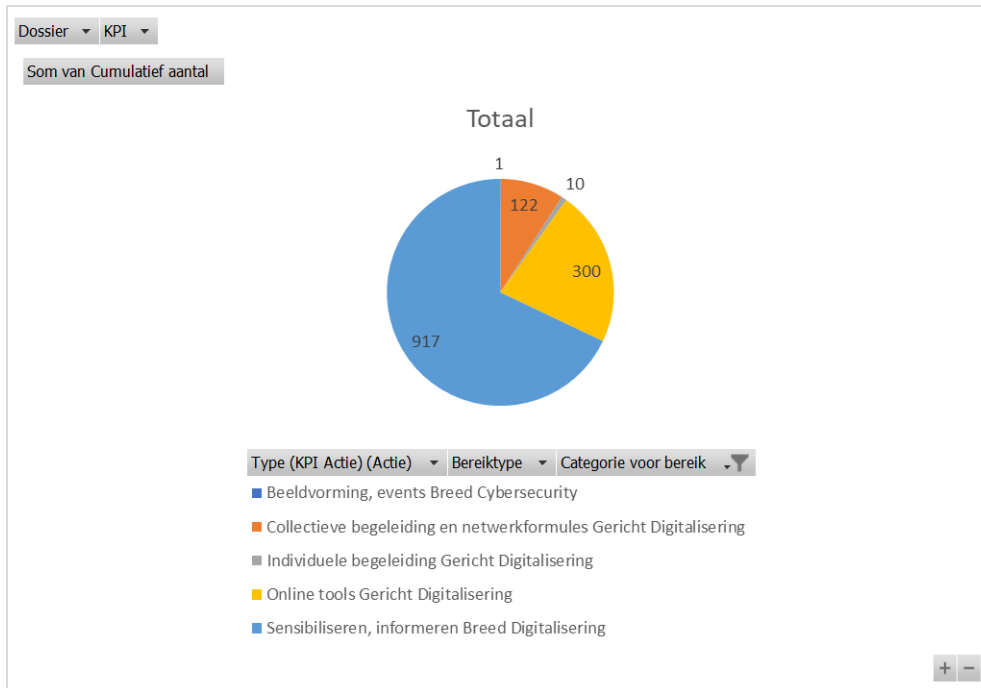
Bereik binnen de levensfase Ondernemers in moeilijkheden



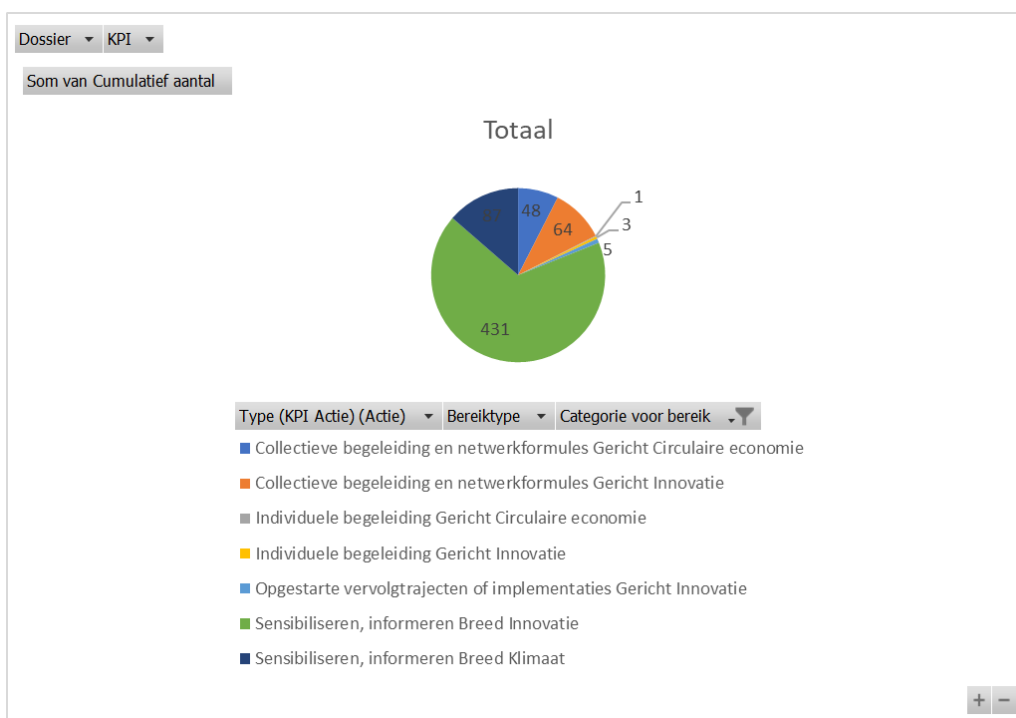
Bereik bij startups en scale-ups, thema Snelle groei



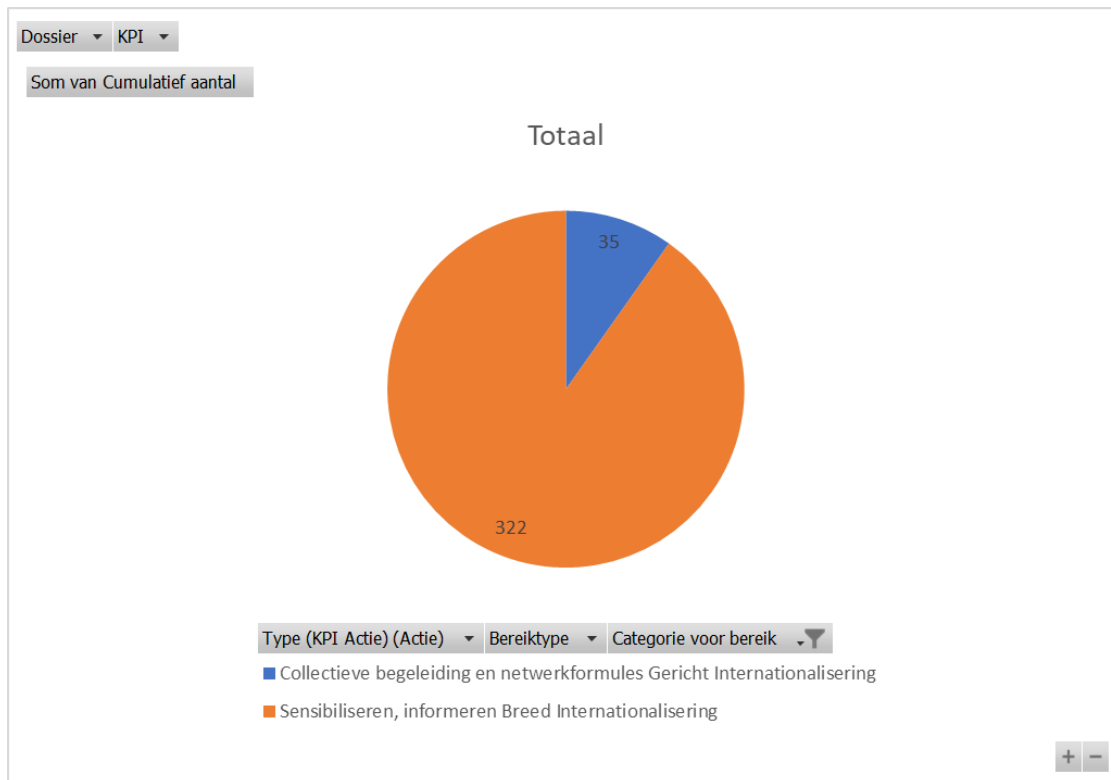
Bereik binnen het thema Digital readiness, Digitale geletterdheid (inclusief AI, CS, ...)



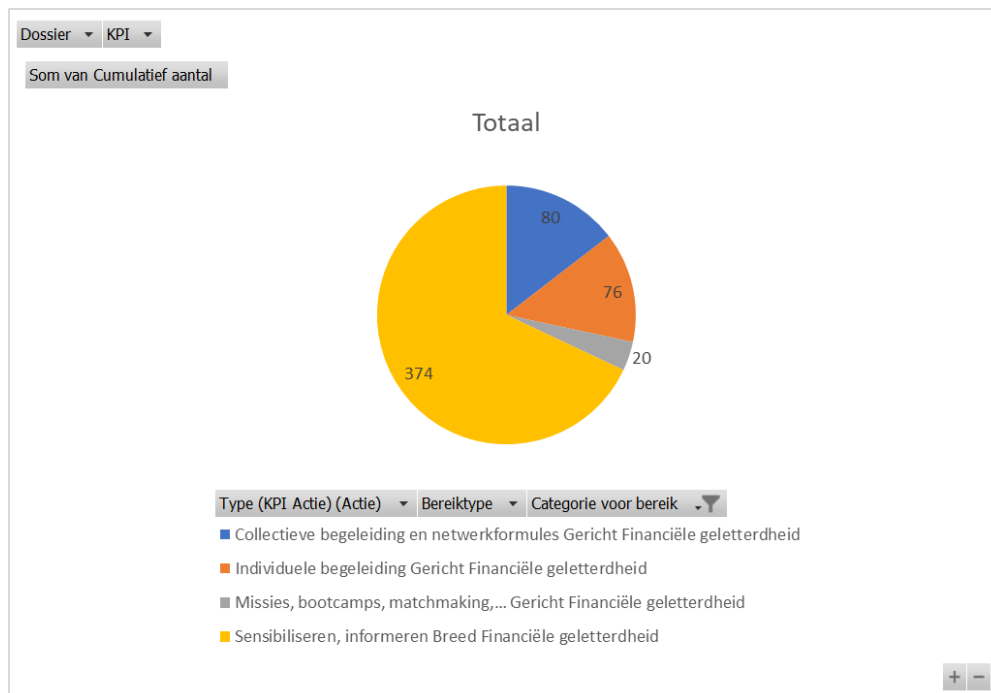
Bereik binnen het thema Duurzaamheid (inclusief circulaire economie, klimaat, ...)



Bereik binnen het thema internationalisering

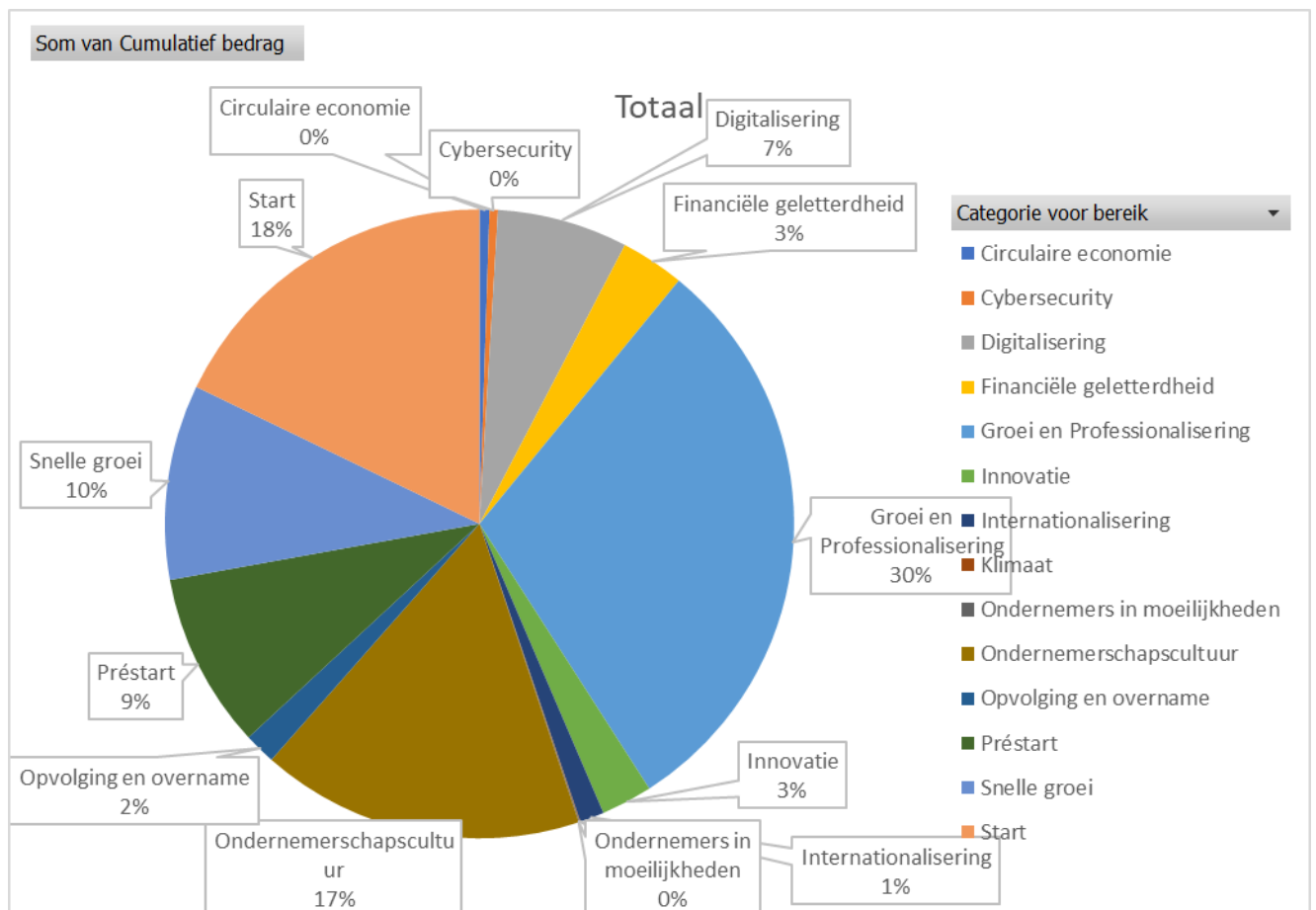


Bereik binnen het thema investor readiness/financiële geletterdheid



Betaalde bedragen per thema (tussentijdse balans na twee betaalmomenten)

Rijlabels	Som van Cumulatief bedrag
Circulaire economie	22.366,40
Cybersecurity	19.000,00
Digitalisering	295.735,03
Financiële geletterdheid	144.058,20
Groei en Professionalisering	1.321.287,28
Innovatie	115.976,38
Internationalisering	54.932,99
Klimaat	1.575,50
Ondernemers in moeilijkheden	2.150,92
Ondernemerschapscultuur	731.747,00
Opvolging en overname	71.470,04
Préstart	397.407,28
Snelle groei	441.790,93
Start	785.200,63
Eindtotaal	4.404.698,58



Betaalde bedragen per partner (tussentijdse balans na 2 betaalmomenten)

Dossiernummer	Dienstverlener	Totaal vastlegging	Betaald 1e rapport	Betaald 2e rapport	Betaald totaal	Saldo	Saldo/VAK
OHO.2020.0001	Scaleups.eu	299.998,93 €	0,00 €	162.228,84 €	162.228,84 €	137.770,09 €	45,92%
OHO.2020.0002	Verso	250.000,52 €	0,00 €	65.611,16 €	65.611,16 €	184.389,36 €	73,76%
OHO.2020.0003	Syntra West	199.090,98 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	199.090,98 €	100,00%
OHO.2020.0004	Netwerk Ondernemen	749.913,23 €	104.401,06 €	117.328,75 €	221.729,81 €	528.183,42 €	70,43%
OHO.2020.0005	Starterslabo	609.599,21 €	0,00 €	112.562,98 €	112.562,98 €	497.036,23 €	81,53%
OHO.2020.0006	NIVB (VCB)	1.100.970,53 €	10.911,96 €	151.965,05 €	162.877,01 €	938.093,52 €	85,21%
OHO.2020.0007	Voka	6.139.648,09 €	911.589,06 €	1.145.354,60 €	2.056.943,66 €	4.082.704,43 €	66,50%
OHO.2020.0008	Unizo	8.550.854,62 €	1.067.771,34 €	1.657.698,79 €	2.725.470,13 €	5.825.384,49 €	68,13%
OHO.2020.0009	NSZ	849.997,17 €	72.222,52 €	56.703,70 €	128.926,22 €	721.070,95 €	84,83%
OHO.2020.0010	Industriepartnerschap	3.751.397,73 €	153.167,85 €	100.705,64 €	253.873,49 €	3.497.524,24 €	93,23%
OHO.2020.0011	Sirris (perceel 3)	648.301,18 €	0,00 €	52.315,20 €	52.315,20 €	595.985,98 €	91,93%

4. Internationale omgevingsanalyse

Op 23 maart 2021 publiceerde de OESO enkele ontwerpstudies die ingaan op ondernemerschaps- en kmo-beleid in het licht van de economische en maatschappelijke crisis die volgt uit COVID-19. Het betreft:

- OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021. Draft Chapter 1 – SME and entrepreneurship performance in times of COVID-19
- OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021. Draft Part II – SME & Entrepreneurship policies for a fair and sustainable recovery
- OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021. Presentation of the 2021 edition and next steps
- Stocktake of existing SME policy frameworks in OECD countries. An OECD Strategy for SMEs
- Understanding SME Heterogeneity: Towards policy relevant typologies for SMEs and entrepreneurship. An OECD Strategy for SMEs

De ontwerpstudies van de OESO worden gebaseerd op het algemene evaluatiekader dat de OESO hanteert voor ondernemerschap en kmo-beleid. Dat evaluatiekader overstijgt de scope van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling, maar geeft wel een goed inzicht in wat beleidsmogelijkheden zijn. Hieronder wordt de grafische weergave van het evaluatiekader opgenomen:

Box 1. Analytical framework for benchmarking SME&E performance, business conditions and policies: the SME&E Outlook

The SME&E Outlook 2019 shed the foundations for future work on measuring, benchmarking and monitoring policies for SMEs and entrepreneurship. It proposed a conceptual framework composed of six pillars, underpinned by a cross-cutting element on SME and entrepreneurship policy governance (Figure 1). The six pillars discuss the state and evolution of framework conditions for entrepreneurship and SME development (business environment) and the conditions under which SMEs can access and make use of strategic resources (access to strategic resources). Figure 2 presents a more detailed overview on each pillar and the topics it covers.

Figure 1. 6+1 pillars of SME&E performance

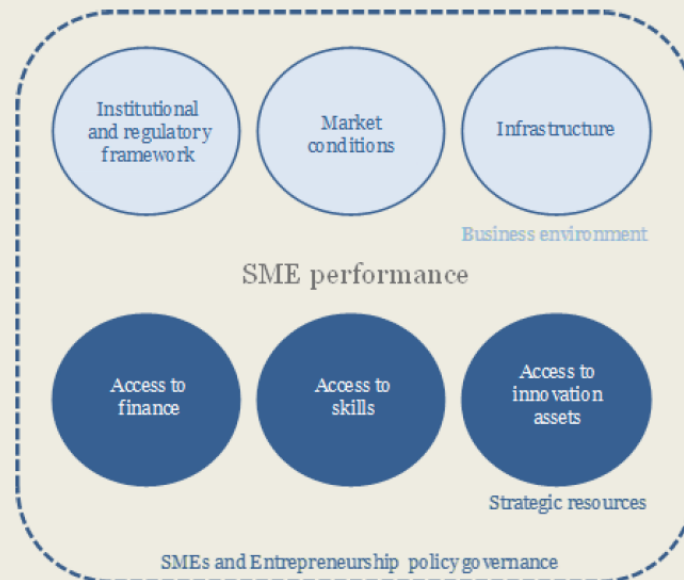
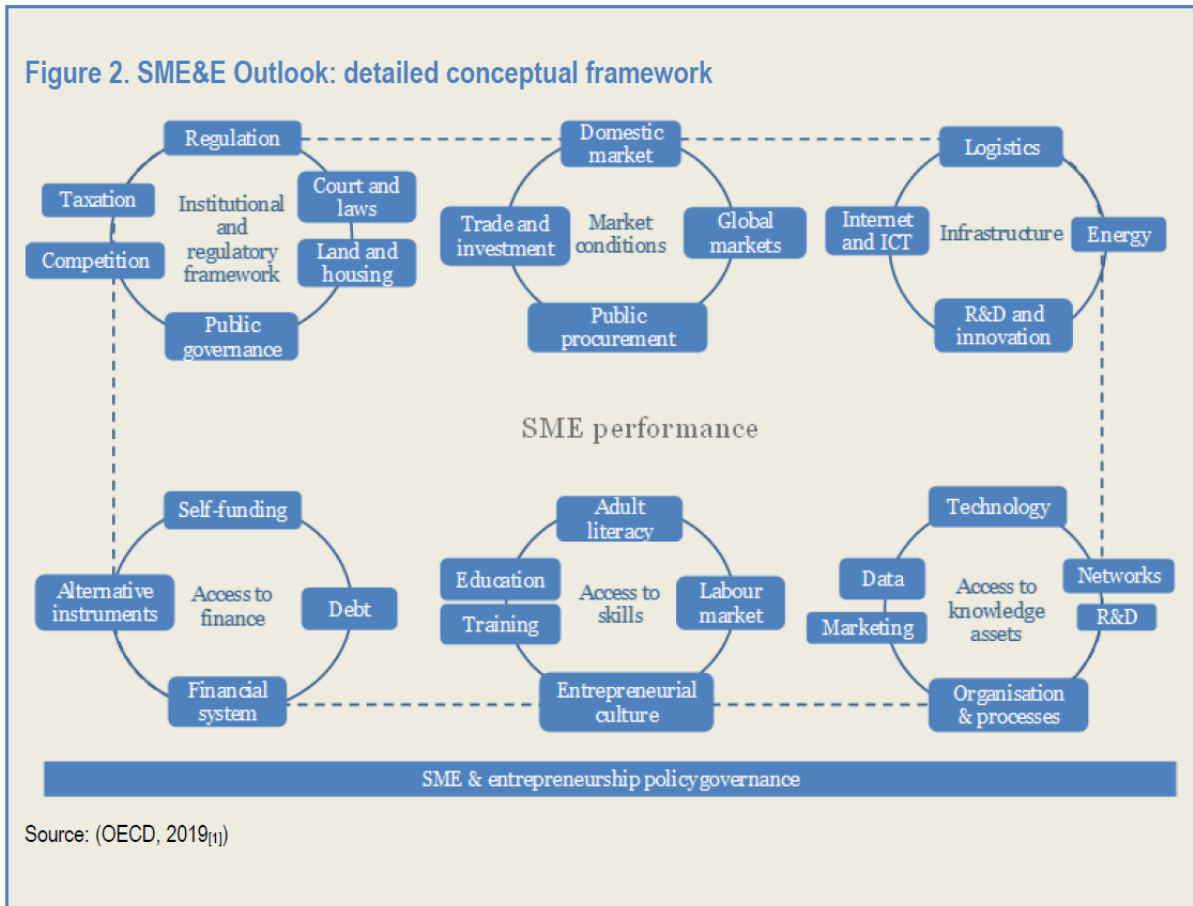


Figure 2. SME&E Outlook: detailed conceptual framework



Source: (OECD, 2019⁽¹¹⁾)

In wat volgt geven we de belangrijkste vaststellingen van de OESO weer, voor wat betreft de gevolgen van de crisis op het algemene klimaat inzake ondernemerschap en kmo's. De OESO doet deze vaststellingen altijd voor haar gehele werkingsgebied, maar het valt op dat deze vaststellingen grotendeels overeenkomen met de situatie in Vlaanderen. Gelet op het gebrek aan voldoende recente data om kwantitatieve analyses op te doen, valt op dat de OESO vooral kwalitatieve overwegingen maakt.

Financiële gezondheid kmo's en toegang tot financiering

De financiële situatie van de kmo's was grotendeels gezond en positief bij de start van de crisis. De toegang van kmo's tot financiering was positief, met lage intrestvoeten en een lage weigeringsgraad van aangevraagde kredieten. De afhankelijkheid van veel kmo's van auto-financiering of bankfinanciering maakt hen wel kwetsbaar voor crisissen. Het risico bestaat binnen het OESO-gebied dat de versterking van alternatieve vormen van financiering sinds de kredietcrisis van 2008-2009 een terugval kent.

Sinds de kredietcrisis van 2008-2009 was er een stijging in alternatieve vormen van financiering voor kmo's. Een belangrijk element hierin was het gebruik van privaat kapitaal, bijvoorbeeld via webplatformen. Digitale hulpmiddelen en platformen hebben de toegang tot financiering vereenvoudigd voor veel ondernemers en betekenden een versterking van financieringsvormen als leasing, factoring e.d. Het aantal risicokapitaalinvesteringen voor kmo's steeg de laatste jaren, ook dankzij ondersteunende overheidsmaatregelen. Er zijn signalen dat risicokapitaalinvesteringen en andere vormen van alternatieve financiering effecten ondervinden van de crisis, zodat er op deze financieringsvormen mogelijk een terugval komt in vergelijking met de vorige jaren.

Kleinere ondernemingen blijven intussen wel sterkere hinder ondervinden om hun toegang tot financiering te verzekeren tijdens deze crisis. Hierbij speelt zeker ook mee dat de eigenaars van kleinere ondernemingen doorsnee minder financieel geletterd zijn, minder kennis hebben van de

beschikbare financieringsmogelijkheden. Daardoor zijn kleinere ondernemingen meer afhankelijk van autofinanciering en cash flow, zowel voor vaste kosten als voor de vergoedingen aan hun werknemers.

Specifiek voor technologisch gedreven startups speelt de moeilijkheid om de eigenheid van de onderneming, of de opgebouwde kennis als waarborg te geven.

De kredietvoorwaarden voor kmo's verslechterden tot dusver veel minder in de huidige crisis dan tijdens de crisis van 2008-2009. Maar aandacht blijft gezien het voorgaande noodzakelijk voor deze situatie.

Faillissementspreventie

Ondanks de enorme economische terugval door de pandemie blijkt uit de vandaag beschikbare faillissementsstatistieken geen stijging in het aantal faillissementen. In alle OESO-landen waar er hierover data beschikbaar zijn, daalde het aantal faillissementen in 2020 ten opzichte van 2019. Dit kan zowel zijn ten gevolge van de financiële steun vanuit de overheid die eenvoudig voor een uitstel van de faillissementsgolf zorgt, als door het trager of niet functioneren van bevoegde rechtbanken ten gevolge van de lockdown.

Belangrijk is dat er tijdig beleid ontstaat om ondernemingen te helpen hun nieuw opgebouwde schuld te herstructureren, degelijke insolventieprocedures voor ondernemingen, maar ook het tijdig detecteren en vermijden van keteneffecten indien het aantal faillissementen zou stijgen. Een risico op een te grote stijging van de schuld van de ondernemingen met faillissementen als gevolg blijft zeker aanwezig. Een gepaste begeleiding naar financiering en een voldoende aanbod aan financieringsvormen is dan belangrijk.

Startersdynamiek

Op het hoogtepunt van de crisis viel het aantal startende bedrijven scherp terug, maar in de meeste landen vond nadien ook een sterke inhaalbeweging plaats, zodat optimisme gewettigd is. Wat nog onduidelijk is, is hoeveel van deze startende bedrijven starters uit noodzaak zijn, als gevolg van de crisis.

Zoals bekend is een sterke starterscultuur in crisistijd uitermate belangrijk om de economie te vernieuwen, nieuwe jobs te creëren, om de ondernemingen die op basis van verouderde businessmodellen werken te vervangen en globaal om de productiviteit en innovatiegehalte, en in het huidige klimaat duurzaamheid, van de economie als geheel te verhogen.

Het blijft dan ook belangrijk heel sterk in te zetten op technologisch vernieuwend groei-ondernemerschap, naast meer generiek, soms noodzaak gedreven, ondernemerschap. Belangrijk blijft het groeipotentieel van de startende ondernemingen, vanuit sectoren die bijdragen aan de industriële transitie (industrie 4.0, circulaire economie, digitale businessmodellen, ...).

Doelgroepen voor ondernemerschapsbevorderende actie

Er lijken stijgende aanwijzingen te zijn dat freelancers, vrouwen en ondernemers uit minderheidsgroepen sterker getroffen werden door de crisis dan andere groepen. Dit is het gevolg van sterkere uitdagingen op vlak van toegang tot financiering, de sectoren waarin ze actief zijn en grotere verantwoordelijkheden in het huishouden voor vrouwen.

Voor micro-ondernemingen was de kans groter op een volledige sluiting van de activiteiten tijdens de crisis. Kmo's in de meest getroffen sectoren (retail, voeding, ...) hadden een grotere kans op sluiting dan de gemiddelde kmo.

Digitale businessmodellen en e-commerce

Digitalisering en online verkoop brachten soelaas voor veel ondernemers, maar er blijven sterke uitdagingen voor vooral kleinere ondernemingen, waar de interne capaciteit om aanpassingen door te voeren aan de noden van digitaal ondernemerschap het kleinst zijn. De verkoop online en via platformen lijkt een blijvende verschuiving van aankoopgedrag te zijn.

Het ontwikkelen van de capaciteit om producten online te verkopen, samen met de stijging in online platformactiviteiten, zal blijvende effecten hebben. Dit is een echte versnelling van de digitaliseringsgraad van kmo's. Platformen bieden eenvoudige paden naar digitalisering voor ondernemingen, terwijl ze ook diensten aanbieden aan hun gebruikers (logistieke dienstverlening, betalingsdiensten, advertenties, conflictoplossing, ...).

Voorals iets grotere kmo's hebben als gevolg van de COVID-crisis hun digitaliseringsgraad versneld. Kleinere ondernemers hebben vaker moeilijkheden met de kostprijs van digitale transformatie en een gebrek aan vaardigheden en besef van de benodigde digitale transformatie. Overheidssteun en -begeleiding gericht op deze groepen is nodig en nuttig.

5. Vlaamse omgevingsanalyse

Ondernemerschap en ondernemerschapscultuur

Aantal ondernemingen en oprichtingen van ondernemingen

Er is een gunstige dynamiek op het vlak van ondernemerschap in Vlaanderen. Eind 2019 waren er 617.685 btw-plichtige ondernemingen actief in het Vlaams Gewest. Dat zijn ong. 33% meer ondernemingen t.o.v. 2009 en bijna 21% meer t.o.v. 2014. Er waren in 2019 64.140 oprichtingen, wat wil zeggen dat er 43% meer starters zijn dan in 2009. In de cijfers van 2019 kunnen we uiteraard nog geen impact vaststellen van de coronapandemie en de daaraan gekoppelde maatregelen. Als we de cijfers van de maandevoeluties van btw-plichtige ondernemingen voor 2020 samen tellen, dan komen we op 70.256¹ oprichtingen (eerst ingeschrevenen en opnieuw ingeschrevenen) op basis van STATBEL.

In vergelijking met de som van de maandevoeluties van btw-plichtige ondernemingen voor 2019, gaat het om 4% meer oprichtingen. Deze cijfers kunnen we echter, zoals in voetnoot ook aangegeven, niet als jaarcijfers beschouwen, maar moeten we met de nodige voorzichtigheid hanteren. In de meeste maanden van 2020 lag het aantal opgerichte ondernemingen hoger dan het aantal opgerichte ondernemingen in dezelfde maand in 2019. Enkel in maart, april en mei (periode van 1^{ste} lockdown) was dat niet het geval.

Ook uit de recent gepubliceerde startersatlas van Unizo, Graydon en UCM blijkt nog het hoge aantal oprichtingen tijdens het erg speciale jaar 2020. Afgelopen jaar werden in ons land 106.788 nieuwe ondernemingen (eenmanszaken en vennootschappen) opgericht. Dat is ondanks de coronacrisis een lichte stijging (+0,64 procent) ten opzichte van de 106.108 in 2019. In 2019 werden in Vlaanderen 64.831 ondernemingen opgericht, in 2020 waren dat er 65.555 of 1,12% meer dan in 2019.

Toch heeft corona een rem gezet op de groei van de voorgaande jaren. Zo telde 2018, toen de kaap van de 100.000 starters voor de eerste keer werd overschreden, 5,3 procent meer starters dan in 2017. In 2019 was dat zelfs 6 procent.

¹ Dit is de som van de maandevoeluties en dus niet vergelijkbaar met de eerder vermelde jaarstatistiek voor 2019. Voor een gegeven jaar, zal het aantal 'oprichtingen' in de jaarlijkse statistiek lager liggen dan de som van de oprichtingen geteld in de maandstatistiek. De jaarlijkse statistiek voor 2020 wordt pas dit najaar gepubliceerd.

De minimale stijging in 2020 is grotendeels te danken aan de groei in Vlaanderen (+1,1 procent). Zowel in Wallonië (-5 procent) als in Brussel (-11,2 procent) is er een sterke daling van het aantal starters. In alle Vlaamse provincies behalve Antwerpen is er een stijging. In Wallonië is er een daling in alle provincies behalve Luxemburg.

Voorlopige cijfers van het eerste kwartaal van 2021 tonen een toename van het aantal starters in België met 4,5 procent ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Die groei is vooral te danken aan de spectaculaire klim met maar liefst 40,7 procent in maart ten opzichte van dezelfde maand vorig jaar, toen de coronacrisis genadeloos losbrak. Die groei in maart deed zich voor in de drie gewesten: +42,5 procent in Vlaanderen, +40,4 procent in Wallonië en +36 procent in Brussel.

De sterkste groei is te zien in de (online) detailhandel, de sterkste verliezers zijn recreatie, transport en horeca. De kleinhandel is enigszins verrassend de grootste stijger (+22,6 procent). 'Die groei zit vooral in het aantal starters in e-commerce, met bijna een verdubbeling', verduidelijkte Eric Van Den Broele, directeur onderzoek en ontwikkeling bij Graydon in het uitgevaardigde persbericht.

Ook in de bouwsector nam het aantal starters behoorlijk sterk toe (+10,2 procent).

Doordat het aandeel stoppers in vergelijking met voorgaande jaren opvallend laag ligt (-12,9 procent ten opzichte van 2019), groeit de totale ondernemerspopulatie anno 2020 met 2,6 procent tegenover 2019. Hier speelt het effect van de overheidsmaatregelen (moratorium faillissementen, steunmaatregelen).

Het aantal starters van 2020 dat zijn activiteiten stopzette lijkt tot nu toe met 5,4 procent in dezelfde lijn te liggen als voorgaande jaren.

Het aandeel zelfstandigen in de bevolking (15-64 jaar) bedroeg in 2019 in het Vlaams Gewest 9%. Dit aandeel is eerder stabiel en is vrij vergelijkbaar met het EU-15 gemiddelde van 9,2%. We scoren hiermee beduidend hoger dan Noorwegen, Zweden, Denemarken, Luxemburg, Frankrijk en Duitsland en vrij vergelijkbaar met Finland. Van de nabijgelegen landen laten enkel Nederland en het Verenigd Koninkrijk een hoger aandeel zelfstandigen in de bevolking optekenen dan Vlaanderen. Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest tekende in 2019 een aandeel van 9,3% op.

Wanneer we een opsplitsing maken naar geslacht, merken we dat het aandeel vrouwelijke zelfstandigen in de bevolking met 6,2% veel lager is dan het aandeel mannelijke zelfstandigen (11,8%). Deze situatie is eveneens vergelijkbaar met het Europese gemiddelde.

Ondernemen als valabele carrièrekeuze

In 2020 gaf 7,8% van de Vlamingen (tussen 18-64 jaar), in het jaarlijks onderzoek naar de perceptie van ondernemerschap bij de bevolking, aan actief te zijn als ontluikend of nieuw ondernemer. Deze cijfers liggen beduidend lager en doorbreken de positieve trend van de voorgaande jaren, vooral dan wat betreft ontluikend ondernemerschap. Toch overstijgt de totale ondernemerschapsactiviteit nog steeds die van 2016 en eerdere jaren².

Verder blijkt dat in 2020 de helft van de Vlamingen (50%) ondernemerschap als een wenselijke carrièrekeuze beschouwt. Dit is een lichte daling ten opzichte van voorgaande jaren die vermoedelijk toe te schrijven is aan de COVID-19 pandemie. Daarnaast vermeldt ongeveer 59% van de respondenten dat succesvolle ondernemers in Vlaanderen aanzien en respect genieten, wat gelijkaardig is aan het cijfer voor 2019 en 2018 en iets lager dan in 2017 en 2016. Daarnaast vindt 53% van de Vlamingen dat

² Bron: Beleidsrapport Steunpunt Economie en Ondernemen, Ondernemerschapscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: situatie 2020 (nog niet gepubliceerd).

men vaak verhalen over succesvolle jonge bedrijven ziet in de media. Dit cijfer schommelde de voorbije jaren sterk en ligt nu opnieuw iets hoger dan vorig jaar.

Slechts 22% van de Vlamingen is van mening dat er zich in onze regio (in de komende 6 maanden) goede opportuniteiten zullen voordoen om een bedrijf op te richten. Dit is uiteraard een daling in vergelijking met de cijfers van voorgaande jaren. Bijkomende verzamelde informatie toont aan dat deze daling ook effectief te wijten is aan de COVID-19 pandemie. Zo verwacht maar liefst 67% van de Vlamingen minder goede opportuniteiten om te ondernemen in de omgeving door de COVID-19 uitbraak. 47% van de respondenten denkt over de nodige kennis, vaardigheden, competenties en ervaring te beschikken om te ondernemen. Dit is een lichte daling ten opzichte van vorig jaar en 2018, maar ligt hoger dan in 2016 en 2017.

Angst om te falen

Verder denkt 39% van de Vlamingen die opportuniteiten zien, toch geen onderneming te zullen opstarten omwille van de vrees om te falen. Dit is een daling ten opzichte van de voorbije jaren (2014-2019).

De onderzoekers stellen dat “het waarschijnlijk is dat die individuen die ook in tijden van crisis opportuniteiten zien, ook minder faalangst vertonen dan de rest van de populatie. Dit inzicht verklaart mogelijks ook waarom deze statistiek in het verleden, ondanks de aanhoudende inspanningen van de Vlaamse overheid, stelselmatig steeg (in de periode 2005-2015) of stabiel bleef (in de periode 2016-2019). Waarschijnlijk steeg niet de algemene faalangst bij de totale populatie, maar zagen meer en meer mensen, ook die met hogere faalangst, opportuniteiten om te ondernemen. Wanneer ze de faalangst voor de totale populatie van Vlamingen bekijken (en dus niet enkel voor zij die ook opportuniteiten verwachten), zien ze een veel stabielere beeld over de voorbije periode.³”

Beleidsconclusies beleidsrapport Steunpunt Economie en Ondernemen, Ondernemerscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: situatie 2020 (nog niet gepubliceerd).

Het nog niet gepubliceerde rapport 2020 over ondernemerscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen geeft volgende aanbevelingen mee.

Ondernemen als valabele carrièrekeuze

De studie toont een stabiel en positief beeld van de maatschappelijke perceptie rond ondernemerschap in Vlaanderen. De COVID-19 pandemie heeft slechts beperkte impact gehad op hoe er in Vlaanderen naar ondernemerschap wordt gekeken. Meer dan de helft van alle Vlamingen geeft aan dat succesvolle ondernemers in Vlaanderen aanzien en respect genieten en dat men vaak verhalen over succesvolle jonge bedrijven ziet in de media. Ongeveer de helft van alle Vlamingen kent een ondernemer die de voorbije twee jaar een zaak heeft opgericht en beschouwt ondernemen in 2020 als een interessante carrièrekeuze. Dit laatste cijfer ligt wel lager dan in de voorbije jaren, wat te wijten kan zijn aan de COVID-19 situatie.

Alhoewel het vertrouwen in de eigen competenties om te ondernemen ondanks de COVID-19 crisis vrij stabiel bleef, zien we een duidelijke daling in het aantal Vlamingen dat de komende zes maanden opportuniteiten verwacht om te ondernemen. Waar 11% van de bevolking naar aanleiding van COVID-19 meer opportuniteiten verwacht om te ondernemen, verwacht maar liefst 67% dat er door deze

³ Bron: Beleidsrapport Steunpunt Economie en Ondernemen, Ondernemerscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: situatie 2020 (nog niet gepubliceerd).

crisis juist minder opportuniteiten zullen zijn. In totaal verwacht slechts 22% de komende zes maanden opportuniteiten om te ondernemen in de regio waar hij/zij woont. Vorig jaar lag dit cijfer nog op 40%.

Angst om te falen

Van hen die wél nog opportuniteiten verwachten, zou 'slechts' 39% zich door angst om te falen laten tegenhouden om hierop in te spelen. Dit cijfer ligt lager dan in het verleden wat suggereert dat die individuen die ook in tijden van crisis opportuniteiten zien, ook minder faalangst vertonen dan de rest van de populatie. Dit inzicht verklaart waarschijnlijk ook waarom deze statistiek in het verleden, ondanks de aanhoudende inspanningen van de Vlaamse overheid; stelselmatig steeg. Niet de algemene faalangst bij de totale populatie steeg. Wel zagen meer en meer mensen, ook die met hogere faalangst, opportuniteiten om te ondernemen (hetzij voor zichzelf, hetzij voor anderen).

Wanneer we de faalangst voor de totale populatie van Vlamingen bekijken (en dus niet enkel voor zij die ook opportuniteiten verwachten), zien we een veel stabiel beeld over de voorbije periode. Bijkomende analyses geven aan dat Vlamingen voornamelijk bang zijn voor de mogelijke verstoring van hun work life balance en het financiële persoonlijk risico dat ondernemen met zich zou kunnen meebrengen, en voor het feit dat ze er niet zouden in slagen de nodige financiering op te halen. Het betreft dus eerder rationele afwegingen. Vlamingen die denken dat ze geen of onvoldoende competenties hebben om te ondernemen wijzen naast het gebrek aan financiële kennis en managementcompetenties ook op onvoldoende sector- en technische kennis. Wel menen ze goed probleemoplossend te kunnen denken en over voldoende doorzettingsvermogen te beschikken.

Ondernemersactiviteit in Vlaanderen

De COVID-19 pandemie heeft een duidelijke, negatieve impact op de ondernemersactiviteit in Vlaanderen. Terwijl 4,5% van de Vlamingen een onderneming aan het opstarten is ('ontluikend ondernemerschap'), leidt 3,3% van de Vlamingen een eigen onderneming die minder dan 3,5 jaar oud is ('nieuw ondernemerschap'). In totaal was dus 'slechts' 7,8% van de bevolking tussen 18-64 jaar actief als ontluikend of nieuw ondernemer. Alhoewel deze cijfers de positieve trend van de voorgaande jaren doorbreken, overstijgen ze nog steeds die van 2016 en eerdere jaren. Dit stemt ons hoopvol voor de toekomst. In tegenstelling tot de cijfers voor ondernemerschap, stijgen de cijfers voor intrapreneurship opvallend. Ongeveer 13% van alle Vlamingen was op het moment van de bevraging actief als intrapreneur. De nood die gevestigde ondernemingen hebben aan innovatieve oplossingen voor de COVID-19 crisis zou hier wel eens een rol in kunnen spelen.

Wanneer we kijken naar de verschillen tussen de Vlamingen die anno 2020 startersactiviteiten uitoefenden (en dus behoren tot de ontluikende ondernemers of de nieuwe ondernemers) zien we dat ze vaker een man zijn (57% van de starters versus 50% van de niet-starters zijn mannen) en gemiddeld ook jonger zijn dan niet-starters (34 jaar versus 43 jaar). Verder blijken starters vaker over ondernemerservaring uit het verleden te beschikken of intrapreneur te zijn. Deze laatste vaststelling bevestigt dat intrapreneurship een opstap kan vormen naar zelfstandig ondernemerschap. Starters kennen vaker ondernemers in hun persoonlijke omgeving dan niet-starters en hebben/hadden ook vaker ouders die zelfstandig ondernemer waren. Starters zien ook meer opportuniteiten en hebben meer vertrouwen in eigen kunnen dan niet-starters. Ze scoren lager op elke onderzochte subdimensie van faalangst, en hebben een hogere Need for Achievement en meer Interne Locus of Control dan niet-starters.

Beleidsimplicaties

De implicaties voor het beleid zijn dat men moet blijven inzetten op het reduceren van faalangst en het verhogen van de ondernemerscompetenties. Op allebei deze vlakken moet bijzondere aandacht besteed worden aan de financiële aspecten van ondernemerschap. Zo blijken het financiële persoonlijk risico dat ondernemen met zich meebrengt en de toegang tot financiering door de respondenten als een belangrijk struikelblok te worden gepercipieerd. Inzetten op opleidingen die de financiële en

management competenties van onze Vlaamse bevolking verhogen en het blijven faciliteren van een voldoende uitgebreid en kwaliteitsvol aanbod aan financiering, bieden mogelijkheden om niet alleen meer succesvolle ondernemers maar ook méér ondernemers te creëren.

Het contract ondernemerschap en innovatieversnelling speelt ook sterk in op deze noden. Zowel de beeldvorming van ondernemerschap en innovatie komt naar voren, maar zeker ook de begeleiding van prestarters en starters, zowel voor de vormgeving van hun ondernemingsplan om zo sterker vat te krijgen op de risicofactoren bij de start van hun onderneming als in de informatieverzorging en toeleiding naar de beschikbare financieringskanalen voor hun onderneming.

Ook kan de overheid een rol spelen in het stimuleren van sector- en technische kennis. Ze kan hierop inzetten, niet alleen door het faciliteren en stimuleren van onderwijs en levenslang leren voor de gehele bevolking, maar ook door het blijven ondersteunen en uitbouwen van initiatieven waar sector- en technische kennis worden uitgewisseld tussen bestaande spelers en aspirant-ondernemers. Zulke initiatieven bieden aspirant-ondernemers ook de kans om andere ondernemers te leren kennen die als rolmodel kunnen fungeren en passen in een beleid dat inzet op het benutten van succesvolle ondernemers in een voorbeeldrol, maar dat er tegelijkertijd ook over waakt deze ondernemers niet als 'supermensen' af te beelden. Dit laatste zou immers bij aspirant-ondernemers de verkeerde indruk kunnen wekken dat zij zelf niet over voldoende competenties beschikken om te ondernemen; iets wat vermeden moet worden.

Dergelijke initiatieven komen sterk aan bod in het luik innovatieversnelling, waar met innovatievolgers gewerkt wordt op het adopteren van nieuwe technologieën in hun bedrijfsvoering.

Digitalisering, informatieveiligheid en digitale businessmodellen

De coronacrisis heeft de digitalisering een versnelling hoger gebracht. Veel bedrijven maakten van de noodzaak een deugd en zijn de digitale weg ingeslagen om hun producten, diensten of oplossingen aan de man te brengen, hun personeel aan de slag te houden en hun processen te optimaliseren. Werken met big data en kunstmatige intelligentie wordt hierbij steeds belangrijker. De digitalisering is niet meer weg te denken uit onze maatschappij en uit het bedrijfsleven. Een laptop, PC of ander digitaal toestel en een internetverbinding behoren zowat tot de normale uitrusting voor elke werkende. Geavanceerde toepassingen inzake elektronische communicatie waaronder ook big data en kunstmatige intelligentie zijn aan een opmars begonnen.

In 2020 analyseerde 23% van de Vlaamse bedrijven (met 10 of meer werknemers) big data t.o.v. 21% in 2018 en 17% in 2016. Vlaanderen heeft hiermee een goede positie in de EU. Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest doet het nog wel iets beter. Het analyseren van big data komt meer voor bij grotere bedrijven dan bij kleinere en neemt af naarmate de bedrijven kleiner zijn. Het analyseren van gegevens uit slimme apparaten of sensoren, het gebruik van ERP- software en het gebruik van andere softwareapplicaties zoals CRM vertoont dezelfde tendensen. In 2019 gebruikte 57% van de bedrijven met minstens 10 werknemers ERP-software om informatie te delen binnen het bedrijf. Hiermee bekleden we de koppositie binnen Europa. Het gebruik ervan ligt eveneens hoger bij grotere bedrijven maar stijgt het sterkst bij ondernemingen met 10 tot 49 werknemers. In 2019 gebruikte 50% van de bedrijven met minstens 10 werknemers een softwareapplicatie zoals CRM. Enkel Nederland doet het in de EU nog beter dan het Vlaamse gewest qua CRM-penetratie. Dergelijke softwareapplicaties worden ook het meeste gebruikt bij grotere bedrijven.

Informatieveiligheid

In 2019 beschikte 37% van de Vlaamse ondernemingen met minstens 10 werknemers over documenten over maatregelen, praktijken of procedures inzake ICT-veiligheid. Het aandeel ondernemingen dat over deze documenten beschikt, is groter in ondernemingen met meer werknemers. In de ondernemingen met minstens 250 werknemers beschikt 84% van de ondernemingen over dergelijke bronnen. Bij de kleine ondernemingen met 2 tot 9 werknemers is dat

15%. Vlaanderen scoort hiermee licht hoger dan het EU-gemiddelde (34%). Bij de top 3 Denemarken, Ierland en Zweden is echter meer dan de helft van de ondernemingen met minstens 10 werknemers in het bezit van deze documenten.

E-commerce

De meest zichtbare ontwikkeling van de digitale samenleving is de laatste tijd de opmerkelijke verspreiding en groei van de e-commerce. VLAIO speelde hier ook op in door begeleiding bij online verkoop op te nemen in het aanbod van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling.

Bij ondernemingen met minstens 10 werknemers was in de periode 2019-2020 33% van de totale omzet afkomstig van e-commerce⁴. Het aandeel van e-commerce in de totale omzet is meer dan verdubbeld sinds de eerste meting in 2010-2011. Toen ging het om 15% van de totale omzet. Sinds 2017-2018 blijft dat aandeel vrij stabiel. Het belang van e-commerce in de totale omzet neemt toe met de ondernemingsgrootte. Bij ondernemingen met 10 tot 49 werknemers was e-commerce in 2019-2020 goed voor 13% van de totale omzet. Bij ondernemingen met minstens 250 werknemers was dat 59%. Van 2010-2011 tot 2019-2020 is het belang van e-commerce in de totale omzet vooral gestegen bij de ondernemingen met minstens 250 werknemers, waar er sprake is van meer dan een verdrievoudiging. Bij de andere ondernemingen gaat het maar om een lichte stijging.

Opvallend is verder het belang van e-commerce in de totale omzet van de kleinste ondernemingen met 2 tot 9 werknemers (17%). Dat percentage ligt hoger dan bij de ondernemingen met 10 tot 49 werknemers. België hoort, samen met Ierland en Tsjechië, tot de top 3 van EU-landen waar e-commerce het grootste aandeel van de totale omzet van de ondernemingen inneemt.

6. Aandachtspunten ondernemerschap- en innovatiestimulering post-COVID

Belangrijke actiepunten voor het beleid zijn dan:

- Ondernemerscultuur en ondersteuning (pre)starters
- Aandacht voor financiering en/of ondernemingen in moeilijkheden
- Versterkte aandacht voor internationalisering
- Blijven inzetten op digitalisering en digitale businessmodellen
- Vergroening en circulaire economie

Deze thema's komen zeker in voldoende mate terug in de partnerschappen ondernemerschap en zeker ook in het contract ondernemerschap en innovatieversnelling (cf. *infra*). In die zin is de basisopdracht die aan de partners werd meegegeven bij gunning van het contract nog voldoende actueel.

Wel lijkt het absoluut noodzakelijk de dienstverlening toe te spitsen op de gedetecteerde noden en hierover een hernieuwd gesprek te voeren met alle partners van het beleid ondernemerschapsbevordering en innovatieversnelling.

Onderstaand wordt ingegaan op

- Aandachtspunten voor andere beleidsinstrumenten dan het contract ondernemerschap en innovatieversnelling

⁴ Deze gegevens komen uit de Enquête ICT-gebruik en e-commerce bij ondernemingen. De enquête werd tussen mei en september 2020 door Statbel, het Belgische statistiekbureau, bij de bedrijven afgenomen. De impact van de coronacrisis op e-commerce kan er dus mogelijkwijze al wel in gereflecteerd zijn.

- Aandachtspunten voor de partners ondernemerschap en hoe de bestaande dienstverlening al inspeelt op gedetecteerde noden.

Aandachtspunten voor andere beleidsinstrumenten

Een aantal aandachtspunten die uit voorgaande analyses naar voren komen worden opgevangen binnen andere beleidsinstrumenten, of zullen opgevangen moeten worden via andere beleidsinstrumenten.

Ondernemerscultuur en (pre)start

Ter ondersteuning van de ondernemerscultuur en de startersdynamiek worden verschillende instrumenten ingezet. Gericht naar jongeren zijn er de werkingen van Vlajo, Unizo, Haven en de ecosystemen studentensteden. Ook de Syntra spelen hier een belangrijke rol. Op al deze werkingen wil VLAIO een hernieuwde aandacht invoeren voor ondernemersvaardigheden, en dit bij voorkeur volgens het Entrecomp-model. De Syntra hebben hierrond in de gesloten oproep een degelijk voorstel uitgewerkt, Vlajo en Unizo zijn hier ook mee aan de slag. VLAIO stelt voor om gericht naar de werking van de ecosystemen studentensteden hier didactisch mee aan de slag te gaan en via de open oproep ondernemersvorming einde 2021/begin 2022 een gepaste onderbouwing te voorzien. De versterkte aandacht voor het Entrecomp-model zal zowel inspelen op de ideeënvorming, de vaardigheden als op het gevoel rond falen bij jongeren rond ondernemerschap.

Naast deze verdieping van de werking gericht op jongeren is het belangrijk ook andere doelgroepen te ondersteunen. De uitbreiding van de transitiepremie vanuit het departement WSE speelt hier sterk op in.

Voor de generieke starters is het belangrijk voldoende ondersteuning te blijven bieden in de vorm van informatie en begeleiding. VLAIO stelt voor om het pakket aan infosessies voor starters zoals voorzien in het contract ondernemerschap en innovatieversnelling uit te breiden, minstens in de volgende twee contractjaren om voldoende de startersdynamiek te ondersteunen. Er mag immers verwacht worden dat naarmate er toch meer faillissementen ontstaan, dit de positieve tendensen inzake de beeldvorming van ondernemerschap en de startersdynamiek ondermijnt. Bijkomende infosessies kan personen die al geïnteresseerd zijn om de stap te zetten, maar nog twijfelen overtuigen.

Toegang tot financiering en ondernemingen in moeilijkheden

Uit de analyse blijkt op dit ogenblik vooral een risico op een stijging van de ondernemingen in moeilijkheden, eerder dan een effectieve stijging. Het risico bevindt zich binnen de thema's 'toegang tot financiering', en met name de schuldopbouw die bij een aantal ondernemingen plaatsvindt. Belangrijk is dan de volgende jaren voldoende instrumenten aan te bieden om de opgebouwde schulden te herfinancieren, en te herschikken. Hier kunnen zeker kritische momenten in aangeduid worden, bijvoorbeeld het moment dat de coronaleningen van PMV aflopen, of de heropstartleningen moeten terugbetaald worden, etc. zal moeten nagegaan worden of de banken voldoende herfinancieringsmogelijkheden (kunnen) aanbieden, of eerder toch nog een bijkomende rol voor de overheid weggelegd is. Via de informatieverschaffing en begeleiding op vlak van toegang tot financiering moeten de partners ondernemerschap hier zeker hun rol spelen om de ondernemers naar het voor hen meest geschikte instrumentarium toe te leiden.

Hierop werd al ingespeeld door de Vlaamse overheid door heroriëntering van verschillende instrumenten:

- Winwinlening
- Vriendenaandeel
- Welvaartsfonds
- Coronaleningen

- Gigarant
- Heropstartlening en handelshuurlening
- ...

Het zal in de volgende twee jaar heel belangrijk zijn de situatie naar herfinanciering van opgebouwde schulden goed op te volgen bij het bedrijfsleven. Belangrijk is dan de ondernemers goed te informeren over de beschikbare mogelijkheden inzake bank- en alternatieve financiering. Positief is dat op dit vlak al heel veel mogelijkheden aanwezig zijn binnen Vlaanderen én dat er goede samenwerking bestaat tussen de verschillende partners in het VLAIO Netwerk.

VLAIO stelt toch voor om hier specifieke aandacht te geven aan de goede toeleiding van starters naar de startlening van PMV/z door KPI's af te spreken met de belangrijkste dienstverleners binnen het thema start. Daarnaast zal vanuit een goede samenwerking tussen VLAIO en PMV/z-Leningen het product startlening geëvalueerd worden om het voldoende aantrekkelijk te maken en zal de rol van microfinanciering in de portefeuille van PMV/z-Leningen bekeken worden. Hieraan zal voldoende aandacht besteed worden bij de evaluatie van PMV. Aanvullend zal VLAIO ook de rol en functie van haar beheersvergoedingen aan microfinancierders als Microstart en Hefboom evalueren, zodat deze partners complementair werken aan de rol van PMV/z-Leningen.

De toeleiding naar de financieringsinstrumenten en de informatieverschaffing erover blijft een gedeelde opdracht van de partners ondernemerschap en VLAIO.

In de mate dat ondernemingen echt in moeilijkheden komen heeft VLAIO met Dyzo een gespecialiseerde partner. VLAIO zal blijven inzetten op de bekendheid van de dienstverlening van deze partner, ook bij bijvoorbeeld gemeentebesturen. De werkingsmiddelen van deze partner zullen de volgende twee jaar stijgen om hen te wapenen op de verwachte stijging van het aantal faillissementen.

Met Dyzo werd afgesproken haar werkingsmiddelen te laten stijgen van 585.000 euro tot 710.000 euro jaarlijkse vergoeding deze legislatuur. Dyzo zal deze middelen gebruiken om haar website structureel te verbeteren en haar kennis/competentie op vlak van financiële en socio-psychologische begeleiding te versterken. In het kader van de Brexit werd bijkomend afgesproken om Dyzo te versterken met twee VTE, ook hier betreft het een versterking met financiële competenties en socio-psychologische begeleiding.

Versterkte aandacht voor internationalisering

Door het samengaan van de COVID-crisis, de Brexit en de versnelde omslag naar e-commerce is er sterke bijkomende nood aan dienstverlening inzake internationalisering (import, export) en digitale handel. Het huidige contract ondernemerschap en innovatieversnelling had hier initieel weinig acties voorzien, gelet op de afstemming met de rol en dienstverlening van FIT. Samen met FIT werd nu afgesproken de dienstverlening tijdelijk terug uit te breiden. FIT zelf zal zelf ook haar partnerschappen vernieuwen.

Verduurzaming en circulaire economie

De minister bevoegd voor Economie besliste al tot hervorming van de kmo-groeisubsidie met sterke aandacht voor de thema's verduurzaming en circulaire economie. Daarnaast werden ook beleidsagenda's beslist inzake circulaire economie en bio-economie, die sterk inspelen op dit thema.

Aandachtspunten voor partners ondernemerschap

Partners Ondernemerschap en Innovatieversnelling

Uit voorgaande analyse filtert VLAIO volgende aandachtspunten voor het tweede werkjaar van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling.

- De basisarchitectuur van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling zit goed. De benadering vanuit de levenscyclus, met aanvullende thema's werkt correct. De thema's zijn nog steeds relevant.
- Het informeren en begeleiden van prestarters en starters blijft een kernpunt van de werking. Het versterken van de starterscultuur kan nog versterkt worden via de gesubsidieerde partnerschappen ondernemerschap (cf. *infra*). Wel wordt een voorstel opgenomen om de infosessies gericht naar starters te versterken binnen het contract ondernemerschap en innovatieversnelling.
- De keuze om het vernieuwde contract ondernemerschap en innovatieversnelling te versterken met dienstverlening inzake digitalisering en duurzaamheid bleek de juiste. De aandachtspunten inzake online verkopen, digitale businessmodellen, cyberveiligheid, circulaire economie, klimaat & energie blijven volledig actueel. Het is wenselijk dat de dienstverlening hier op kruissnelheid kan komen in het eerste en tweede werkjaar. Er wordt wel nog een voorstel opgenomen om de dienstverlening gericht naar kleinere, achterblijvende detailhandelaars inzake hulp bij online verkopen verder te zetten voor minstens twee jaar.
- Bij de start van het vernieuwde contract ondernemerschap en innovatieversnelling werd ervoor gekozen om slechts beperkt in te zetten op internationalisering gelet op de complementariteit met de dienstverlening vanuit FIT en haar partners. In de huidige context met onzekerheid voor de open, Vlaamse, exportgedreven economie is een extra impuls om de Vlaamse ondernemers te ondersteunen op vlak van export, import en digitale handel, wenselijk. Om die reden wordt ervoor geopteerd om zowel direct Brexitgerelateerd als breder de begeleidingen inzake internationalisering te versterken, in goede samenwerking met FIT.
- Inzake toegang tot financiering werd een voldoende aanbod voorzien binnen het contract ondernemerschap en innovatieversnelling. De invulling van de concrete acties zal met de partners moeten afgesproken worden, zodat de vernieuwde financieringsmogelijkheden die naar aanleiding van de COVID-crisis al werden gecreëerd en mogelijk nog zullen worden gecreëerd voldoende bekend zijn bij de ondernemers.

Gesubsidieerde partners ondernemerschap

De huidige werking inzake starterscultuur door Vlajo en de ecosystemen studentensteden Starterscultuur wordt door VLAIO positief geëvalueerd. Om voldoende aansluiting te vinden bij de jongerencultuur werd de laatste jaren ook een partnerschap uitgebouwd met Haven, een vereniging die jeugdhuisen groepeerd rond jongeren en ondernemerschap. Deze werking won intussen ook een Europese award.

Voor wat betreft ondernemers in moeilijkheden is een verhoging van de financiering voor Dyzo voorzien, zowel via de reguliere middelen ondernemerschap als via de Brexit-middelen (cf. *supra*). Een bijkomende impuls aan wat al voorzien werd is op dit ogenblik niet nodig.

Partners Ondernemerschap en Innovatieversnelling aangeduid via overheidsopdracht

In de initiële offertes zoals goedgekeurd door de Vlaamse Regering in juli 2020 werden KPI's afgesproken voor de volledige vier jaar, per jaar van dienstverlening. Het wijzigingsrecht binnen de wetgeving overheidsopdrachten laat echter voldoende ruimte om in overleg met de partners, of eenzijdig opgelegd door VLAIO, wijzigingen door te voeren.

Onderstaand schema geeft per KPI de streefcijfers voor werkjaar 2 voor de verschillende thema's van alle partners samen. Dit zijn de KPI's zonder eventuele uitbreidingen ten gevolge van Brexit, of andere gevraagde wijzigingen.

KPI	PERCEEL 1		PERCEEL 2							PERCEEL 3		PERCEEL 4	
	sensibilisering, bewustmaking, beeldvorming van innoveren en ondernemen	prestart	start	professionalisering en groei mature ondernemingen	opvolging en overname	ondernemingen in moeilijkheden	investor readiness en financiële geletterdheid	digital readiness en digitale geletterdheid	internationalisering	innovatie, transitie, klimaat en actuele beleidsthema's	geïntegreerde selectieve begeleiding voor ambitieuze startups en scale-ups	lerende netwerken rond vernieuwing van bedrijfsvoering	lerende netwerken rond versnelde adoptie van bewezen innovaties
1. beeldvormende, mediavriendelijke, grootschalige events, happenings	1.652.500												
2. sensibiliseren, informeren		2.265	2.725	1.170	1.110	375	780	1.800	1.515	1.880	460		
3. individuele begeleiding		1.160	413	412	449	409	211	276	63	148	336		
4. collectieve begeleiding en netwerkformules		3.625	779	187	1.071	55	215	580	171	256	792	2.457	1.312
5. missies, bootcamps, matchmakings, hackatons		3	3	3	3		78	78	3	43	24	128	180
6. online tools		390	390	1.215	390	360	390	690	360	1.140			

De KPI's worden gedefinieerd in de visienota:

- #KPI 1: Beeldvormende, mediavriendelijke, grootschalige events, happenings: Het aantal personen of ondernemers dat bereikt wordt met activiteiten waarbij een combinatie beoogd wordt van een ruim direct bereik bij (potentiële) ondernemers en burgers met een brede media-aandacht en een blijvend effect in aan het evenement gekoppelde groepen waaruit gesprek en discussie ontstaat die tot veranderende inzichten en gedrag leidt bij de doelgroep.
- #KPI 2: Sensibiliseren, informeren: Het aantal (unieke) ondernemingen die tijdens de duur van het traject bereikt worden om hen te informeren/sensibiliseren via infosessies of breed informerende initiatieven in functie van de doelgroep. Deze werkvormen laten de ondernemer of onderneming kennismaken met een thema, bij voorkeur geïllustreerd met inspirerende voorbeelden/rolmodellen.
- #KPI 3: Individuele begeleiding: Het aantal unieke (potentiële) ondernemers die bereikt worden via trajecten van individuele begeleiding in de vorm van advies, coaching, mentoring. Dit kan gaan van informatieverstopping over punctuele vragen als klankbord tot ontmoetingen met experts individueel. Essentieel kenmerk is de kennisoverdracht vanuit de opgezette begeleidingsmechanismen.
- #KPI 4: collectieve begeleiding en netwerkformules: Het aantal (unieke) ondernemers die bereikt worden via werkvormen in groep, waarbij de samenstelling van de groep en het aantal bijeenkomsten van intervisie, groepsleren, groepsdynamiek een belangrijk element is. De interactie met de groep is een wezenlijk bestanddeel van de werking, de KPI omvat het aantal (unieke) ondernemers, maar de minimumsamenstelling van de groep en het aantal geplande bijeenkomsten bepalen het succes van de werking bij de netwerkformules. Essentieel kenmerk is de kennisverwerving vanuit het groepsgebeuren en de kennisoverdracht vanuit de begeleiding eigen aan de groepsdynamiek.
- #KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking, hackatons, ...: Het aantal (unieke) ondernemers die bereikt worden in werkvormen zoals buitenlandse missies, bootcamps, matchmaking formules, hackatons, e.a. Deze formules laten toe om deelnemers in groep gedurende een korte periode interactief en intensief te begeleiden bij de implementatie van het geleerde op de eigen case en/of in contact te brengen met personeel, onderzoekers, investeerders, grote bedrijven (als potentiële klant of investeerder), ...
- #KPI 6: Online tools: Het aantal (unieke) ondernemers die bereikt worden in online werkvormen zoals self assessment tools, online marktplaatsen, enquêtes, webinars, e-learning tools, e.d.m. De KPI omvat het aantal volledig afgewerkte online trajecten.

VLAIO ontving in de maand maart van elke dienstverlener een voorstel voor het werkjaar dat ingaat op 1 juli 2021. Een aantal dienstverleners vroeg specifiek een aantal wijzigingen of uitbreidingen aan om beter in te spelen op de noden van de ondernemers post COVID-19.

INHOUDELIJKE KRIJTLIJNEN ONTVANGEN VOORSTELLEN

Het Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO) wil in werkjaar 2, naast continuïteit van dienstverlening op de bestaande beleidslijnen, ook inspelen op deze tendensen:

- starterscultuur aanmoedigen en hen ondersteunen om uit de crisis te geraken, zowel generiek als voor doelgroepen die verder afstaan van het ondernemerschap;
- internationalisering en bijstelling van exportstrategieën om de gevolgen van de Brexit op te vangen;
- digitalisering, vooral digitale businessmodellen, digitale handel, cybersecurity en informatieveiligheid en datagedreven werken en artificiële intelligentie;
- vergroening, om beter in te spelen op de klimaatdoelstellingen en de transitie naar een circulaire economie.

STARTERSBEGELEIDING VERSTERKEN

Eén van de basisprincipes van de aanpak ondernemerschapsbevordering blijft de levenscyclusbenadering. Deze aanpak biedt een goed kader om de begeleiding van de ondernemer vanaf het latente ondernemerschap over de fase van opstart tot matuur ondernemerschap te organiseren. De doelstelling is niet alleen om een gepaste begeleiding te voorzien binnen elke levensfase, maar ook voor de overgang tussen verschillende levensfasen.

De rol van de dienstverleners is om de prestarters die zich bij hen aanmelden, zo goed mogelijk op te vangen en te begeleiden richting een beslissing om al dan niet te starten.

Belangrijk is uiteraard dat de werking van de Syntra geen deel uitmaakt van dit contract, maar wel cruciaal blijft als het gaat om het aanbrengen van ondernemerscompetenties. Gericht op werklozen blijft VLAIO ook investeren in Jumpstarters.

De dienstverleners die een aanbod voor prestarters hebben zijn:

- het consortium Starterslabo – Stebo – YouthStart – Birdhouse
- Voka
- Unizo
- het consortium Netwerk Ondernemen – Startit@kbc

Met deze partners bereiken we verschillende profielen van prestarters:

- generieke prestarters
- ambitieuze prestarters
- vrouwelijke prestarters in STEM-sectoren
- prestarters die verder afstaan van het ondernemerschap
- werkzoekenden die overwegen een eigen zaak te starten

Het aanbod bestaat uit webinars, individuele begeleiding, groepstrajecten met een individuele opvolging, lerende netwerken en communities. Deze begeleidingsvormen bieden een meerwaarde bij het opbouwen van een zakelijk netwerk, het ontwikkelen van sterkere ondernemersvaardigheden en het uitwerken van een degelijk businessplan. Daarnaast zijn deze dienstverleners aanbrengrer bij PMV/z.

Met Unizo werd een ambitieuze KPI afgesproken om ondernemers toe te leiden naar de startlening van PMV/z-Leningen.

Daarnaast stelt Unizo voor om haar aanbod aan starterssessies, dat vroeger gefinancierd werd met de middelen toegewezen trajecten van Syntra Vlaanderen onder te brengen onder het contract ondernemerschap en innovatieversnelling. Gelet op de nood om blijvend te investeren in een sterke startersbegeleiding wil VLAIO dit voorstel graag inwilligen.

Met deze mix moeten we in staat zijn alle profielen die na de coronacrisis kansen zien om te starten, een gepast aanbod te doen.

INTERNATIONALISERING

De dienstverleners die al een aanbod rond internationalisering hebben zijn:

- Voka: infosessies, korte opleidingen en lerende netwerken voor bedrijven die een specifiek land willen benaderen
- Scale-ups.eu: aantrekken internationale investeerders
- het consortium Netwerk Ondernemen – Startit@kbc: benadering internationale markten voor start-ups in de opschalingsfase
- Scaleup.Vlaanderen: specifiek voor digitale productbedrijven, een mix van een selectief netwerk, lerende netwerken, internationale missies en individuele begeleiding.

Het aanbod op vlak van internationalisering is aanvullend op de dienstverlening van FIT.

Met de middelen die ter beschikking komen in het kader van Brexit wil VLAIO aanvullende diensten bestellen bij

- Netwerk Ondernemen
- Unizo
- Voka
- het industrieconsortium, en met name bij de partners Fevia, Fedustria en Agoria

De dienstverlening die door deze partners voorgesteld wordt, betreft zowel directe begeleiding op Brexit-gerelateerde thema's (douane, productnormen, wijzigende regelgeving, ...) als begeleiding met betrekking tot het versterken van de maturiteit van ondernemingen op vlak van import, export en digitale handel, complementair aan de rol van FIT.

Concreet betreft het:

- het consortium Netwerk Ondernemen – Startit@kbc: start-ups die in de Brexit opportuniteiten zien om internationaal op te schalen, in de eerste plaats naar de ruime Europese markt die de UK is, maar daarvoor eerst kapitaal moeten ophalen, begeleiden bij de voorbereiding van die financieringsronde;
- Voka: uitbreiding van het bestaande aanbod dienstverlening op het thema internationaal, specifiek voor Brexit (zowel import als export) en voor bepaalde sectoren en doelgroepen zoals technologisch gedreven scale-ups.

- Unizo: een mix van online en offline infosessies en opleidingen, alsook individuele begeleidingstrajecten en een toolbox, ingeschakeld in de brede aanpak van FIT, zowel qua focus op exportmarkten als qua doelgroepen. Daarnaast doet Unizo ook een voorstel om de kleinere kmo's te helpen bij online verkoop, ook in internationale context.
- Industriepartnerschap: een mix van evenementen, infosessies, opleidingen, lerende netwerken en individuele begeleidingen. Dit voorstel is zeer specifiek gericht op het remediëren van de Brexit-effecten voor enkele sectoren (Fevia, Fedustria, Agoria).

DIGITALISERING

Digitalisering bevat verschillende deelthema's: digitale businessmodellen, cybersecurity en informatieveiligheid, datagedreven werken en artificiële intelligentie.

De dienstverleners die hierin een aanbod hebben zijn:

- Syntra West: specifiek voor havenbedrijven en logistieke ketens, daarnaast ook sectorspecifieke toepassingen van Industrie 4.0.
- het consortium Starterslabo – Stebo – YouthStart – Birdhouse: online opleiding digitale marketing
- Voka: een mix van infosessies, korte opleidingen, lerende netwerken, een digitale tool met individuele opvolging en een community event
- Unizo: digitalisering komt aan bod in de infosessies, korte opleidingen en lerende netwerken
- Het industriepartnerschap rond Agoria heeft hierin het breedste aanbod, zowel sectoroverschrijdend als gericht op een specifieke sector. Het aanbod is heel divers, gericht op inspireren, inzichten verschaffen, oriënteren en begeleiden bij implementatie. Voor meer details verwijst ik naar de tabel.

Op vlak van digitalisering stelt VLAIO voor om twee extra acties op te nemen in het aanbod, het betreft twee acties uitgevoerd door Unizo. Met name hulp bij online verkopen gericht op kleinere handelaars (zie ook internationalisering). Dit aanbod werd opgestart naar aanleiding van de COVID-crisis, VLAIO stelt voor om dit aanbod minstens twee jaar te verlengen, vanuit de werking (internationale) digitale handel met de Brexit-middelen. Daarnaast wil VLAIO ook gericht op Freelancers de dag van de Freelancer mee opnemen in het aanbod, maar enkel met specifieke nadruk op de wijze waarop freelancer digitale kanalen kunnen benutten om zichzelf en hun aanbod in de markt te zetten, zowel in het binnenland als internationaal.

VERGROENING VAN DE ECONOMIE

Dit thema omvat het aanbod op vlak van circulaire economie en klimaat & energie.

Het industriepartnerschap rond Agoria heeft hierin het breedste aanbod, zowel sectoroverkoepelend als gericht op een specifieke sector. Het aanbod is heel divers, gericht op inspireren, inzichten verschaffen, oriënteren en begeleiden bij implementatie.

Een bijkomende incentive is hier niet nodig. Naar het tweede jaar van het contract toe is vooral belangrijk dat het aanbod van het industrieconsortium op kruissnelheid komt.

Ondernemingen in moeilijkheden/financiering

De dienstverleners die hierin een aanbod hebben zijn:

- Zeker van je zaak, het consortium rond NSZ en Securex
- Voka

- Unizo

Dit aanbod, zeker als het coronagerelateerde dienstverlening betreft, komt echter vooral terug in de gerapporteerde KPI's onder groei en professionalisering enerzijds en toegang tot financiering anderzijds.

Buiten deze overheidsopdracht is Dyzo de structurele partner die ondernemers in moeilijkheden begeleid, zowel op bedrijfseconomisch als mentaal vlak. De hoofdoelstelling is om ondernemers zoveel als mogelijk schuldenvrij een nieuwe start te laten nemen, als ondernemer of in een ander statuut.

Financieel overzicht vraag naar (bijkomende) middelen

BESLISSING VERLENGING DIENSTVERLENING

Onderstaande bedragen werden toegekend aan de partners bij de verlenging van hun dienstverlening naar jaar 2 toe.

Consortium	Bedrag inclusief BTW
Scale-ups.eu	€ 300.000,00
Verso	€ 250.000,00
Syntra West	€ 200.000,00
Netwerk Ondernemen en Startit@kbc	€ 749.913,00
Starterslabo – Stebo – YouthStart – Birdhouse	€ 609.938,00
NIVBouw	€ 1.100.968,00
Voka	€ 6.139.648,10
Unizo	€ 8.050.946,75
Zeker van je zaak (NSZ – Securex - ...)	€ 850.000,00
Industriepartnerschap	€ 3.751.481,00
Scaleup.Vlaanderen (Sirris-Agoria-imec)	€ 649.647,79
	€ 22.652.542,64

VOORSTEL VAN BESLISSING BREXIT-UITBREIDING, GESPREID OVER DE TWEE JAREN VAN BREXIT-DIENSTVERLENING

Jaar 1

Consortium	Bedrag inclusief BTW
Netwerk Ondernemen en Startit@kbc	112.486,95
Voka	504.180,64

Unizo	1.079.287,50 (internationaal+digitale handel)
Industriepartnerschap	486.172,92
	2.182.128,01

Jaar 2

Consortium	Bedrag inclusief BTW
Netwerk Ondernemen en Startit@kbc	112.486,95
Voka	543.687,82
Unizo	1.079.287,50 (internationaal+digitale handel)
Industriepartnerschap	486.172,92
	2.221.635,19

Totaal: 4.403.763,2 euro

BIJLAGE: Oorspronkelijke visienota partnerschappen ondernemerschap en innovatieversnelling

1. Managementsamenvatting

Perceel	Doelgroep	Strategische doelstellingen
<p>1. <i>Sensibilisering, bewustmaking en beeldvorming van innoveren en ondernemen</i></p> <p>(5 dienstverleners)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alle burgers • Alle segmenten van (potentiële) ondernemers 	<ul style="list-style-type: none"> • Positieve beeldvorming rond ondernemen en innoveren als maatschappelijke drijvers • Ondernemen als valabele carrièrekeuze • Positieve beeldvorming inzake starten van een zaak • Sensibilisering, bewustmaking inzake de impact van digitalisering op ondernemen en innoveren • Positieve beeldvorming rond STEM-ondernemerschap • Stigma op falen • Bewustmaking en inzicht geven van grote uitdagingen die het ondernemen en innoveren zullen transformeren: digitalisering, industrie 4.0, AI, CS, klimaat, energie, circulaire economie, ... • Breed financieel ecosysteem verbinden en creëren door events waar Vlaamse startups en scale-ups financiële veld leren kennen
<p>2. <i>Begeleiding van ondernemers en ondernemingen op kantelpunten in hun werking</i></p> <p>(5 dienstverleners)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alle segmenten van (potentiële) ondernemers 	<ul style="list-style-type: none"> • We verlagen de drempel om te starten met ondernemen door gepaste informatie, begeleiding en coaching voor alle kandidaat-ondernemers. Uitgangspunt hierbij is het creëren van een 'recht op een ondernemingsplan', aandacht voor strategische visie en het opbouwen van sociaal kapitaal. • We organiseren een effectieve levenscyclus begeleiding met focus op de kantelpunten die ondernemers ervaren in elke levensfase: (pre)start, groei, opvolging & overname, ondernemers in moeilijkheden, doorstart/herstart na faillissement • We zorgen dat ondernemers klaar zijn en over een gepast begrippenkader beschikken om uitdagingen aan te pakken en de transformatie van hun onderneming bij deze uitdaging op te starten: investor readiness en financiële geletterdheid, digital readiness en digitale geletterdheid, innovatie (inclusief omgaan met transitie), internationalisering, klimaat en aandacht voor groene businessmodellen, ...
<p>3. <i>Geïntegreerde, selectieve begeleiding vanuit het VLAIO Netwerk voor ambitieuze startups en scale-ups</i></p> <p>(5 dienstverleners)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • innoverende starters • R&D-starters • ambitieuze snelle groeiers 	<ul style="list-style-type: none"> • We verhogen het aandeel hoge groei ondernemingen in de Vlaamse economie • We ondersteunen ondernemingen met hoog groei, internationaliserings- en innovatiepotentieel met een geïntegreerde begeleiding die hen snel ingang laat vinden in het VLAIO Netwerk voor minstens de aspecten toegang tot kapitaal, toegang tot internationale markten, toegang tot talent, toegang tot kennis, (onderzoeks)infrastructuur en technologie en toegang en netwerkvorming met andere groeiers.
<p><i>Lerende netwerken voor rond vernieuwing van bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen innovaties (7 dienstverleners)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Potentiële innovatoren • Innoverende ondernemingen • vzw's met commercieel oogmerk, socio profit en bijberoepers 	<ul style="list-style-type: none"> • Gevestigde bedrijven in netwerkverband van elkaar laten leren en kennis laten maken met de uitdagingen waar hedendaags ondernemen met te maken krijgt op vlak van generieke bedrijfsvoeringsaspecten met een echte leercurve als resultaat • Introductie/implementatie van reeds bewezen innovaties, die al ingang gevonden hebben bij de innovatietrekkers/vroege gebruikers, te versnellen bij de Vlaamse ondernemingen die moeilijker toegang hebben tot deze innovatie en/of niet op eigen initiatief bewezen innovaties zullen implementeren

2. Inleiding

Het Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO) heeft als kerntaken om ondernemerschap te bevorderen, groei & innovatie te stimuleren, een clusterwerking uit te bouwen en bij te dragen aan een stimulerende omgeving om te ondernemen en te innoveren. Op al die kerntaken legt VLAIO ook de verbinding met en naar Europa.

Het gehele aanbod van VLAIO moet daarbij eenvoudig digitaal toegankelijk zijn, zodat VLAIO werkelijk de toegangspoort kan zijn voor de ondernemer naar de overheid.

Dankzij haar structurele partnerschappen kan VLAIO de motor zijn van een bloeiend Vlaams ecosysteem waarin ondernemen en innoveren floreren, zodat het concurrentievermogen van de (toekomstige) Vlaamse bedrijven vergroot.

De voorliggende tekst geeft invulling aan de kerntaak van het stimuleren van en aanzetten tot ondernemen, waarbij innoveren als een kernelement van goed ondernemerschap wordt meegenomen. Deze tekst en overheidsopdracht zijn de vernieuwing van de lopende overheidsopdracht. De filosofie blijft hetzelfde. VLAIO wil sterke, structurele partnerschappen ondernemen en innoveren binnen een hecht samenwerkend VLAIO Netwerk. Via het VLAIO Netwerk stellen we de klant centraal. De klant krijgt een generiek aanbod, dat dankzij de samenwerking van verschillende partners binnen het netwerk, het bundelen op maat van de juiste ondersteuningsvormen (subsidie, financiering, coaching en advies, ...) en gepaste communicatie op maat van de klant aangeboden wordt. Doelstelling van de oefening is een verdere vereenvoudiging van het aanbod dat transparant wordt aangeboden aan de klant.

Bij de vernieuwing van dit aanbod onderzochten we opnieuw de drempels waarmee ondernemers te maken krijgen. Dat geeft aanleiding tot een inhoudelijke uitbreiding van focus van de opdracht. Naast de werking inzake ondernemingszin, ondernemerschap en ondernemersvaardigheden, kijken we ook naar de adoptie van bewezen innovaties en technologieën door brede groepen bedrijven en heel expliciet ook naar de uitdaging op vlak van digitalisering in al zijn hoedanigheden waarmee het bedrijfsleven zal geconfronteerd worden. Ook de uitdaging op vlak van klimaat, energie, circulaire economie, etc. wordt meegenomen.

Deze opdracht faciliteert brede beeldvorming, sensibilisering en bewustmaking, maar ook informeren, begeleiden (coaching, advies, mentoring), netwerking, en de ondersteuning van ondernemers via online tools.

De doelgroep van deze werking betreft de grote groep mensen en ondernemers die warm kunnen of willen worden gemaakt om hun eigen zaak op te starten, uit te bouwen of te versterken. Sterker dan in de vorige opdracht zijn ook de mature of doorgroeiende ondernemingen die hun organisatie en werking moeten wijzigen omdat ze geconfronteerd worden met veranderingen – door innovaties, nieuwe technologie, eigen groei, marktomstandigheden, ...- een belangrijke doelgroep van de dienstverlening.

De vernieuwing van de dienstverlening ondernemen en innoveren kan maar succesvol zijn als er voldoende rekening gehouden wordt met de uitdagingen en drempels die in Vlaanderen bestaan met betrekking tot



ondernemen en innoveren. Daarom bevat deze visietekst een analyse hiervan en werd een brede marktverkenning en co-creatie georganiseerd met het werkveld in het najaar 2018.

De resultaten ervan worden in deze nota weergegeven. De nota bestaat uit drie delen:

1. De managementsamenvatting
2. De analyse- en visienota
3. De bijlagen, met name de volledige weergave van het consultatietraject

3. Procesverloop

De voorliggende overheidsopdracht en visietekst kwam tot stand na een uitgebreide marktverkenning met co-creatieve insteek. Als de oefening kan verlopen zoals gepland, zal het procesverloop er als volgt uitzien:

- September 2018 – februari 2019: inputverzameling en afstemming met de dienstverleners via 4 co-creatie sessies en een afrondende sessie:
 - Inhoudelijke focus van het toekomstige bestek verkennen
 - Rol van de dienstverleners in het VLAIO Netwerk verkennen
 - Mogelijke functies van een data gedreven ecosysteem verkennen
- Q1/2019: schrijven visienota en bestek
- Voor 1 juni 2019: lanceren onderhandelingsprocedure met Europese bekendmaking
- Begin juli 2019: opening kandidaatstellingen
- Juni/juli 2019: onderzoek kandidaatstellingen en selectie
- September 2019: selectie kandidaten die een offerte mogen indienen
- 15 oktober 2019: verzoek aan geselecteerde kandidaten om hun offerte in te dienen
- 15 oktober/november 2019: eerste beoordeling door VLAIO
- november 2019 – maart 2020: onderhandelingen
- April – juni 2020: toewijzingsprocedure
- 1 juli 2020: start dienstverlening (4 periodes van 12 maanden)

Een belangrijke onbekende tijdens dit traject is de timing van aantreden van de **nieuwe Vlaamse Regering**. Op het ogenblik dat de nieuwe Vlaamse Regering bekend is, zal VLAIO de verderzetting van dit proces bespreken met de nieuwe minister en zijn raadgevers. Eventuele aandachtspunten vanuit het nieuwe regeerakkoord of de nieuwe minister die geen invloed hebben op de gemaakte selectie van kandidaten en binnen het normale verloop van de onderhandelingen kunnen ingepast worden, zullen door VLAIO meegenomen worden tijdens de onderhandelingen. Hiermee moeten de kandidaten rekening houden. In het uiterste geval staat het de nieuwe minister of Vlaamse Regering ook vrij om deze opgestarte procedure stop te zetten en het beleid op een volledig andere wijze te organiseren.

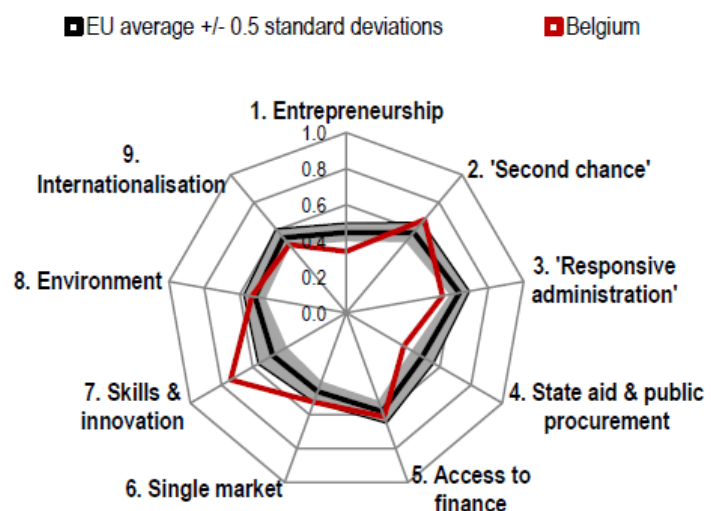
4. Uitdagingen voor Vlaanderen op vlak van ondernemen en innoveren in 2018

Onderstaande rapporten en adviezen geven een indicatie van hoe het in Vlaanderen gesteld is op het vlak van ondernemen en innoveren en van de uitdagingen die er op dit vlak nog spelen. Dit studiewerk heeft samen met de informatie uit de co-creatiesessies richting gegeven aan de werkpakketten zoals die in hoofdstuk 9 worden geformuleerd.

Uit internationale rankings m.b.t. het concurrentievermogen en het ondernemingsklimaat (zoals de Global Competitiveness Index, WB Doing Business, ...) kunnen we net zoals in 2014/2015 voornamelijk de belastingdruk, arbeidsmarktgerelateerde aspecten en de administratieve lasten als werkpunten voor België identificeren. M.u.v. de administratieve lasten kan de Vlaamse overheid slechts in beperkte mate impact hebben op deze knelpunten.

SBA Fact sheets

Het algemene SBA-profiel⁵ van België komt voor 2018 op de meeste vlakken overeen met het EU-gemiddelde. België behaalt de tweede hoogste score op het aspect 'Vaardigheden en innovatie'. Voor wat de indicatoren m.b.t. 'ondernemerschap', 'internationalisering', 'responsieve administratie' en 'staatssteun en overheidsopdrachten' betreft, scoort België onder het EU-gemiddelde. Om het principe 'ondernemerschap' te beoordelen, wordt data uit de Global Entrepreneurship Monitor van 2015 gebruikt.



Uit de rapporten van het Steunpunt Economie en Ondernemen

'Ondernemerschapscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen' blijkt echter dat er de laatste jaren een positieve tendens is in deze indicatoren, althans voor wat Vlaanderen betreft (cfr. hieronder). In de voorgaande edities van de fact sheets was het principe 'internationalisering' steeds één van de sterke punten van België. Door een complete wijziging van de samenstelling van de indicatoren, scoort België voor dit aspect in de editie 2017 en 2018 plotseling onder het EU-gemiddelde.

De minder goede score inzake 'responsieve administratie' is voornamelijk te wijten aan de tijd en de kosten die nodig zijn om een overdracht van eigendom te realiseren. Bij het aspect 'staatssteun en overheidsopdrachten' is het voornamelijk de gemiddelde vertraging bij de betalingen door overheidsinstanties die in België achterop hinkt.

Rapport Steunpunt Economie en Ondernemen "Ondernemerschapscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen"

Uit het beleidsrapport 'Ondernemerschapscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: situatie 2017' blijkt dat de maatschappelijke perceptie rond ondernemerschap in Vlaanderen vrij positief is, vergelijkbaar met het EU-gemiddelde en het gemiddelde van de innovatie-gedreven landen. Er is hierin de laatste jaren

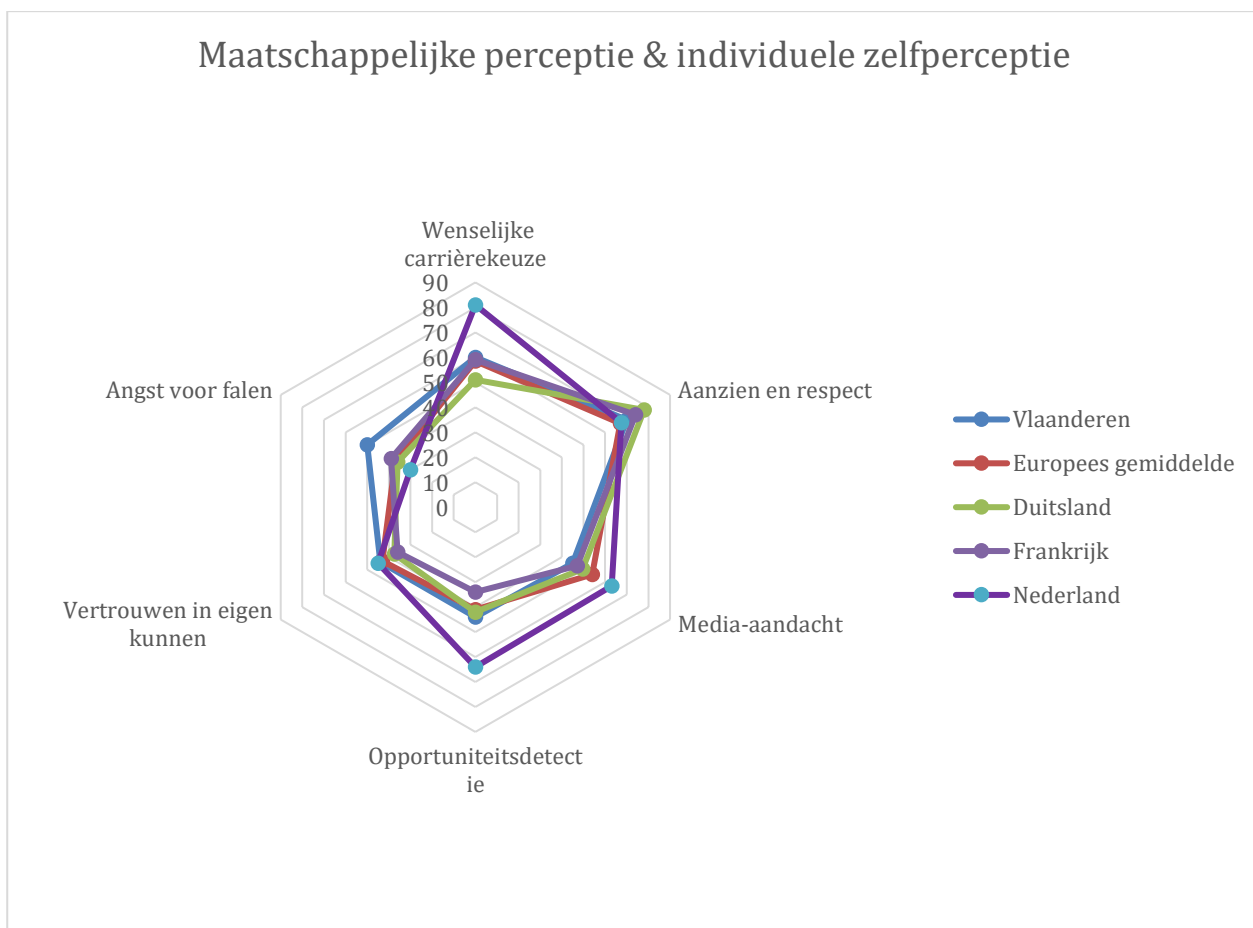
⁵ Elk jaar worden er fact sheets opgemaakt om de voortgang van de lidstaten op de uitvoering van de Small Business Act te monitoren.

ook een positieve trend vast stellen. Het enige zwakkere punt in de perceptie van Vlamingen t.a.v. ondernemerschap blijkt de 'media-aandacht' te zijn.

Wat individuele zelfperceptie⁶ betreft, laten de Vlaamse respondenten, m.u.v. de angst om te falen, eveneens vrij goede scores optekenen. De score van Vlaanderen op 'angst om te falen' gaat over de tijd heen ook in stijgende lijn waardoor we het nog steeds als een aandachtspunt binnen de ondernemerschapstimulering in Vlaanderen kunnen beschouwen. De totale ondernemersactiviteit lag in Vlaanderen de laatste acht jaar nog nooit zo hoog als in 2017 en begint stilaan het Europese gemiddelde te evenaren.

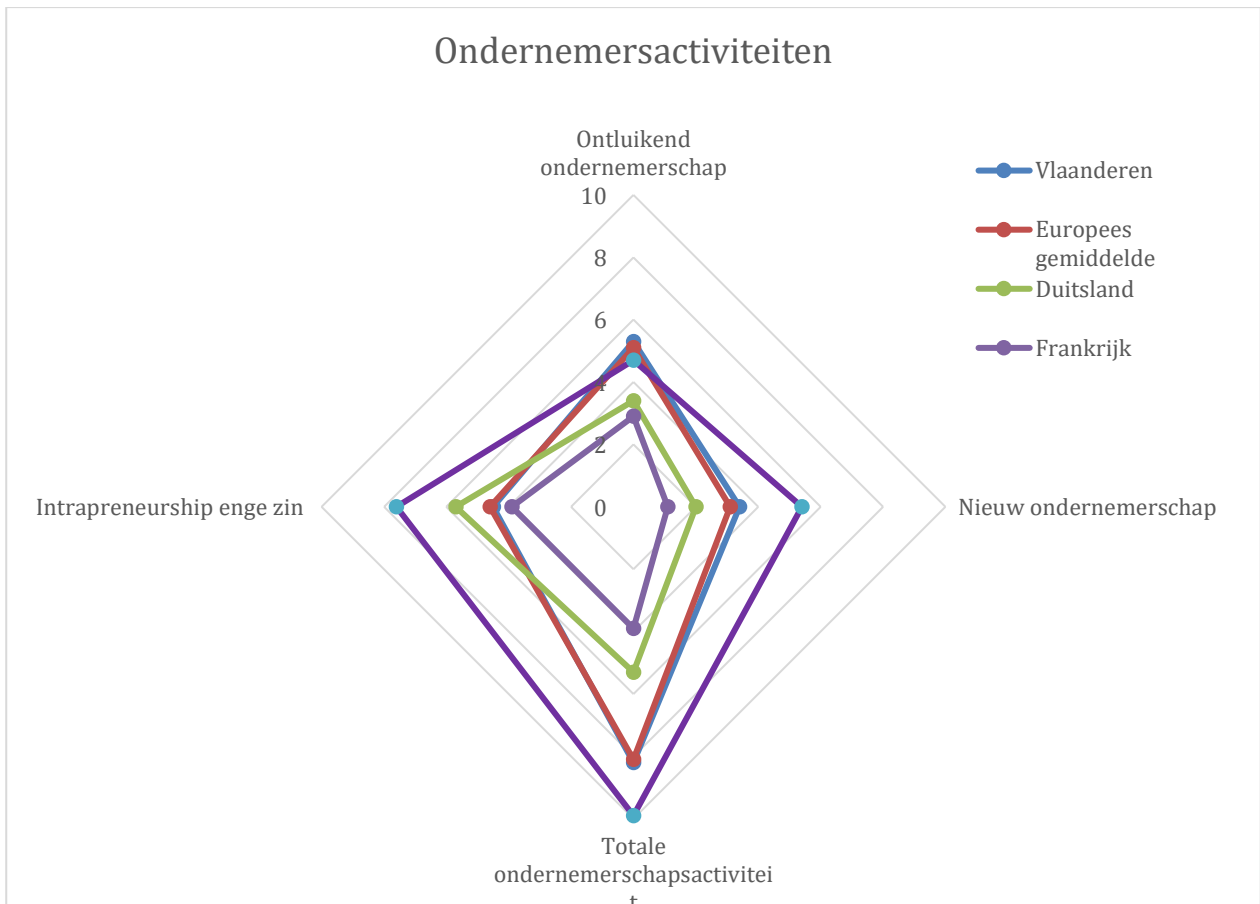
Wat intrapreneurship in enge zin (het percentage van de respondenten dat aangeeft momenteel betrokken te zijn bij de ontwikkeling van nieuwe activiteiten voor zijn of haar werkgever) betreft, scoort Vlaanderen in 2017 eveneens in lijn met het Europese gemiddelde.

De twee radardiagrammen hieronder vergelijken de score van Vlaanderen inzake maatschappelijke perceptie & individuele zelfperceptie en ondernemersactiviteiten met het EU-gemiddelde en de buurlanden Frankrijk, Nederland en Duitsland.



Bronnen: Steunpunt Economie & Ondernemen, 2018; Global Entrepreneurship Association, 2018; Panteia, 2018; University of Strathclyde, Queen’s University Belfast, Aston Business School.

⁶ “Opportuïteitsdetectie”, “vertrouwen in eigen kunnen” en “angst om te falen”. Agentschap Innoveren & Ondernemen



Bronnen: Steunpunt Economie & Ondernemen, 2018; Global Entrepreneurship Association, 2018; Panteia, 2018; University of Strathclyde, Queen's University Belfast, Aston Business School.

Evaluatie prestartbegeleiding

Idea Consult voerde, in opdracht van VLAIO, een evaluatie uit van het aanbod aan prestartersbegeleiding uit de lopende en voorgaande overheidsopdracht.

De evaluatie toont aan dat ‘de begeleiding een meerwaarde biedt bij het opbouwen van een zakelijk netwerk, het ontwikkelen van sterkere ondernemersvaardigheden en het uitwerken van een degelijk businessplan.’

De evaluator formuleerde ook een aantal aanbevelingen naar dit aanbod toe.

Hieronder nemen we beknopt de voornaamste aanbevelingen op vlak van inhoudelijke en organisatorische ontwikkeling van de begeleiding op:

- Versterken van de zakelijk-commerciële aspecten in de begeleiding, met name de realistische onderbouwing van het financieel plan en financieringsmogelijkheden van het businessplan.
- Meer aandacht besteden aan de oriëntatie van de deelnemers in de directe praktische vervolgstappen richting start (nazorg), en bijbehorende ondersteuning en dienstverlening (financieel, boekhouders/accountants, juridisch,...), op maat van de noden van de (pre)starter.
- Werken aan meer maatwerk voor bepaalde deelgroepen.
- Inrichten van een apart traject voor de doelgroep met ‘zeer grote afstand tot start’ (zoals nieuwkomers).
- Duidelijker organisatorische omkadering van de begeleiding, en voorzien van voldoende competente begeleidingscapaciteit en kwaliteitswaarborgen.

Wat de positionering van de begeleiding betreft werden volgende aanbevelingen geformuleerd:

- Sterkere centrale promotie van de prestartfase als essentiële voorbereidingsstap voor iedere ondernemer ten opzichte van de opstartfase, en van de specifieke bijbehorende prestartersbegeleiding, ingekaderd binnen het landschap aan ondersteuning voor de hele ondernemingslevenscyclus (bv via website ‘sterkondernemen.be’).
- Versterken van de operationele afstemming en aansluiting op vervolgondersteuning na de prestartfase binnen de partnerorganisaties voor een logische en soepele doorstroom. De



prestartersbegeleiding wordt best zoveel mogelijk ingebed in een geïntegreerd ondersteuningsaanbod voor de hele levenscyclus van de onderneming.

- Ontwikkelen en versterken van structurele operationele relaties met extern startersaanbod, met het oog op de toeleiding naar passende vervolgondersteuning (sectororganisaties, acceleratoren, incubatoren,...).

Het volledige onderzoek wordt toegevoegd als bijlage.

Extreme groeiers

Departement EWI maakte in 2018, op vraag van VLAIO, een analyse van het aantal extreme groeiers in Vlaanderen. Deze analyse omvatte ook een internationale benchmark. 'Voor die benchmark werd de Eurostat definitie gebruikt die extreme groei beschouwd als een gemiddelde jaarlijkse stijging van minstens 10% in tewerkstelling over een periode van drie jaar'.

Uit de benchmark blijkt dat Vlaanderen in 2015 iets meer dan 10% extreme groeiers liet optekenen volgens de Eurostat definitie en het hiermee beter doet dan het EU28 gemiddelde, België in zijn geheel en Frankrijk. De score van Vlaanderen ligt verder ook in lijn met de scores van Duitsland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Vlaanderen liet in 2015 wel een daling t.o.v. 2012 optekenen in het aandeel extreme groeiers volgens Eurostat definitie, maar dergelijke evolutie kan ook voor België in zijn geheel en quasi alle buurlanden worden geconstateerd.

We kunnen dus besluiten dat Vlaanderen internationaal gezien vrij goed scoort wat extreme groeiers volgens Eurostat-definitie betreft. Verder wijst de analyse op het feit dat 'een specifiek (doelgroepen)beleid gericht op een hoger aandeel extreme groeiers zeer moeilijk is' en dat 'extreme groeiers, net als andere ondernemingen, baat hebben bij een verbetering van de economische instituten en de macro-economische voorwaarden in het algemeen'.

In de analyse wordt ook gesteld dat 'extreme groeiers, zeker en vast niet enkel jonge ondernemingen zijn en een enge focus van het beleid op jonge ondernemingen een groot deel van de extreme groeiers zou negeren'.

Overname

J. van Nispen van het Departement Economie, Wetenschap en Innovatie berekende het maximale potentiële verlies aan economische waarde ten gevolge van het stopzetten van de onderneming bij gebrek aan overname. Uit die berekeningen blijkt dat er in Vlaanderen in 2018 80.490 ondernemingen zijn waarvan de oudste bestuurder of zaakvoerder ouder is dan 50 jaar (58.707 daarvan hebben een oudste bestuurder of zaakvoerder die ouder is dan 55 jaar). Volgens een eerdere studie van AMS en UHasselt waren er in 2014 79.178 ondernemingen waarbij de oudste bestuurder/zaakvoerder ouder was dan 50 jaar (en 44.753 ondernemingen waarvan de oudste bestuurder/zaakvoerder ouder is dan 55 jaar). Uit de berekeningen blijkt dat hoewel er in 2018 potentieel meer ondernemingen in de nabije toekomst voor een potentiële overdracht staan dan in 2014, het maximale potentiële verlies in 2018 (m.u.v. de winst) wel lager ligt dan in 2014. 'De overnameproblematiek blijkt ook aanwezig te zijn in alle sectoren van de economie'.

We kunnen dus stellen dat de overnameproblematiek ook in 2018 nog een hot item is.

Uit verschillende aanbevelingen en resultaten van onderzoeken blijkt dat er nog werk aan de winkel is. De Europese Commissie geeft aan dat overdrachten eenvoudiger moeten worden om van overname een aantrekkelijk alternatief te maken voor het starten van een onderneming en dat een gebrek aan bewustzijn bij de ondernemersgemeenschap en belanghebbenden blijft bestaan. De aanbevelingen laten zien dat er een aantal factoren zijn die ertoe bijdragen dat overdrachten moeizaam verlopen. Het gaat om factoren als:

- Administratieve en fiscale lasten;
- Onvoldoende bewustzijn over de vereiste voorbereidingen, transparante markten voor transacties en lange periodes voor afhandelen van formaliteiten;
- Juridische vorm (eenmanszaken) en leeftijd (jonge bedrijven) vormen een groter risico op mislukte overdracht. Daarom vormen kleine bedrijven een groter risico op mislukking van de overdracht.

In het Entrepreneurship 2020 Action Plan stelde de Europese Commissie dat er inzake overname behoefte is aan:

- meer bewustwording voor een betere planning en voorbereiding
- kwaliteitsvolle begeleiding en adviesdiensten
- kwaliteit standaarden voor online markten
- speciale financiële faciliteiten voor financiering
- transfervriendelijke reguleringen
- harmonisatie van gegevensverzameling om tot een beter beleid te komen”

Onderzoek/bevragingen die iets recenter in Vlaanderen/Europa⁷ werden uitgevoerd, bevestigen in grote lijnen de vaststellingen uit het Entrepreneurship 2020 Action Plan. De bevraging die VLAIO in 2016 m.b.t. bedrijfsoverdracht liet uitvoeren bij coaches en adviseurs wijst verder nog op het belang van de betrokkenheid van boekhouders en accountants bij het overdrachtsproces en stelt vast dat de eerste stap naar een adviseur/ondernemer vaak moeilijk is.

Financiering

4.1.1 OESO

Uit de verschillende geanalyseerde studies van de OESO komen in het algemeen volgende rollen voort voor de overheid bij het verzekeren of stimuleren van toegang tot financiering voor ondernemingen: het opzetten en beheren van waarborgschema's op lange termijn, directe (achtergestelde) leningen verschaffen aan ondernemingen, microkredieten verschaffen aan specifieke groepen ondernemers, of ondernemingen, exportgaranties voorzien, ondersteuning van risicokapitaalverschaffers door cofinanciering of belastingvoordelen voor ondernemers, business angel netwerken faciliteren, mezzaninefinanciering, kredietbemiddeling, enz.

Belangrijk aandachtspunt daarbij is dat schuldfinanciering niet de meest geschikte financieringsvorm is voor innovatieve, snelgroeiende bedrijven. Voor deze bedrijven zijn goed functionerende kapitaalmarkten of alternatieve financieringsinstrumenten vereist, inclusief mezzaninefinanciering. Alhoewel deze bedrijven maar een kleine minderheid van de kmo's vormen, zijn het belangrijke bedrijven voor tewerkstellingscreatie.

⁷ Zoals het Onderzoek dat in 2015 door AMS en UHasselt bij kmo's met een zaakvoerder ouder dan 55 jaar werd uitgevoerd en de situatie analyse in 5 landen m.b.t. Business Transfer Ecosystems and Awareness Raising Activities.
Agentschap Innoveren & Ondernemen

Aan de vraagzijde is een belangrijk aandachtspunt de strategische visie van de kmo op haar eigen financieringsnood. Daarnaast situeert de OESO de uitdagingen voor de verdere ontwikkeling van alternatieve financiering bij kmo's op volgende domeinen:

- Werken aan de beperkte financiële geletterdheid van ondernemers en eigenaars van ondernemingen
- Werken aan de beperkte kennis van de mogelijkheden inzake alternatieve financiering naast de klassieke bankfinanciering
- Werken aan de negatieve percepties over de kost en voordelen van alternatieve financieringsinstrumenten en aan het gebrek aan vertrouwen bij ondernemers in de investeerders
- Werken aan het investeringsklaar maken (investor-readiness) van de ondernemer en onderneming
- Werken aan de afstemming tussen de werkelijke financiële noden van de onderneming en het effectieve gebruik van financiële instrumenten

Een belangrijk thema is werken aan 'investor readiness' van ondernemingen. Om kapitaal en financiering aan te trekken - en voor start ups, snelgroeïende en innovatieve ondernemingen speelt dit bij uitstek – is een sterk uitgewerkt ondernemingsplan, degelijk uitgewerkte financiële informatie e.d. vereist. Veel ondernemingen voldoen daar niet aan.

De Europese Commissie definieert 'Investor Readiness' als *'the capacity of an SME or entrepreneur –who is looking for external finance, in particular equity finance- to understand the specific needs of an investor and to be able to respond to those needs by providing an appropriate structure and relevant information, by being credible and by creating confidence.'*

Het 'investeringsklaar' zijn gaat echter verder dan enkel financiële informatie ontsluiten. Het omvat ook de maturiteit van de voorgestelde plannen en projecten. De vaardigheid van ondernemers om te voldoen aan due diligence verplichtingen van professionele investeerders en interageren met deze professionele investeerders alsook het voeren van een degelijke financiële, juridische en administratieve huishouding. Ook de aangetoonde levensvatbaarheid van het ondernemingsplan, het kunnen bijeenbrengen en aantrekken van de juiste teamleden en de vaardigheid/juiste skills-set om het project van de onderneming wervend te communiceren, in de markt te zetten en uit te rollen is van belang.

Werken aan het investeringsklaar zijn van ondernemingen/projecten creëert bijkomende mogelijkheden voor business angel investeringen en risicokapitaalverschaffers. Corporate governance, goed bestuur en continuïteitsstructuren op niveau van de kmo's spelen hier uiteraard ook een rol in.

4.1.2 Studiewerk departement EWI en VLAIO

Met betrekking tot financiering werden er recent twee bevestigingen in Vlaanderen uitgevoerd. Het Steunpunt Economie en Ondernemen voerde in de zomer van 2018 een bevestiging uit bij onafhankelijke ondernemingen die tussen 2014 en 2017 werden opgericht (m.a.w. jonge ondernemingen). Er volgden 1.312 bruikbare antwoorden. AMS voerde dan weer van mei tot juli 2018 een enquête uit bij starters en kmo's in Vlaanderen. 301 respondenten beantwoordden minstens de helft van de vragen uit die enquête. De meerderheid van die respondenten waren NV's of BVBA's, ouder dan 10 jaar.

Uit de **bevestiging van het steunpunt** blijkt dat jonge ondernemingen 'het best bekend zijn met en het vaakst volgende financieringsmechanismen aanvragen: bankfinanciering, oprichters/managers, familie en vrienden en leasing.' Er blijkt eveneens dat 'de overheidsmaatregelen over het algemeen goed gekend zijn, maar dat deze vorm van financiering relatief gezien niet zo veel wordt aangevraagd'. Hetzelfde geldt ook

voor crowdfunding. Rechtspersonen blijken volgens het rapport van het steunpunt beter op de hoogte te zijn van de verschillende financieringsmogelijkheden dan natuurlijke personen en de meeste financieringsbronnen worden dan ook vaker aangevraagd door rechtspersonen m.u.v. financiering door familie en vrienden.

Over het algemeen gaven meer dan 50% van de bevroegde jonge ondernemingen (zowel natuurlijke personen als rechtspersonen) aan dat 'er voldoende aanbod aan gunstige voorwaarden was bij volgende financieringsmechanismen: top managementteam, familie en vrienden, leasing, korte en lange-termijn leningen door financiële instellingen en de overheid'. Vooral de natuurlijke personen schatten dit aanbod positief in, de rechtspersonen iets minder.

Daarnaast bleek dat 'meer dan 50% van de **natuurlijke** personen het aanbod overheidsmaatregelen, Business Angels, Venture Capitalists en crowdfunding onvoldoende en tevens de voorwaarden ongunstig vindt. Bij de **rechtspersonen** blijkt dat enkel het geval te zijn bij Venture Capitalists en crowdfunding.'

In het rapport worden ook de verklarende effecten van specifieke bedrijfskenmerken op de verschillende financieringsaspecten besproken. Daaruit blijkt onder meer dat 'de groeigeörienteerde ondernemingen en de ondernemingen die intern aan Onderzoek en Ontwikkeling doen, een significant lager percentage verkregen financiering vertonen'. De onderzoekers duiden dit dan ook aan als een aandachtspunt voor de beleidsmakers en wijzen verder op het belang van 'het aspect personeels- en werkingskosten voor Onderzoek en Ontwikkeling bij het ontwikkelen van overheidsinstrumenten ter financiering van O&O-actieve exportgeoriöenteerde bedrijven'.

Naast de vragen rond financiering werd er in de bevraging van het steunpunt eveneens gepeild naar de bedrijfskenmerken van de jonge ondernemingen. Na extrapolatie blijkt dat 'meer dan vier op vijf van de jonge ondernemingen door een solo-ondernemer werd opgericht, dat er bij net iets meer dan 40% van de jonge ondernemingen minstens één vrouwelijke ondernemer betrokken was en dat circa twee derde van de jonge ondernemingen opgericht werd door ondernemers die een opleiding 'hoger dan diploma middelbaar onderwijs' hadden genoten. De gemiddelde leeftijd van de ondernemer/het ondernemersteam bij opstart bleek 36,7 jaar te bedragen.'

Uit de bevraging die door AMS werd uitgevoerd, blijkt dat '2 op de 10 ondernemers veel problemen ondervonden bij het aantrekken van bankfinanciering en dat 21 à 27,5% onder hen één of meerdere weigeringen ervaren hebben bij het aanvragen van bankfinanciering'. De respondenten blijken ook aan te geven dat 'bankfinanciering en leasing ruim voldoende beschikbaar zijn, de overige financieringsvormen iets minder.'

Uit deze studie blijkt tevens dat 'de traditionele financieringsvormen meer gebruikt worden dan de nieuwere en dat dit vooral te wijten is aan een gebrek aan kennis maar ook aan de vrees voor controleverlies en te strenge voorwaarden'. Ongeveer de helft van de respondenten uit de AMS-bevraging geeft aan 'de overheidsmaatregelen niet te kennen en een heel beperkt aantal ervan geven aan er in de voorbije jaren gebruik van te hebben gemaakt'. Slechts 20% van de respondenten kent begeleidingsinitiatieven voor het aanvragen van externe financiering. Van degene die er reeds gebruik van gemaakt hebben, blijkt de meerderheid wel tevreden te zijn'.

De studie van AMS besluit met een reeks aanbevelingen inzake het financieringslandschap. 'Ondernemers blijken nauwelijks alternatieve, nieuwere financieringsmogelijkheden en de overheidsondersteuning inzake financiering te kennen. De onderzoekers bevelen dan ook aan om een ruimer aanbod aan structurele en

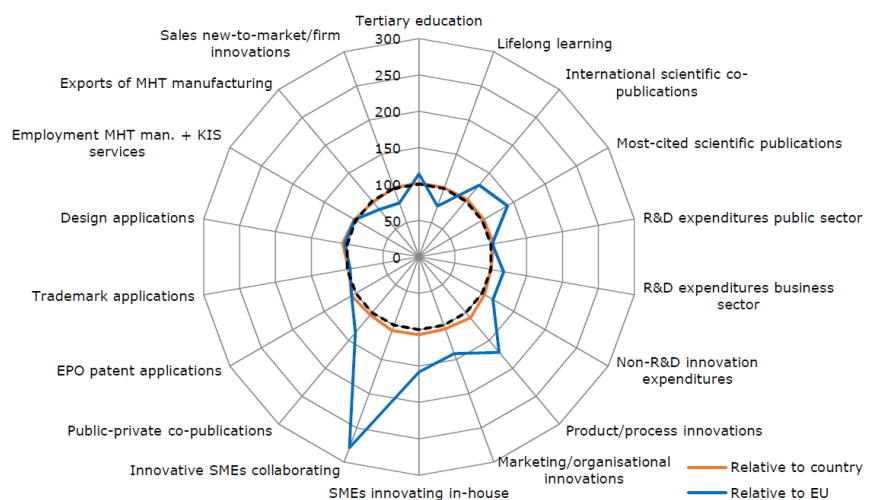
geïntegreerde informatie, opleiding en advies rond financiering te voorzien. Ze wijzen hierbij op het belang van het verhogen van de fiscaal-juridische kennis, naast de financiële kennis. Er blijkt volgens hen ook nood te zijn aan advies en begeleiding naar de juiste financieringsvorm en financieringsmix, aangepast aan de situatie, doelstellingen en mogelijkheden van de kmo.

Ze stellen dat het gebruik van risicokapitaal en ook corporate venturing verder zou kunnen aangemoedigd worden en wijzen op de vraag naar minder fragmentatie aan aanbod- en vraagzijde. Grotere fondsen zouden ondernemers toelaten grotere kapitaalrondes uit te voeren en aan vraagzijde dient er volgens hen meer aandacht te gaan naar het ontwikkelen en ondersteunen van een groei-ecosysteem.

De overheid zou volgens hen ook opleidingsinitiatieven en programma's kunnen inrichten om adviseurs, accountants/boekhouders en andere financiers bij te scholen inzake kennis van alternatieve en nieuwe financieringsmogelijkheden. Tot slot bevelen ze ook aan de samenwerking en cofinanciering vanuit de 3F's, business angels, crowdfunding, bankfinanciering en subsidies verder te stimuleren zodat de financieringsnood van de ondernemers gezamenlijk kan ingevuld worden. Dat laatste leidt uiteraard tot de conclusie dat sterker moet ingezet worden op het creëren van een hecht samenwerkend financieel ecosysteem.

Regional Innovation Scoreboard

Uit het Regionaal Innovatie Scorebord 2017 blijkt dat Vlaanderen bij de eerste groep van innovatieleiders behoort en daarbinnen bij het onderste derde van de groep. De innovatieprestaties van Vlaanderen zijn er door de jaren heen op vooruit gegaan. Hiernaast kunt u een radardiagram vinden met de relatieve sterktes en zwaktes inzake innovatieprestaties van Vlaanderen in relatie tot België (de rode lijn) en de EU (blauwe lijn). 'Exports of medium high technology intensive manufacturing⁸', 'lifelong



⁸ Deze indicator is het aandeel van de uitvoer van "chemicaliën en chemische producten, machines en uitrusting, kantoormachines en computers, elektrische machines en apparaten, radio-, televisie- en communicatie-uitrusting, medische, precisie- en optische instrumenten, motorvoertuigen, opleggers en semi-opleggers en ander transportmateriaal" in de totale productie-export. De indicator zou een maatstaf zijn voor de technologische concurrentiekracht van de regio's, m.n. het vermogen om de resultaten van O&O te commercialiseren in internationale markten. Het geeft ook de mate van productspecialisatie weer.

learning⁹, 'sales of new-to market/firm innovations¹⁰' en 'Trademark applications¹¹' blijken de zwakkere punten te vormen in de innovatieprestaties van Vlaanderen, terwijl 'Innovative SMEs collaborating¹²' en 'product/process innovations¹³' eerder tot de sterktes van Vlaanderen behoren.

Concreet blijft dus het zwakkere punt van Vlaanderen het omzetten van innovaties naar reële economische activiteit.

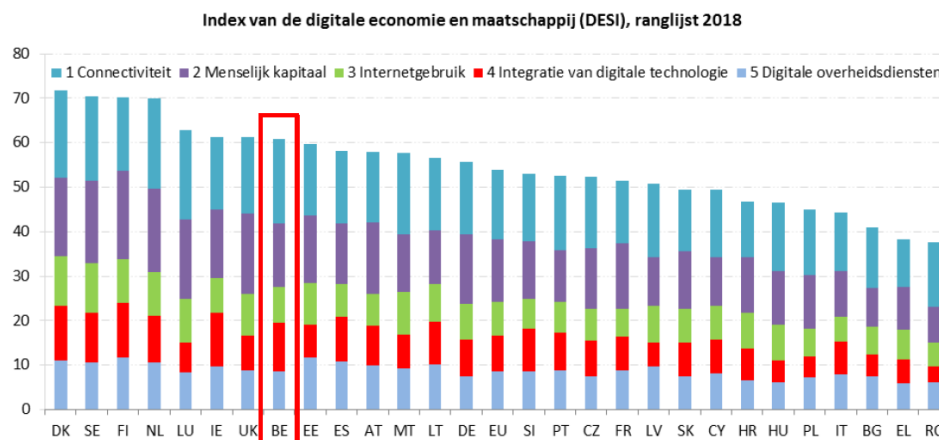
Digitalisering

4.1.3 Index van de digitale economie en maatschappij (DESI) 2018

Het DESI-verslag geeft een overzicht van de vooruitgang die de lidstaten hebben geboekt inzake digitalisering. Het verslag omvat vijf hoofdstukken:

1. Connectiviteit: vast breedband, mobiel breedband
2. Menselijk kapitaal: internetgebruik, digitale vaardigheden voor beginners en gevorderden
3. Internetgebruik: gebruik van content, communicatie en online transacties
4. Integratie van digitale technologie: digitalisering van bedrijven en elektronische handel
5. Digitale overheidsdiensten: E-overheid en e-gezondheid

België staat in de DESI 2018 op de 8^{ste} plaats op 28 EU-lidstaten. Hoewel de absolute prestaties op alle DESI-gebieden verbeterd zijn, is de ranking lichtjes gedaald in vergelijking met 2017, mede vanwege de goede resultaten van andere landen in de referentiegroep.



De belangrijkste uitdagingen in België op vlak van connectiviteit bestaan erin meer mensen ervan te overtuigen om gebruik te maken van mobiel breedband. Inzake menselijk kapitaal is het effect van het gevoerde beleid nog niet zichtbaar in de statistieken. Een belangrijke uitdaging op dit gebied is meer Belgische jongeren te bewegen

⁹ Dit is het percentage van de bevolking van 25 tot 64 jaar dat in de 4 weken voorafgaand aan de bevraging een vorm van opleiding of training volgde, ongeacht of die relevant is voor hun huidige job.

¹⁰ Deze indicator is het aandeel van de "omzet van nieuwe of significant verbeterde producten geproduceerd door kmo's" in de totale omzet van kmo's. Deze indicator capteert zowel de creatie van state-of-the-art technologieën als de verspreiding van die technologieën en wordt bekomen op basis van de Community Innovation Survey (CIS).

¹¹ Deze indicator wordt bekomen door het aantal handelsmerkaanvragen bij het European Union Intellectual Property Office te delen door het BNP uitgedrukt in koopkrachtpariteiten en is vooral een belangrijke innovatie-indicator voor de dienstensector.

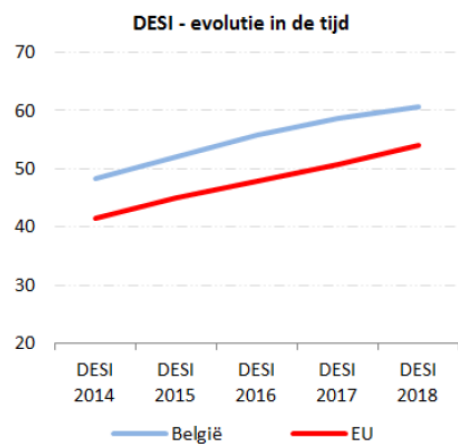
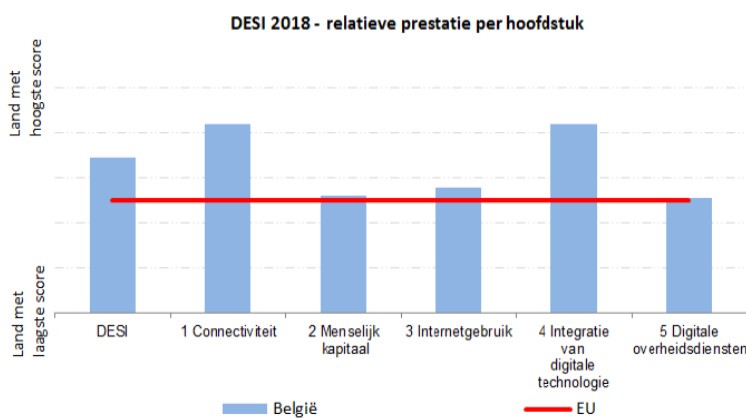
¹² Deze indicator is het aandeel kmo's met innovatie-samenwerkingen in het totale aantal kmo's en meet de kennisoverdracht tussen publieke onderzoeksinstituten en bedrijven en tussen bedrijven onderling. Deze indicator wordt bekomen op basis van de CIS.

¹³ Dit is het aandeel kmo's dat een nieuw product of een nieuw proces introduceerde in één van hun markten in het totale aantal kmo's. Deze indicator wordt eveneens bekomen op basis van de CIS.

tot een loopbaan in digitale technologie en meer in het algemeen meer leerlingen warm te maken voor wetenschap, technologie en wiskunde (STEM). Vertaald naar ondernemerschap wil dat ook zeggen dat gewerkt moet worden aan positieve beeldvorming en rolmodellen van succesvolle ondernemers die voortkomen uit STEM-richtingen.

In de categorie integratie van digitale technologie door bedrijven presteert België goed en er worden verschillende complementaire strategieën uitgevoerd om het Belgische bedrijfsleven verder te digitaliseren. Inzake digitale overheidsdiensten laat België een verdeeld beeld zien en was de vooruitgang ten opzichte van voorgaande jaren geringer.

België behoort tot de cluster van goed presterende landen samen met Denemarken, Zweden, Finland, Nederland, Luxemburg, Ierland, het Verenigd Koninkrijk en Estland, maar hangt wel achteraan deze groep.



Alhoewel België in de DESI 2018 op de digital intensity index voor de bedrijven de vijfde plaats in Europa bekleedt, hebben nog steeds slechts 1/3de van de bedrijven een (zeer) hoge digitale intensiteit.

Als we onderstaande detailgrafiek bekijken zien we dat België op het vlak van integratie van digitale technologie bij bedrijven over het algemeen goed presteert, behalve wat betreft de omzet in de elektronische handel en de online verkoop door kmo's over de grenzen heen, waar geen vooruitgang is geboekt.

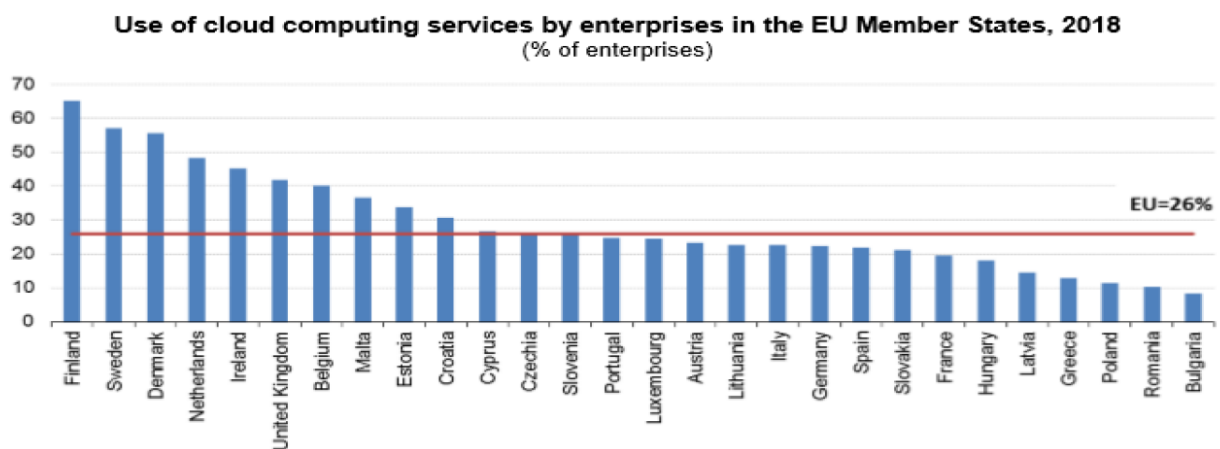
Stimulansen voor de invoering van digitale technologieën in combinatie met een beroepsbevolking die overweg kan met deze technologieën zou de productiviteitsgroei verder kunnen ondersteunen.

4 Integratie van digitale technologie

4 Integratie van digitale technologie	België		Cluster score	EU score
	plaats	score		
DESI 2018	5	54,6	47,0	40,1
DESI 2017	5	52,4	44,0	36,7

	België				EU DESI 2018 waarde
	DESI 2018 waarde	DESI 2018 plaats	DESI 2017 waarde	DESI 2017 plaats	
4a1 Delen van elektronische informatie	54 %	↑ 1	50 %	1	34 %
% van de ondernemingen	2017		2015		2017
4a2 RFID	6,7 %	↑ 4	5,5 %	8	4,2 %
% van de ondernemingen	2017		2014		2017
4a3 Sociale media	24 %	↑ 10	22 %	10	21 %
% van de ondernemingen	2017		2016		2017
4a4 Elektronische facturen	18,3 %	↑ 14	15,5 %	14	n.b.
% van de ondernemingen	2017		2016		2017
4a5 Cloud	n.b.		20,3 %	7	n.b.
% van de ondernemingen	2017		2016		2017
4b1 Verkoop via internet door kmo's	23,3 %	↑ 5	23,0 %	6	17,2 %
% van de kmo's	2017		2016		2017
4b2 Omzet elektronische handel	15,4 %	↓ 3	19,6 %	3	10,3 %
% van de omzet van de kmo's	2017		2016		2017
4b3 Verkoop over grenzen heen via internet	12,0 %	↓ 5	13,1 %	2	8,4 %
% van de kmo's	2017		2015		2017

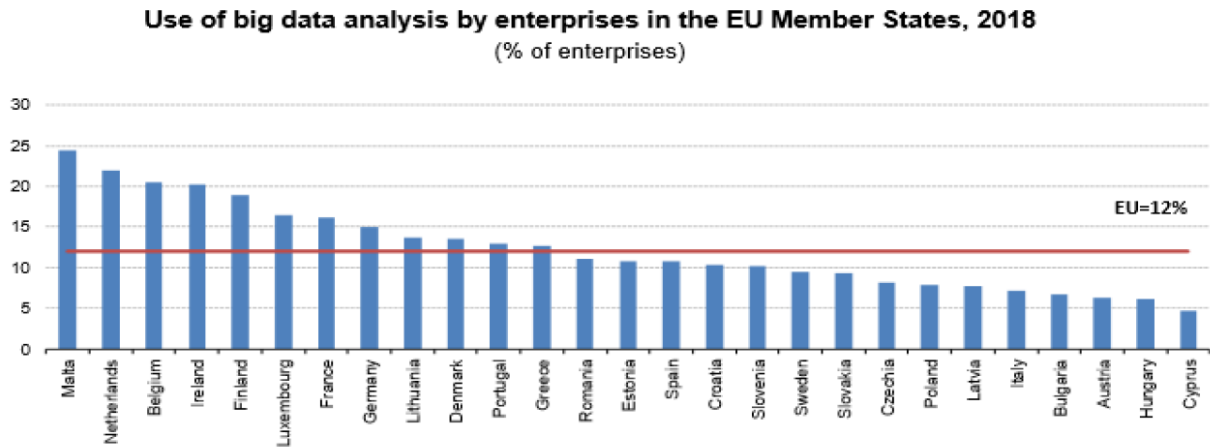
4.1.4 Eurostat data



Eurostat publiceerde in december data over het gebruik van cloud computing diensten bij ondernemingen met meer dan tien werknemers. Uit de data blijkt dat het gebruik van deze diensten enorm is toegenomen in de laatste jaren. 56% van de grote ondernemingen (meer dan 250 werknemers) gebruikt cloud computing, terwijl maar 23 % van de kmo's (10-49 werknemers) er gebruik van maakt.

België staat in deze ranking op de 7^{de} plaats. Ook hier scoort België niet slecht, maar staat het achteraan het groepje referentielanden.

Op vlak van gebruik van big data scoort België dan weer opvallend goed.



Vario-adviezen

Vario presenteert in haar memorandum voor de volgende Vlaamse Regering vijf bouwstenen met 25 kernboodschappen. De voor deze tekst nuttige kernboodschappen worden hieronder overgenomen

4.1.5 Internationaal toptalent

Maak prioritair werk van de integrale strategie voor het aantrekken en verankeren van internationaal toptalent. De strategie focust op toelatingsbeleid, krachtige branding, doelgroepenbeleid, taalbeleid, monitoring en verankeringsbeleid via slimme KPI's.

Vertaald naar deze overheidsopdracht wil VLAIO de dienstverlening ondernemen en innoveren mee inschakelen om van Vlaanderen een aantrekkelijke regio voor startups en scale-ups te maken. Door de dienstverlening ook voldoende aantrekkelijk te maken voor buitenlands toptalent kan Vlaanderen zich beter positioneren als Europese hub waar specifieke jonge startups en scale-ups Vlaanderen als eerste (buitenlandse) vestigingsplaats kiezen omwille van het goede ecosysteem.

TABEL 2 Top 12 posities in functie van de IMD World Talent Ranking 2018, samen met de scores op de drie deelcategorieën: ontwikkeling, aantrekken en beschikbaarheid van talent

Land	Globale rang	Globale score	Rang i.f.v. ontwikkeling	Rang i.f.v. aantrekken	Rang i.f.v. beschikbaarheid
Zwitserland	1	100,00	4	1	1
Denemarken	2	91,97	1	7	8
Noorwegen	3	86,37	3	12	10
Oostenrijk	4	86,10	2	13	18
Nederland	5	85,25	15	10	3
Canada	6	84,50	19	3	5
Finland	7	83,00	6	21	7
Zweden	8	82,45	9	9	15
Luxemburg	9	81,63	18	4	11
Duitsland	10	81,11	10	6	21
België	11	80,54	8	16	14
Verenigde Staten	12	79,22	28	2	23

4.1.6 Ambitieuze ondernemerschap

Volg de effectiviteit van bestaande initiatieven om ambitieus ondernemerschap te stimuleren nauwkeurig op en focus op diegene die echt werken. Een beleidsdomein overschrijdende coördinatie en afstemming van de verschillende initiatieven moet ervoor zorgen dat deze elkaar versterken.

4.1.7 Ondernemingen ondersteunen bij hun transformatie en hoge groei

De Vlaamse economie heeft een stevige, sterk exportgerichte industriële basis, met een heleboel kmo's die zich tussen eenmanszaken en grote ondernemingen in situeren en zeer divers zijn qua innovatie-grad. Blijf deze ondernemingen ondersteunen in hun noodzakelijke en continue transformatie.

Voor jobcreatie en voor een levendige en dynamische economie zijn vooral innovatieve hoge groeibedrijven cruciaal. Daarmee worden niet enkel jonge bedrijven bedoeld, maar ook 'oudere' ondernemingen in een nieuwe groeifase. In zijn advies 'Hoge innovatieve groeibedrijven met impact' (november 2018) stelt VARIO een integrale strategie voor om het aantal van dit soort bedrijven te verhogen. Rol deze strategie uit en focus op het verhogen van het aantal ambitieuze ondernemers, het ontwikkelen van performante 'entrepreneurial' ecosystemen, het creëren van een algemeen stimulerend omgevingskader en het versterken van het monitoringsinstrumentarium.

4.1.8 Samenwerking tussen O&O&I-actoren

Van cruciaal belang om tot waardecreatie te komen is samenwerking tussen de Vlaamse O&O&I-actoren (universiteiten, hogescholen, SOC's, clusters en bedrijven, ...). Om innovatieve bedrijven die nog niet samenwerken en de niet-innovatieve bedrijven mee te nemen in het innovatiebad, is een belangrijke rol weggelegd voor VLAIO – via het team bedrijfstrajecten en het VLAIO Netwerk. Ook in de clusterpacten is hier aandacht voor. VARIO ziet niet alleen voor de clusters, maar ook voor de SOC's nog veel marge om bedrijven uit deze twee groepen te identificeren en samenwerking te initiëren.

...

5. Ondersteuning op maat door innovatie-agentschappen¹⁴

Dat VLAIO niet alleen staat met het uitbouwen van een ecosysteem en kwaliteitsvolle coaching- en adviesdiensten ter ondersteuning van de ondernemer blijkt duidelijk uit een vergelijkend onderzoek dat Nesta uitvoert van verschillende innovatie-agentschappen.

Nesta voert in opdracht van Taftie een onderzoek uit naar de wijze waarop innovatie-agentschappen in Europa ondernemingen ondersteunen met niet-financiële steun (vb. coaching en advies), naast de meer klassieke directe financiële steun (vb. subsidies) die ze bieden. VLAIO is een van de 24 innovatie-agentschappen die deelnemen aan het onderzoek. Eerder maakte Nesta ook al een studie over hoe innovatie-agentschappen werken.

In de studie 'How Innovation Agencies Work' werkte Nesta vijf basisrollen uit voor innovatie-agentschappen:

- *Support R&I activities across the economy*
- *Support R&I activities that develop specific sectors*
- *Mission driven R&I*
- *Innovation policy experimentation*
- *Build/strengthen the innovation ecosystem*

Uit beide studies blijkt duidelijk dat de noden van de (innovatieve) ondernemer als vertrekpunt van de dienstverlening worden genomen, eerder dan het productgamma van het agentschap.

Nog twee vermeldenswaardige conclusies uit de studie:

- Innovatie-agentschappen zijn goede 'matchmakers'. De meest voorkomende vorm van dienstverlening is om innovatieve ondernemers te helpen de informatie te vinden die ze nodig hebben en hen te begeleiden in hun zoektocht naar partners om hun ideeën te realiseren. Bijna alle onderzochte agentschappen bieden informatie aan en doen aan matchmaking. De meeste bieden ook coaching, advies en mentoring als dienstverlening aan – zelf of via partners. Internationale matchmaking is ook een thema. Bijna de helft van de onderzochte agentschappen biedt ondersteuning voor internationaal collaboratief onderzoek en innovatie, overzeese missies en export en handelsactiviteiten.
- Advies en ondersteuningsdiensten op maat van de klant aanbieden is een normale uitdaging en taak voor de innovatie-agentschappen geworden. De verschillende agentschappen bedden diensten zoals coaching, advies en mentoring volledig in in hun werking. De ambitie van deze agentschappen is om via deze programma's zo vraaggericht mogelijk te werken en maatwerk te leveren aan de ondernemers.

6. VLAIO Netwerk

Inleiding

'VLAIO Netwerk' is de naam die het Agentschap Innoveren & Ondernemen geeft aan:

- het geheel van partnerorganisaties waarmee het samenwerkt. Sommige van deze spelers zijn structurele partners met een contractuele opdracht; met andere werkt VLAIO samen via gesteunde projecten of losse samenwerkingen. We richten ons daarbij tot een diverse groep van partners: van

¹⁴ <https://www.nesta.org.uk/blog/how-can-innovation-agencies-provide-more-tailored-support-innovators/>
18 Ambitieuze ondernemen en innoveren in Vlaanderen

belangenverenigingen en federaties, over kennis- en onderzoekscentra, clusterorganisaties, lokale besturen en overheidsinstellingen, tot private dienstverleners zoals banken, boekhouders en consultants. Dienstverleners die inschrijven op deze overheidsopdracht zullen na toewijzing van de opdracht deel uitmaken van het VLAIO Netwerk en daarin belangrijke knooppunten vormen.

- onze expliciete ambitie om van het Vlaamse begeleidings- en ondersteuningslandschap een goed werkend ecosysteem te maken dat ten dienste staat van de ondernemer.
- de concrete acties en opleveringen waarmee we al het bovenstaande proberen te bereiken. We denken dan aan allerlei communicatiemiddelen, maar ook een gevarieerd jaarprogramma van workshops, opleidingen, netwerkevents, inspiratiesessies en infomomenten.

Doelstelling

Onder de naam 'VLAIO Netwerk' brengen we al onze partners samen in een hecht netwerk en een inspirerende community waarin de verschillende organisaties met elkaar samenwerken en elkaar inspireren. We verbinden de netwerkpartners en bevorderen de kennis van elkaars producten, diensten en expertises. Op die manier creëren we samen een omgeving waarin Vlaamse bedrijven optimaal ondersteund en begeleid worden.

Alleen via een goed werkend VLAIO Netwerk kunnen we de Vlaamse ondernemer oriënteren in het landschap en doorverwijzen naar de partijen die hem het best kunnen helpen om zijn ambities te realiseren ondersteunen. Op deze wijze realiseren we het maatwerk waar elke ondernemer recht op heeft. We willen bereiken dat een ondernemer eender waar in Vlaanderen kan aankloppen met zijn vraag, en vervolgens op een correcte manier doorheen het beschikbare aanbod van ondersteuning begeleid wordt.

We noemen dat het '**no wrong door, no single door**' principe: elke partner is een mogelijke toegangspoort tot het gehele VLAIO Netwerk. Het is daarbij de bedoeling dat de ondernemer slechts één keer zijn 'verhaal' moet doen. Maar zo iets kunnen we alleen realiseren als we de krachten bundelen, samenwerken, en kennis en informatie delen.

Als we onze diensten op elkaar laten aansluiten, kunnen we reageren op de individuele nood en de strategie van elk bedrijf. Samen zijn we in staat om elk bedrijf te ondersteunen met een uniek aanbod op maat van dat bedrijf.

We steken onze ambitie niet weg: we willen in Vlaanderen het beste ecosysteem voor innoveren en ondernemen in Europa aanbieden.

Relevantie van VLAIO Netwerk voor deze overheidsopdracht

Dienstverleners in deze overheidsopdracht zijn essentiële knooppunten binnen het VLAIO Netwerk. Wie inschrijft op de overheidsopdracht engageert zich dan ook om van het VLAIO Netwerk een succes te maken en aanvaardt de in deze tekst beschreven principes en acties.

Daarnaast is deze overheidsopdracht een ideale context om met verschillende partijen een integrale dienstverlening uit te werken en aan te bieden. De omschrijving van de overheidsopdracht met zijn verschillende percelen of werkpakketten, creëert een belangrijke opportuniteit om afspraken rond samenwerking en doorverwijzing te maken.

Zo kan de ondernemer rekenen op maximale ondersteuning en begeleiding.

Ten slotte kunnen we via formele rapporteringsmomenten en informele uitwisselingsgesprekken zicht krijgen op de werking van het VLAIO Netwerk als geheel. Zo krijgen we zicht op typische doorlooppaden van

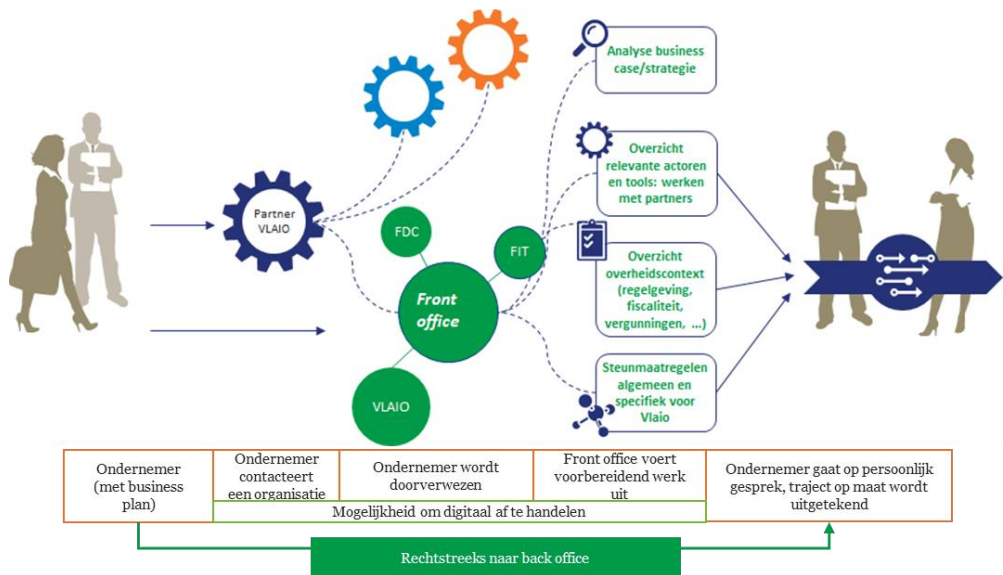
ondernemers doorheen het Vlaamse ecosysteem en kunnen we eventuele lacunes in de begeleiding opvangen.

Rol van VLAIO

6.1.1 VLAIO als coördinator van het VLAIO Network

Het Agentschap Innoveren & Ondernemen staat in voor de organisatie en de coördinatie van het VLAIO Network. Dat betekent onder meer dat het een overzicht bewaart op het landschap en opportuniteiten tot samenwerking identificeert. VLAIO neemt zijn rol als gids in het ondersteuningslandschap waar en maakt het landschap inzichtelijk. Het communiceert breed over de verschillende actoren, hun diensten, hun onderlinge interacties en hun gemeenschappelijke resultaten, met het oog op een grotere zichtbaarheid van het totale ondersteuningsaanbod in Vlaanderen.

Het agentschap animeert en dynamiseert het VLAIO Network via allerlei acties en events die inspireren, informeren en samenbrengen. Het verdicht het VLAIO Network door zijn partners met elkaar te verbinden, door zinnvolle kruisbestuiving te stimuleren, en door ervaringsuitwisseling te faciliteren.



VLAIO hanteert daarbij een structureel relatiebeheer dat allerlei vormen aanneemt: van formele overlegmomenten en intensieve dialoog, tot tijdelijke samenwerking en samenloop, informele afstemming, leernetwerken, overlegplatformen, en allerlei vormen van cocreatie en coproductie. Met de dienstverleners die aangeduid worden in het kader van deze overheidsopdracht zal een leerplatform opgestart worden.

Ten slotte bewaakt VLAIO de kwaliteit van de geïntegreerde dienstverlening via een doorgedreven monitoring van het VLAIO Network.

6.1.2 VLAIO als dienstverlener in het VLAIO Network

VLAIO ALS DIENSTVERLENER MET EEN UNIEK AANBOD

Het Agentschap Innoveren & Ondernemen is een overheidsagentschap met een uniek aanbod van producten en diensten naar ondernemers. Het beschikt over een uitgebreid, maar laagdrempelig steuninstrumentarium voor de ondernemer, in de vorm van subsidies voor innoveren, investeren, advies en opleiding.

Daarnaast fungeert VLAIO voor de ondernemer als uniek aanspreekpunt van de Vlaamse overheid. Het informeert, adviseert en begeleidt bedrijven in hun zoektocht naar het publieke aanbod dat hen helpt hun ondernemingsplan te realiseren en leidt bedrijven ook toe naar het private aanbod aan krediet-, financierings- en kapitaalverschaffers via ondersteuning van het VLAIO partnernetwerk. Als kenniscentrum

van de Vlaamse overheid in deze materie, behoudt het een overzicht op al deze maatregelen door het actueel houden van gepaste tools (vb. subsidiedatabank, coaching- en adviesdatabank, etc.).

VLAIO begeleidt de ondernemer ook in de voorbereiding van een concrete steunaanvraag. Voor de eigen steunmaatregelen gaat die begeleiding verder dan voor instrumenten van anderen.

VLAIO ALS DIENSTVERLENER MET EEN GEÏNTEGREERD AANBOD

Het Agentschap Innoveren & Ondernemen fungeert ook als laagdrempelig loket voor de Vlaamse ondernemer. Daartoe lanceerde het in 2018 een nieuwe, klantgerichte aanpak, die de ondernemer centraal plaatst. Deze “businesscasegerichte” aanpak vertrekt maximaal van de noden en de ideeën van de ondernemer. De ondernemer kan daarbij rekenen op advies op maat op minstens vier punten:

- VLAIO analyseert de businesscase en adviseert over mogelijke stappen om de strategie te versterken.
- VLAIO biedt een overzicht van nuttige producten en instrumenten in het VLAIO Netwerk en brengt de ondernemer in contact met relevante partnerorganisaties.
- VLAIO biedt een overzicht van de wet- en regelgeving die zijn businesscase kunnen beïnvloeden, bv. omtrent intellectuele eigendom, fiscaliteit, vergunningen, certificaten, conformiteit, marktbarrières, enz.
- VLAIO begeleidt naar de meest geschikte vorm of de juiste mix van financiële steun, bij VLAIO zelf of elders.

Deze nieuwe dienstverlening werd medio 2018 in de markt gezet met een communicatiecampagne waarin ondernemers uitgenodigd werden om niet met hun vragen te blijven zitten maar aan te kloppen bij VLAIO en daar zijn ideeën af te toetsen en zijn plannen door te spreken. Om deze laagdrempelige, allround begeleiding te implementeren, heeft VLAIO toegewijde teams ingericht: Team bedrijfstrajecten, Contactcenter en Flanders DC. Zij fungeren gezamenlijk als aanspreekpunt voor de ondernemer, maar ook voor onze partnerorganisaties voor bepaalde vragen (vb. rond ‘partner search’).

Rol van de partners

6.1.3 De dienstverleners als partner in het VLAIO Netwerk

Vanuit de ambitie om van het VLAIO Netwerk een hecht ecosysteem te maken, verzoeken we onze partners die op deze overheidsopdracht indienen, een actieve rol en engagement op te nemen in het VLAIO Netwerk.

Dat kan door samen te werken waar de ondernemer daarmee gebaat is en kennis te nemen van het gehele aanbod van het VLAIO Netwerk door deel te nemen aan de infosessies, inspiratiemomenten en netwerkevents die vóór en dóór het VLAIO Netwerk georganiseerd worden. Sommige van deze events zullen zich richten naar een algemeen publiek van medewerkers, andere zullen een specifiek doelpubliek beogen (bv. ‘startersadviseurs’). Het VLAIO engageert zich om het jaarprogramma samen met de partners op te maken zodat het beantwoordt aan de noden van de leden van het netwerk.

Maar om de cohesie in het VLAIO Netwerk te verhogen, verwachten we van de dienstverleners vooral de bereidwilligheid en het initiatief om met andere partijen samen te werken, in het kader van deze overheidsopdracht, maar ook graag daarbuiten. Samenwerken kan verschillende vormen aannemen: van elkaar ontmoeten en aan elkaar voorstellen, tot een product of dienst samen in de markt zetten. Samenwerken kan heel laagdrempelig zijn (bv. partner uitnodigen als extern expert) en levert idealiter directe resultaten op voor de ondernemer (bv. gezamenlijk advies op bedrijfscasus). Samenwerken over thema’s of sectoren heen en/of tussen niet-evidente partners zorgt voor vruchtbare kruisbestuiving.

6.1.4 Aandachtspunten bij het formuleren van het voorstel

Dienstverleners worden gevraagd om een beknopt voorstel omtrent samenwerking/belanghebbendenmanagement te formuleren in hun offerte. We verwachten minstens een identificatie van de belangrijkste andere actoren die een rol spelen in de dienstverlening die u wil aanbieden, aangevuld door een voorstel over hoe u deze actoren denkt te betrekken (samenwerken, informeren, bevragen, doorverwijzen, inschakelen, enz.), en dit bij voorkeur concreet, per aangeboden begeleiding.

We willen graag vernemen hoe de dienstverleners hun diensten zullen verlenen in een netwerk van complementaire partners, en verwachten dan ook van de dienstverleners een lijst van actoren en evidente doorverwijskanalen in het VLAIO Netwerk.

Naast de doorverwijzing binnen het VLAIO Netwerk duidt de dienstverlener bij elk begeleidingstraject dat de dienstverlener voorstel aan op welk moment in de begeleiding het nuttig kan zijn om de ondernemer toe te leiden naar de overheid en meer specifiek de VLAIO-bedrijfsadviseurs (of PMV(/z) of FIT). De dienstverlening internationaal positioneert zich in het verlengde van de werking van FIT en wordt uitgerold in samenwerking met FIT.

De dienstverleners verwijst ondernemers en hun vragen door naar VLAIO als een unieke aanbieder van specifieke producten, diensten en expertises, zoals Vlaamse overheidssubsidies, advies omtrent regelgeving, en 'partner search'. Als het gaat om punctuele vragen omtrent dit unieke aanbod, dan is een doorverwijzing naar het Contactcenter van VLAIO aangewezen.

Dit betekent onder meer dat de dienstverlener zich op de hoogte stelt van de contactmogelijkheden en het volledige aanbod van VLAIO. Voor de VLAIO-producten en -diensten die zeer relevant zijn voor het thema of het doelpubliek waarnaar de dienstverlener zich richt, verwerft de contractant een gevorderde kennis. Bij subsidies kan het dan gaan over een grondige kennis van doelpubliek, formele vereisten, gunningscriteria, enz.

VLAIO engageert er zich toe voor elke dienstverlener een relatiebeheerder aan te duiden. De relatiebeheerder zorgt voor de juiste contacten, zowel binnen VLAIO als met andere partners.

We willen nog verder gaan en het 'only once' als principe hanteren. D.w.z. dat de ondernemer slechts één keer dezelfde informatie moet verstrekken. Dit vraagt dus een actief overleg bij het inschakelen van elkaars dienstverlening zodat de ondernemer het aanbod als complementair en als afgestemd ervaart. Via het leerplatform zal VLAIO faciliteren om warme doorverwijsafspraken te maken en eventueel gemeenschappelijke intakekenmerken te hanteren. Zeker als meerdere actoren betrokken zijn, kan de VLAIO Bedrijfsadviseur een rol spelen als onafhankelijke facilitator van de samenwerking.

VLAIO beschouwt de dienstverleners ook als de 'megafoon' van de overheid naar het bedrijfsleven toe. De dienstverleners stellen hun communicatiemiddelen (nieuwsbrieven, mailings, etc.) ter beschikking van boodschappen die de overheid wil versturen en nemen hierover een voorstel op in hun offerte.

Daarnaast bouwen de dienstverleners in hun offerte ook een mechanisme in hoe VLAIO het programma aan vb. infosessies mee kan sturen of inhoudelijk bepalen, zodat noden die zich stellen (vb. Brexit, e-invoicing, artificiële intelligentie) daar mee kunnen in opgenomen worden, zonder telkens nieuwe financiële middelen ter beschikking te stellen.

Ten slotte is het belangrijk dat de dienstverlening voldoende de noden van de ondernemers invult. De dienstverleners organiseren op maat van hun voorstel bevragingen over gebruikerservaring. De stuurgroep

voorafgaand aan de jaarlijkse verlenging bespreekt de dienstverlener met VLAIO de ervaringen en mogelijke aanpassingen aan de dienstverlening zoals die voortkomen uit de ervaringen van de gebruikers.

6.1.5 Vereisten omtrent communicatie

De vereisten voor communicatie werden opgenomen in het bestekdocument. Ook hier is de essentie dat de dienstverleners zich positioneren als een deel van het bredere netwerk.

6.1.6 Datagedreven ecosysteem

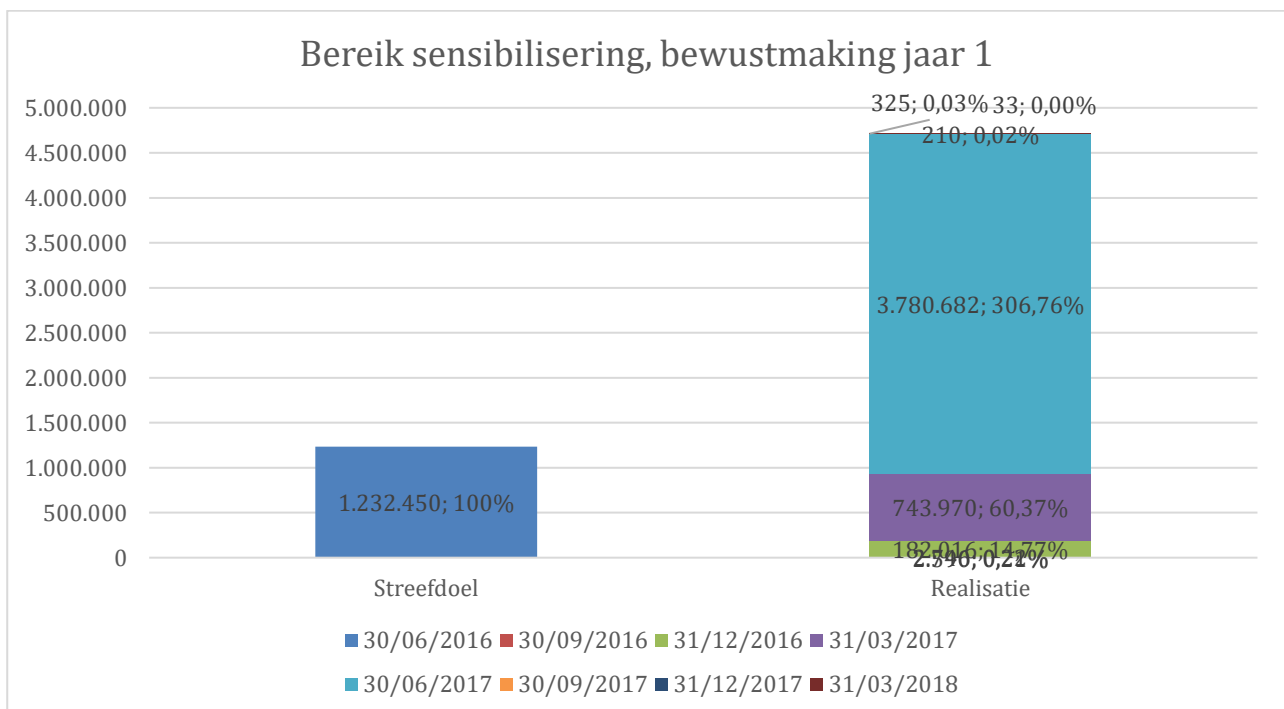
VLAIO wil samen met de gekozen partners evolueren naar een datagedreven ecosysteem voor innoveren en ondernemen. De gekozen dienstverleners engageren zich om hieraan mee te werken. Zo kan er een tracking and tracing van de klant doorheen het VLAIO Netwerk plaatsvinden, die op termijn zelfs moet leiden tot een proactieve identificatie, begeleiding en opvolging van individuele bedrijven volgens hun specifieke noden en doorheen de levenscyclus.

Bovendien zou dit er op termijn kunnen toe leiden dat producten en diensten waarvan we vaststellen dat ze veel samen gebruikt worden door specifieke segmenten klanten, vereenvoudigd worden aangeboden (vb. middels één aanvraag) aan specifieke klanten.

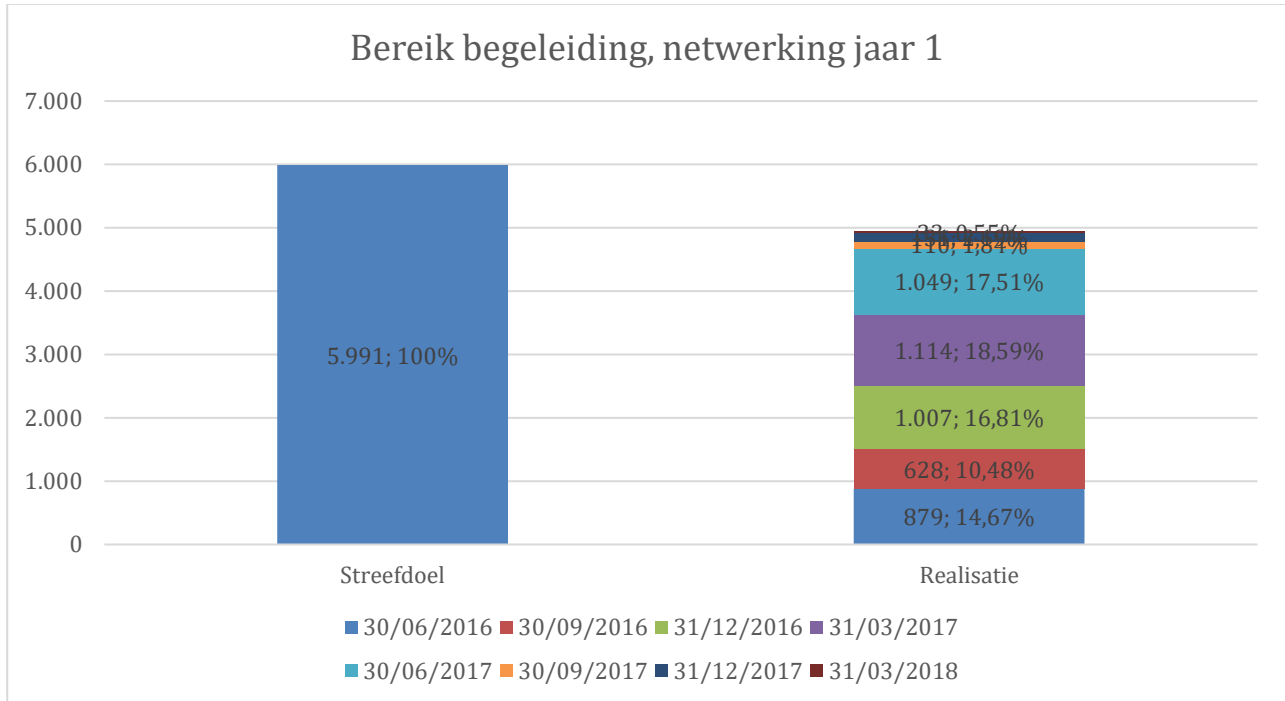
7. Bereik lopende contract ondernemerschap

Om een idee te geven van de omvang van dergelijk contract geven we hier het bereik mee van het lopende contract.

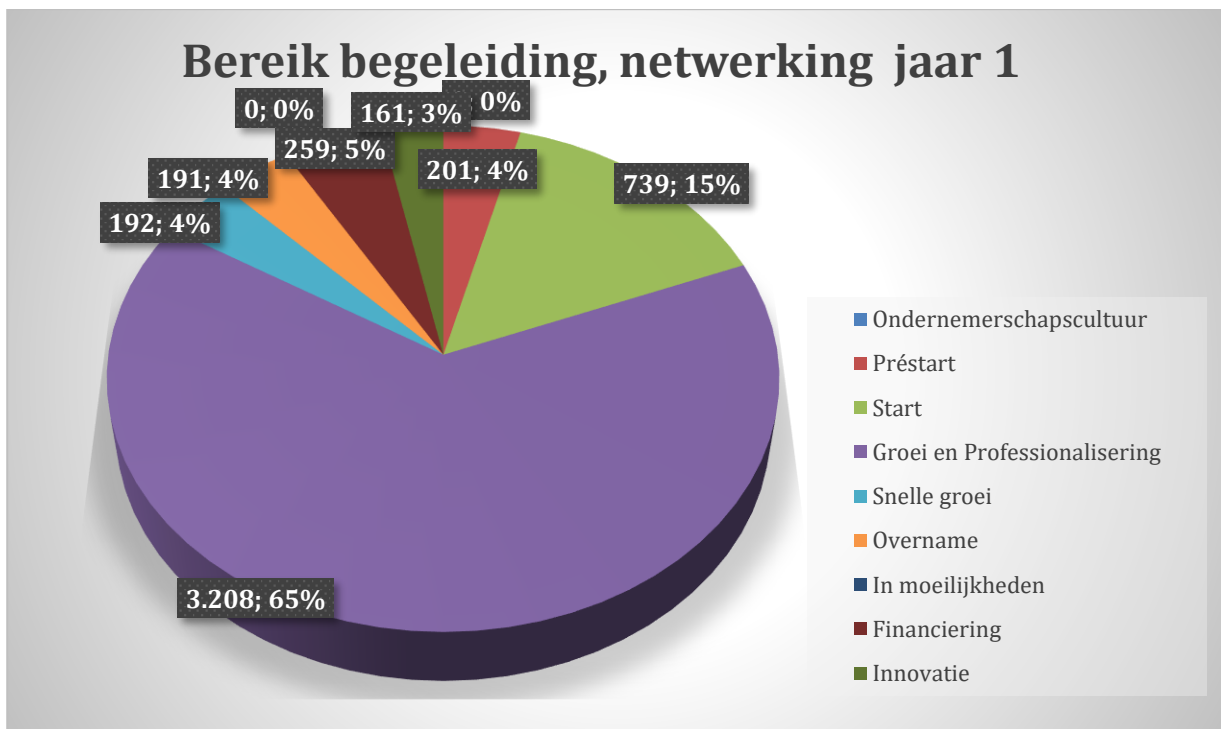
Enkel het eerste jaar van het lopende contract ondernemerschap is al volledig afgesloten. Het bereik van de dienstverlening in dat eerste jaar is als volgt:



Met de sensibiliserings- en bewustmakingsacties bereikten we in jaar 1 dus 4.712.572 personen.



Met de begeleidings- en netwerkactiviteiten bereikten we in jaar 1 dus 4.951 ondernemers. Alhoewel jaar 2 nog niet volledig afgesloten is, staat de teller daar voorlopig op ruim 5.500 begeleidingen, zodat hier een duidelijk stijgende tendens merkbaar is.



24 Ambitieuze ondernemen en innoveren in Vlaanderen

Met de begeleidings- en netwerkingsactiviteiten bereikten we in jaar 1

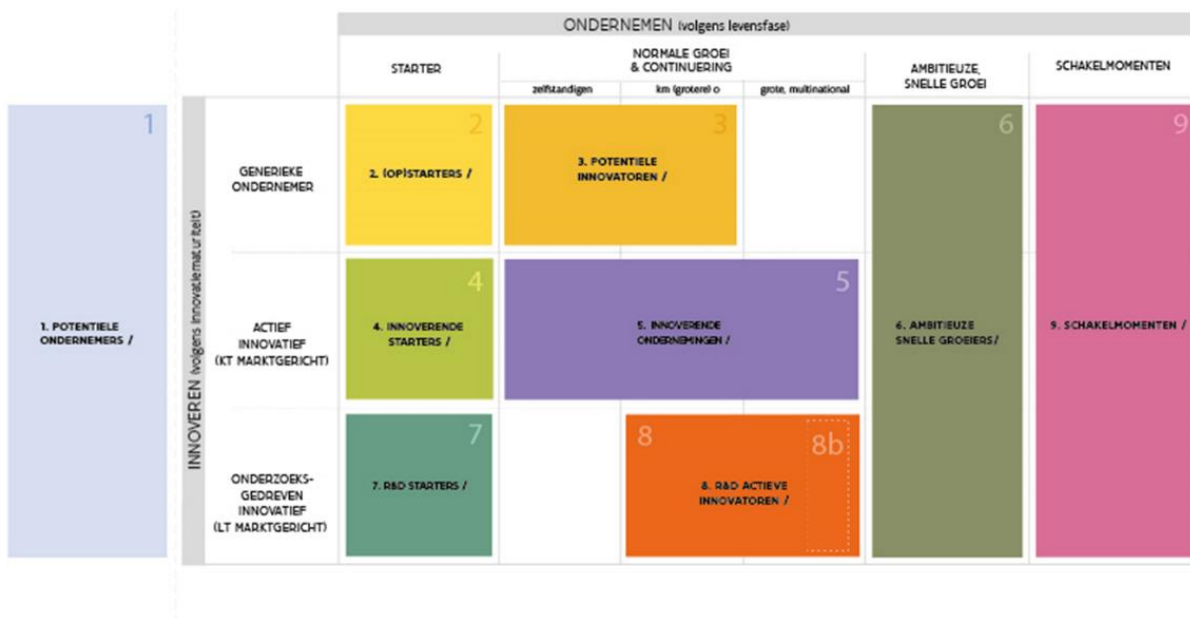
- 2.201 prestarters. Beide begeleidingstrajecten vielen in jaar 1 nog onder een ander contract.
- 739 starters
- 3.208 groeiende en professionaliserende bedrijven
- 192 snelle groeiers (gazellen/scale-ups)
- 191 ondernemers met aandacht voor 'overnemen en overlaten'
- 250 ondernemers met 'financieringsvraagstukken'
- 161 ondernemers met aandacht voor 'innovatie'.

8. Positionering ten opzichte van andere instrumenten van de Vlaamse overheid en VLAIO

Doelgroepsegmentatie

Het Agentschap Innoveren en Ondernemen heeft een klantensegmentatie opgesteld, die de klanten omvat die het als eindbegunstigden van haar dienstverlening beschouwt. Hierbij wordt rekening gehouden met twee assen, die logisch voortvloeien uit de twee hoofddomeinen van het agentschap. De ene as is de levenscyclus en onderscheidt ondernemingen dus volgens hun levensfase en de hieraan gerelateerde noden

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



Vlaanderen
in ondernemen

op vlak van ondernemerschap. De andere as deelt de ondernemingen in volgens de manier waarop ze bezig zijn met innovatie. Dit geeft onderstaande indeling:

Uit de bovenstaande indeling blijkt dat het agentschap een onderscheid maakt tussen generieke ondernemingen (deze zijn niet actief met innovatie bezig), actief innovatieve ondernemingen en onderzoeksgedreven innovatieve ondernemingen. De actief innovatieve ondernemingen innoveren eerder vanuit hun directe noden en hebben dus eerder een korte termijn horizon tot de implementatie en het effect van de innovatie. De onderzoeksgedreven innovatoren hanteren een langere termijn benadering en voeren ook lange-termijn onderzoek uit.

In de levensfasen start (die ook de prestartfase omvat) en normale groei en continuering worden er ook telkens aparte segmenten gezien rekening houdend met de bovenstaande indeling. De generieke ondernemers hebben in deze fasen andere noden, werken en evolueren op andere manieren dan de twee andere, innovatieve groepen. Een aanbod aan instrumenten en acties dat door dienstverleners en partners in de markt gezet wordt, kan hier rekening mee houden en een aantal specifieke trajecten of acties voor de specifieke segmenten voorzien.

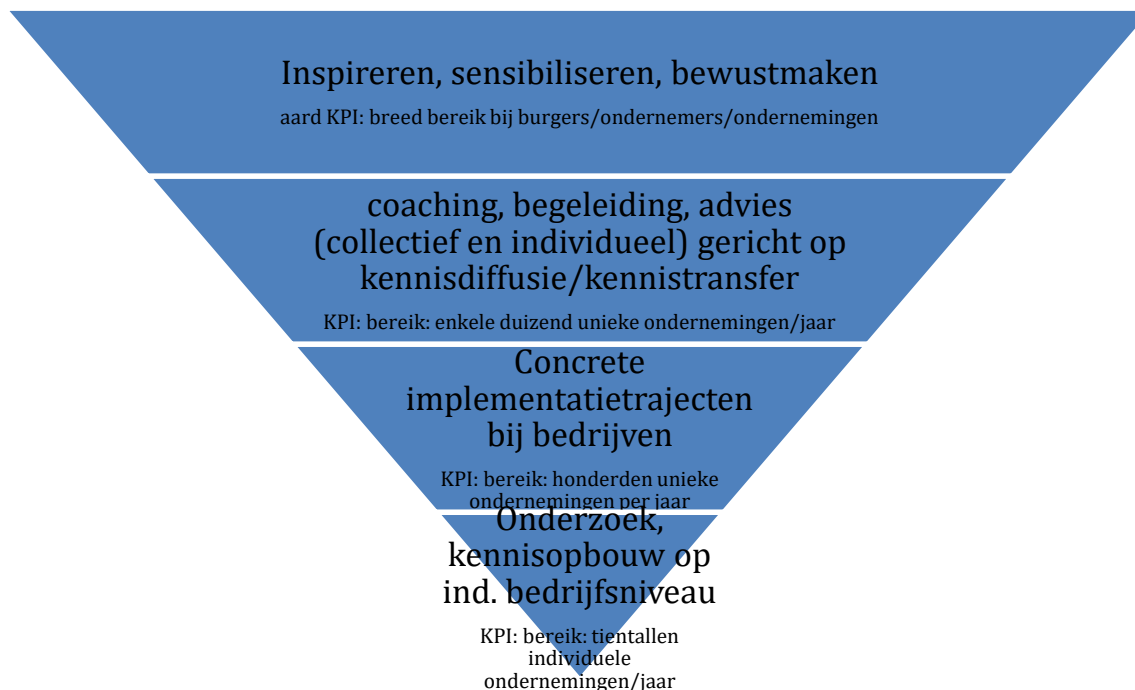
Bij de werkpakketten (infra) worden telkens de beoogde doelgroepen benoemd, gebaseerd op dit schema. De vermelde doelgroepen bij de werkpakketten hoeven uiteraard niet hard afgelijnd te worden, ruimer bereik is toegelaten, maar het geeft wel aan bij welke doelgroepen VLAIO met dat werkpakket een effect wil bereiken.

Brede sensibilisering versus excellent onderzoek

De filosofie van de inzet van het instrumentarium vanuit VLAIO is een trechtermodel, waarbij breed gesensibiliseerd wordt met de bedoeling om individuele ondernemingen aan te zetten om actie te ondernemen. De actie kan afhankelijk van de onderneming het opstarten van een implementatietraject zijn, tot het opstarten van onderzoek.

Onderstaand schema geeft dit weer:

1.	2.	3.	4.	5.
INSPIREREN, SENSIBILISEREN, BEWUSTMAKING	COACHING, ADVIES, BEGELEIDING	INDIVIDUELE EN COLLECTIEVE STEUNVERLENING VOOR KENNISDIFFUSIE	INDIVIDUELE EN COLLECTIEVE STEUNVERLENING VOOR KENNISOPBOUW	STEUN VOOR IMPLEMENTATIE OP BEDRIJFSNIVEAU



Het contract ondernemerschap wordt door VLAIO ingezet om te inspireren, sensibiliseren en bewustmaken. Dat kan bijvoorbeeld door brede, mediatieke events, roadshows, etc. die de gehele bevolking, inclusief ondernemers bereiken en de beeldvorming inzake ondernemen en innoveren fundamenteel positief beïnvloeden.

Het contract ondernemerschap wordt eveneens gebruikt om ondernemers te voorzien van een brede, generalistische, laagdrempelige begeleiding. Dat kan in groep of individueel, waarbij de informerende boodschap via vb. scans, of eerste analyse, wordt toegepast op het individuele geval van een ondernemer of onderneming, of waarbij de ondernemer in een paar individuele of groepsmomenten inzicht krijgt in materies waarvoor hij mogelijk een diepgaander begeleidingstraject wil opstarten via een ander instrument. Vervolgtrajecten kunnen dan opgestart worden met andere instrumenten (vb. kmo-portefeuille, kmo-groeisubsidie, ontwikkelingsprojecten, etc.).

De middelen kunnen ook dienen om de ondernemer of onderneming aan te zetten tot actie, bijvoorbeeld het aanzetten tot implementatie van al bewezen innovaties of technologieën.

Dit laatste kan ook nog deel uitmaken van projecten voor collectieve kennisopbouw en kennisverspreiding, maar het meer diepgaande karakter van deze projecten en begeleidingen maakt dat het contract ondernemerschap hier verder niet voor gebruikt wordt. Zo wordt kennisopbouw gefaciliteerd via COOCK en dient het perceel voor innovatieversnelling zoals opgenomen in dit bestek enkel voor adoptie van al bewezen technologieën.

Ten opzichte van het bestek voor ondernemerschapsbevordering (perceel 4, lerende netwerk voor blijvers) onderscheidt een COOCK-project zich omdat er nog kennisvertaling en eventuele kennisopbouw vereist is om tot de praktische toepasbaarheid en economische meerwaarde te komen. Om in aanmerking te komen voor het lerende netwerk voor blijvers dient het product/proces of de innovatie reeds matuur te zijn. Het nut en de economische meerwaarde zijn reeds aangetoond (inclusief validatie en eventuele POC's). Ook is duidelijk welke de mogelijke oplossingen/tools zijn voor implementatie bij de ondernemingen. De

kennistransfer gebeurt ook in groepsverband, en is niet gericht op 1 op 1 begeleiding van ondernemingen. In principe zou een thema binnen COOCK na afloop van het project verder opgenomen kunnen worden in de dienstverlening rond innovatie.

De rol van het contract ondernemerschap is dus sensibiliserend, begeleidend, maar ook oriënterend, waarbij ondernemers toegeleid worden naar instrumentarium dat hen in staat stelt de uitdagingen waarmee ze geconfronteerd worden diepgaander te bekijken.

Partnerschappen ondernemerschap

Naast deze overheidsopdracht inzake ondernemerschap en innovatieversnelling bestaan er nog andere partnerschappen ondernemerschap. De doelstelling is heel duidelijk dat offertes ingediend op de voorliggende overheidsopdracht niet raken aan de werkingssfeer van al bestaande partnerschappen (supra, filosofie samenwerking VLAIO Netwerk).

Meer bepaald gaat het dan om:

- Vzw team bedrijfstrajecten
- FDC vzw
- Sociale Innovatiefabriek vzw
- Werkingen gericht op de doelgroepen scholen en jongeren
 - o Ondernemend onderwijs en de structurele partnerschappen met Vlajo en Stichting O&O
 - o Oproepen ecosystemen studentensteden. Vanuit de initiatieven die voortkomen uit deze overheidsopdracht kan er bijgedragen worden aan de doelstellingen van de ecosystemen. Opgestarte student-ondernemers kunnen begeleid worden vanuit de initiatieven ondernemerschap. De doelstelling is wel dat reguliere studenten benaderd worden vanuit de werking ondernemend onderwijs en niet vanuit de initiatieven die voortkomen uit voorliggende overheidsopdracht
- Werkingen inzake STEM (met uitzondering van het voorzien van rolmodellen inzake STEM-ondernemerschap onder het perceel sensibilisering, bewustmaking, beeldvorming)
- Dienstverlening aan ondernemers door hogescholen en universiteiten
- Structurele partnerschappen met organisaties die effectief financiering geven: PMV, BAN-Vlaanderen, Microstart en Hefboom, ...
- Om (kandidaat-)ondernemers in specifieke niches te bereiken kan het zijn dat VLAIO afspraken maakt met andere actoren, vb. via ESF.

Met al deze partners kan wel goed samengewerkt worden binnen de bredere visie van het VLAIO Netwerk.

Overige partners

Naast de partners ondernemerschap heeft VLAIO uiteraard ook structurele partners op andere domeinen. Ook aan de werkingssfeer van die partnerschappen kan niet geraakt worden, bijvoorbeeld de SOC's, de speerpuntclusters, innovatieve bedrijfsnetwerken, TTO-offices van universiteiten, ... Met deze partners zal het juist erg interessant samenwerken zijn.

Van de partners die zich aanmelden voor de overheidsopdracht wordt verwacht dat ze toeleiden naar de overheid. Dienstverleners die zich richten naar (pre)starters melden zich aan als aanbrenge bij PMV/z, en moeten in staat zijn om ondernemers toe te leiden naar de financieringskanalen van PMV/z.

Dienstverleners die zich aanmelden onder het luik internationalisering respecteren de samenwerkingsafspraken met FIT.

28 Ambitieuze ondernemen en
innoveren in Vlaanderen

VLAIO.be

9. Inhoudelijke uitwerking vier werkpakketten

Inleiding

In dit deel worden de vier inhoudelijke werkpakketten (percelen) uitgewerkt.

1. Sensibilisering, bewustmaking, beeldvorming van innoveren en ondernemen
2. Begeleiding van ondernemers en ondernemingen op kantelpunten in hun werking
3. Geïntegreerde, selectieve begeleiding voor ambitieuze startups en scale-ups
4. Lerende netwerken rond vernieuwing van bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen innovaties

Telkens wordt het doel van het werkpakket, de thema's die aan bod kunnen komen, de doelgroepen en de activiteiten gedefinieerd. Dienstverleners die inschrijven op meerdere percelen kunnen uiteraard synergie nastreven tussen de percelen, maar hiervoor worden in de vergelijking van offertes geen extra punten toegekend.

Via modulair opgebouwde begeleidingstrajecten kunnen voorstellen ingediend worden over levensfasen of thema's, of werkvormen heen. Indien een voorstel wordt ingediend dat verschillende percelen overstijgt is het toch van belang om de samenhang te bewaren en het onderscheid tussen de verschillende percelen te bewaren.

Het staat de dienstverlener vrij een voorstel te doen over activiteiten en gebruikte werkvormen. VLAIO onderscheidt zelf 6 categorieën van activiteiten die zullen gebruikt worden om de monitoring van het contract vorm te geven en als belangrijkste KPI's.

9.1.1 #KPI 1: Beeldvormende, mediavriendelijke, grootschalige events, happenings

Het aantal personen of ondernemers dat bereikt wordt met activiteiten waarbij een combinatie beoogd wordt van een ruim direct bereik bij (potentiële) ondernemers en burgers met een brede media-aandacht en een blijvend effect in aan het evenement gekoppelde groepen waaruit gesprek en discussie ontstaat die tot veranderende inzichten en gedrag leidt bij de doelgroep.

9.1.2 #KPI 2: Sensibiliseren, informeren

Het aantal (unieke) ondernemingen die tijdens de duur van het traject bereikt worden om hen te informeren/sensibiliseren via infosessies of breed informerende initiatieven in functie van de doelgroep. Deze werkvormen laten de ondernemer of onderneming kennismaken met een thema, bij voorkeur geïllustreerd met inspirerende voorbeelden/rolmodellen.

9.1.3 #KPI 3: Individuele begeleiding

Het aantal unieke (potentiële) ondernemers die bereikt worden via trajecten van individuele begeleiding in de vorm van advies, coaching, mentoring. Dit kan gaan van informatieverschaffing over punctuele vragen als klankbord tot ontmoetingen met experts individueel. Essentieel kenmerk is de kennisoverdracht vanuit de opgezette begeleidingsmechanismen.

9.1.4 #KPI 4: collectieve begeleiding en netwerkformules

Het aantal (unieke) ondernemers die bereikt worden via werkvormen in groep, waarbij de samenstelling van de groep en het aantal bijeenkomsten van intervisie, groepsleren, groepsdynamiek een belangrijk element

is. De interactie met de groep is een wezenlijk bestanddeel van de werking, de KPI omvat het aantal (unieke) ondernemers, maar de minimumsamenstelling van de groep en het aantal geplande bijeenkomsten bepalen het succes van de werking bij de netwerkformules. Essentieel kenmerk is de kennisverwerving vanuit het groepsgebeuren en de kennisoverdracht vanuit de begeleiding eigen aan de groepsdynamiek.

9.1.5 #KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking, hackatons, ...

Het aantal (unieke) ondernemers die bereikt worden in werkvormen zoals buitenlandse missies, bootcamps, matchmaking formules, hackatons, e.a. Deze formules laten toe om deelnemers in groep gedurende een korte periode interactief en intensief te begeleiden bij de implementatie van het geleerde op de eigen case en/of in contact te brengen met personeel, onderzoekers, investeerders, grote bedrijven (als potentiële klant of investeerder), ...

9.1.6 #KPI 6: Online tools

Het aantal (unieke) ondernemers die bereikt worden in online werkvormen zoals self assessment tools, online marktplaatsen, enquêtes, webinars, e-learning tools, e.d.m. De KPI omvat het aantal volledig afgewerkte online trajecten.

9.1.7 #KPI 7: Opgestarte vervolotrajecten of implementaties

Deze KPI hoort in hoofdzaak bij hoofdstuk 10.2, maar wordt voor de volledigheid ook hier weergegeven.

Het aantal (unieke) ondernemingen dat tijdens de duur van het traject een vervolotraject opstart ten gevolge van de opgedane ervaring of kennis tijdens het traject. Dit kan een doorverwijzing binnen het VLAIO Netwerk zijn of de doorwerking naar een instrument van het agentschap, of een door de dienstverlener aan te brengen parameter. Ook doorverwijzingen of samenwerkingen met VLAIO-team bedrijfstrajecten vallen hier onder.

Neutraliteit

Een belangrijke waarde die in de offertes moet terugkomen is de neutraliteit van de dienstverleners ten aanzien van marktpartijen die oplossingen aanbieden aan de ondernemers die die dienstverlener wil informeren of begeleiden. Het principe geldt algemeen. Als voorbeeld om dit principe te duiden kan het werkpakket digitale geletterdheid en digital readiness aangehaald worden. Dienstverleners moeten voldoende neutraal en onafhankelijk staan ten opzichte van marktpartijen die specifieke oplossingen aanbieden aan ondernemers bij het organiseren van infosessies of begeleidingen.

Perceel 1 - Sensibilisering, bewustmaking, beeldvorming van innoveren en ondernemen

9.1.8 Doelstelling

De gehele bevolking, burgers én ondernemers een positiever zicht laten krijgen op de eigenheid van ondernemen en innoveren en de plaats die ondernemen en innoveren innemen in de maatschappij. De positieve beeldvorming wordt gecreëerd vanuit een finaliteit om ambitieuzer ondernemerschap met maatschappelijke meerwaarde te creëren en meer mensen ideeën te geven om een eigen zaak op te starten.

9.1.9 Thema's

- Positieve beeldvorming rond ondernemen en innoveren als maatschappelijke drijvers
- Ondernemen als valabele carrièrekeuze
- Positieve beeldvorming inzake het starten van een eigen zaak, geloof in eigen kunnen en opportuniteitsdetectie
- Sensibilisering, bewustmaking inzake de impact van digitalisering op ondernemen en innoveren
- Positieve beeldvorming rond STEM-ondernemerschap
- Stigma op falen
- Bewustmaking en inzicht geven van grote uitdagingen die het ondernemen en innoveren zullen transformeren: digitalisering (industrie 4.0, AI, CS, VR,...), klimaat, energie, circulaire economie, ...
- Breed financieel ecosysteem verbinden en creëren door events waar vlaamse scale-ups financiële veld leren kennen

9.1.10 Doelgroep

- Alle burgers
- Alle segmenten van (potentiële) ondernemers

9.1.11 Activiteiten

- #KPI 1: Beeldvormende, mediavriendelijke, grootschalige events, happenings

Perceel 2 - Begeleiding van ondernemers en ondernemingen op kantelpunten in hun werking

9.1.12 Inleiding

Ondernemers en Ondernemingen krijgen over de levensfases heen te maken met kantelpunten of belangrijke transformaties. In het kader van deze opdracht wordt het belangrijk geacht een dienstverlening op te zetten waarbij ondernemingen met de nodige expertise begeleid worden om op een juiste manier om te gaan met deze uitdagingen.

VLAIO verwacht brede voorstellen die de aangereikte kantelpunten voldoende invullen, maar het is niet noodzakelijk dat elke dienstverlener elk kantelpunt invult. Zo kan het bijvoorbeeld zijn dat enkele dienstverleners zich eerder op de levensfases concentreren en andere eerder op bijvoorbeeld digitalisering. VLAIO zal er vooral over waken dat alle dienstverleners samen een voldoende invulling geven aan onderstaande kantelpunten.

Perceel 2 onderscheidt zich van perceel 4 door de mogelijkheid om naast activiteiten in groepsverband ook ondernemers en ondernemingen ook individueel te begeleiden daar waar de specifieke focus binnen perceel 4 ligt op het via lerende netwerken in groepsverband begeleiden en coachen van bedrijven. Voorstellen die voornamelijk gericht zijn op lerende netwerken dienen aldus ingediend worden onder perceel 4.

9.1.13 Begeleiding binnen levenscyclusbenadering

DOEL

Eén van de basisprincipes van de aanpak ondernemerschapsbevordering blijft de levenscyclusbenadering. Deze aanpak is gedurende het laatste decennium stelselmatig tot stand gekomen en biedt een goed kader

om de begeleiding van de ondernemer vanaf het latente ondernemerschap over de fase van opstart tot matuur ondernemerschap te organiseren.

De doelstelling is niet alleen om een gepaste begeleiding te voorzien binnen elke levensfase, maar ook voor de overgang tussen verschillende levensfasen. Veel ondernemers zitten op zo'n overgang, een kantelpunt van de onderneming. Doorstroming tussen instrumenten en acties in verschillende levensfasen of een nazorg op een doorlopen traject in een vorige levensfase, zijn ook belangrijke aandachtspunten om de (kandidaat-)ondernemers optimaal door deze kantelpunten te loodsen.

THEMA'S

De dienstverleners moeten onderstaande levensfasen niet als een harde afbakening aan zichzelf opleggen. VLAIO zal bij het aanduiden van dienstverleners streven naar een optimaal aanbod voor ondernemers in volgende levensfasen:

- Prestart
- Start en herstart in het kader van 2^{de} kans ondernemen
- Professionalisering en groei (mature ondernemingen)
- Opvolging en overname
- Ondernemingen in moeilijkheden

SPECIFIEKE DUIDING OF AANDACHTSPUNTEN PER LEVENSFASE

Algemeen

Naast het feit dat (kandidaat-)ondernemers niet dezelfde behoeften hebben, is het voor hen ook vaak niet duidelijk welke behoeften ze precies hebben, of in welke levensfase ze zich precies bevinden, met andere woorden op welke instrumenten of acties van het aanbod ze kunnen beroep doen. Het is dan ook zinvol om te werken met een generieke intake van alle deelnemers om hen dan te oriënteren naar de voor hen meest geschikte levensfase, instrument of actie, en werkvorm. Mogelijk blijkt uit deze intake dat de (kandidaat-)ondernemer beter kan geholpen worden door een andere partner binnen het VLAIO Network.

Prestart

- Dienstverleners prestart en start melden zich ook aan als aanbrengrer bij PMV/z
- Dienstverleners zullen met hun dienstverlening mee ingeschakeld worden in vb. de begeleiding van werkzoekenden naar ondernemerschap of maatregelen om ouderen naar ondernemerschap te begeleiden.
- inspiratie- en netwerkmomenten om de ondernemerskriebels te laten groeien.
- De (kandidaat-)ondernemer inzicht geven in zijn eigen competentieprofiel als ondernemer en hem inzicht geven in werkpunten en verbeterpunten via een persoonlijk ontwikkelingsplan
- De (kandidaat-)ondernemer helpen om het idee om te zetten in een begin van ondernemingsplan, mogelijk zelfs volledig financieel uitgewerkt, inclusief terugbetalingscapaciteit via een modulaire begeleiding, waar ook boekhouders in kunnen betrokken worden.
- Feedbackmomenten op een begin van ondernemingsplan of helpen bij de verdere uitwerking van het ondernemingsplan
- De (kandidaat-)ondernemer helpen om de (praktische) vervolgstappen te begrijpen die het opstarten van een onderneming voor hem of haar betekenen.
- Groepsleren faciliteren tussen prestarters en in relatie tot experts
- Pitchmomenten
- Matchmaking tussen verschillende prestarters die daardoor mogelijk samen hun idee uitwerken tot een onderneming.

Start

- Begeleiding die modulair kan aansluiten op de begeleiding (pre)start, zeker in de gevallen waar de begeleiding prestart een toeleiding was naar een specifieke maatregel (vb. leningen PMV/z)
- Aandacht voor de wijze waarop het ondernemingsplan zich effectief realiseert en hoe desgevallend moet bijgestuurd worden in de bedrijfsvoering
- Aandacht, sensibilisering op vlak van de financiën, financiële geletterdheid in de praktijk, en bijsturen in de bedrijfsvoering op dit vlak
- Blijvende aandacht voor het strategische aspect van het ondernemen en het blijvend nadenken over de aspecten die een ondernemingsplan vormen en een goede bedrijfsstrategie.
- Aandacht voor verschillende vormen van ondernemen (eenmanszaak, rechtspersoon, coöperatief ondernemen, ...)
- De link leggen naar normale groei & continuering

Normale groei en continuering

- Aandacht voor de generieke aspecten van bedrijfsvoering via informeren en begeleiden
- Coachingmomenten om de balans werk-privé te verzekeren
- Het positioneren van de cijferberoepen en zeker de boekhouders als belangrijke contactpersoon voor de ondernemers door het voorzien van aangepaste acties waarbij boekhouders ondersteund worden in hun dienstverlenende rol naar ondernemers toe.

Overnemen en overlaten

- Samenwerking in het kader van de week van de bedrijfsoverdracht
- Uit bovenstaande en uit een eigen bevraging van belanghebbende partijen in het overdrachtsproces, stellen we vast dat onderstaande prioriteiten op korte en middellange termijn bijkomende inspanningen vragen:
 - Bewustmakingacties
 - Bewustmakingsactiviteiten moeten niet enkel gericht zijn naar specifieke groepen van ondernemers, maar naar alle doelgroepen van het ecosysteem (in de eerste plaats denken we hier aan boekhouders, accountants en adviseurs)
 - Overdracht van ondernemingen wordt meestal benaderd vanuit continuïteit van de onderneming. Maar dynamiek is ook heel belangrijk. Vaak brengt een overname een nieuwe dynamiek in de onderneming: bewustmaking moet ook daarover gaan.
 - Focus op overname als alternatief voor het starten van een eigen zaak
 - Focus op groeien door overname
 - Inzetten op drempelverlagende acties om het contact tussen ondernemer en dienstverlener tot stand te brengen (de eerste stap door de ondernemers naar een adviseur is vaak moeilijk)
 - Bekendheid van de matchmakingplatformen verhogen bij de ondernemers
 - Speciale aandacht voor kleine ondernemingen wegens hoger risico op mislukken van de overdracht
 - Opzetten van een informatieplatform (naar voorbeeld van Sowaccess)

Ondernemingen in moeilijkheden

- Micro-ondernemers die in moeilijkheden zijn, in moeilijkheden dreigen te komen, of gefailleerd zijn socio-psychologische, juridische en financiële begeleiding geven, zodat ze ofwel hun problemen kunnen overwinnen of zo snel mogelijk terug bevrijd zijn van de zorgen die een faillissement meebrengt en terug beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt of het ondernemen.

- Dit kan door de ondernemer te begeleiden doorheen een WCO-procedure, via het aanbieden van schuldbeheer of de ondernemer bij te staan bij de vereffening of faillissement van zijn onderneming, of in laatste instantie naar een collectieve schuldregeling, ...
- Dit kan ook door begeleiding naar risicokapitaal (turnaround), of gepast relatiebeheer met kredietverstrekkers en de diensten bij de kredietverstrekkers die omgaan met ondernemers in moeilijkheden
- Gepast relatiebeheer in het belang van de klant met de verschillende organisaties waarmee ondernemers in moeilijkheden te maken krijgen (fiscus, ...)
- De begeleiding kent voldoende diepgang, maar blijft complementair aan het aanbod van de private markt.
- Eerstelijnsadvies inzake toegang tot gezondheidszorg en sociale zekerheid

9.1.14 Investor readiness en financiële geletterdheid

DOEL

De ondernemers, ondernemingen en hun vertrouwenspersonen (cijferberoepen, juridische raadgevers, ...) in een voldoende vroege fase strategische visie en actiebereidheid bijbrengen op hun eigen huidige en toekomstige financieringsnood en de bijhorende noodzakelijke financiële geletterdheid. De ondernemer en onderneming in staat stellen om de juiste financieringsmix en –modaliteiten aan te trekken door hem concrete kennis bij te brengen over de werking van het financiële ecosysteem en hem, in afstemming met de werking van VLAIO, in verbinding te brengen met dit ecosysteem. Door concrete basiskennis bij te brengen de ondernemer in staat stellen om een objectieve keuze te maken over de voor hem meest gepaste financieringswijze.

THEMA'S

- Financiële geletterdheid van ondernemers en eigenaars van ondernemingen alsook een basis juridische kennis rond financiering
- Kennis van de mogelijkheden inzake alle vormen van alternatieve financiering naast de klassieke bankfinanciering
- Werken aan het investeringsklaar zijn van de ondernemer, onderneming én hun vertrouwenspersonen. De Europese Commissie definieert 'Investor Readiness' als *'the capacity of an SME or entrepreneur –who is looking for external finance, in particular equity finance- to understand the specific needs of an investor and to be able to respond to those needs by providing an appropriate structure and relevant information, by being credible and by creating confidence.'* Opzetten van 'investor-readiness programma's' die inspelen op
 - Het relatiebeheer met mogelijke investeerders op korte, middellange en lange termijn;
 - kwaliteit van het (management)-team en/of de ondernemer;
 - de uitwerking van de go-to-market strategie en schaalbaarheid
 - de uitwerking van de financiële strategie en vooruitzichten
 - informatieverschaffing, begeleiding, netwerking over en met investeerders. Er wordt begeleiding en coaching aangeboden om aan de eisen van investeerders te voldoen, alsook omgekeerd om de juiste investeerder(s) te vinden. De programma's worden specifiek afgestemd op de doelgroep.
- Werken aan de afstemming tussen de werkelijke financiële noden van de onderneming, nu en in de toekomst, en het effectieve gebruik van de gepaste financiële instrumenten en modaliteiten
- Inzicht geven in het tijdsverloop als de tijdsintensiteit van het aantrekken van financiering zodat tijdig relatiebeheer opgebouwd wordt met mogelijke financierders en de nodige voorbereidingen tijdig kunnen worden getroffen

- Matchmaking-inspanningen: Sociale netwerken creëren om ondernemers die financiering zoeken te linken aan investeerders. Dat wil zeggen de verbindingen leggen binnen een financieel ecosysteem, in afstemming met de regierol die VLAIO opneemt. Van belang is om een link te leggen tussen investeerders, ondernemers en ook grotere bedrijven. Matchmaking diensten worden dikwijls aangevuld met bijkomende ondersteuning en ook mentoring diensten, zowel voor potentiële investeerders als voor de ondernemers en de kmo's
- Aandacht en kennis bij de kmo's over hun rating
- Aandacht voor de component van "interne financiering" (~genereren van eigen inkomsten, gepaste financiering van bepaalde kosten/uitgaven, ...) en het belang van een "goede financiële huishouding" (o.a. cashflow management, voeren van een gestructureerde financiële administratie,)
- Vinden van de geschikte financiële partners, financieringsmix en de geschikte financieringsmodaliteiten aangepast aan de huidige en toekomstige noden van de onderneming (verder kijken dan de 'kostprijs' van de gevraagde financiering maar ook andere modaliteiten mee in rekening brengen)
- Niet alleen (i) de relatie financieringsverschaffers – ondernemer dient verder versterkt te worden, ook (ii) de relatie tussen de ondernemer en andere spelers in het financiële ecosysteem (o.a. boekhouders, bedrijfsrevisoren, financieel adviseurs, financiële intermediairs, juridische raadgevers,) én (iii) de relatie tussen de spelers binnen het financiële ecosysteem onderling dient versterkt te worden.

AFSTEMMING MET DE ROL VAN VLAIO

Indien de ondernemersvraag kadert in een ruimere ambitie met een onderliggende businesscase, betreft de contractant best de VLAIO-bedrijfsadviseurs. Binnen de business case aanpak, analyseren zij de noden van het bedrijf en begeleiden zij naar mogelijke partners en overheidsondersteuning. Specifiek op vlak van financiering, kunnen zij een correct beeld geven van de verwachtingen van de publieke financieringsverschaffers alsook van mogelijke subsidies als hefboom in de financieringsmix. Zij begeleiden bedrijven ook naar het publieke aanbod van subsidies en financiering.

In aanvulling op de 1-op-1-begeleiding, organiseert VLAIO zelf een reeks zitdagen in samenwerking met PMV om bedrijven te oriënteren in de richting van het brede PMV-aanbod. Verder initieert VLAIO een aanbod aan zitdagen, deels in samenwerking met partners, om de doelgroep van 'actief innovatieve' en 'onderzoeksgedreven innovatieve' bedrijven de kans te bieden hun innovatieplannen te bespreken met een bedrijfsadviseur.

VLAIO bood de afgelopen jaren via FINMIX ondernemingen met innovatieve uitdagingen, stevige groeiambities of overnameplannen de kans om hun plan voor te stellen aan een panel van financieringsexperten. Deze experts beoordelen het business- en financieel plan en adviseren de ondernemer over de meest aangewezen financieringsmix. In dit panel zetelen vertegenwoordigers van de banken, overheids- en private risicokapitaalverschaffers, BAN Vlaanderen, een VLAIO bedrijfsadviseur, de crowdfunding platformen, aangevuld met vertegenwoordigers uit het VLAIO Netwerk. Het panel werd enkel ingeschakeld als één financieringskanaal ontoereikend lijkt.

VLAIO zal FINMIX® heroriënteren naar financieringsvraagstukken waarbij technologische innovaties deel uitmaken van het business concept. Risicokapitaal of achtergestelde leningen vormen hierbij een essentieel onderdeel van de financieringsmix, meestal geënt op een nog te doorlopen ontwikkelingstraject. Vaak zijn dit dan ook dossiers die in aanmerking komen voor innovatiesteun op voorwaarde dat de financieringsbasis voor verstrekking van de steun voldoende uitgebouwd is. De zoektocht naar cofinanciering verloopt zeer moeizaam vanwege het early stage karakter; publiek gefinancierde partners als PMV en BAN Vlaanderen bieden hierbij mogelijk relevante financieringskanalen. De beoogde doelgroep sluit zo sterk aan bij de doelgroep die Team Bedrijfstrajecten binnen de business case benadering reeds begeleidt. VLAIO zal de organisatie van deze FINMIX® panels in de toekomst maximaal uitwerken in samenwerking met partners zoals clusters, strategische onderzoekscentra, transitieplatformen, vertegenwoordigers vanuit het

accelerator en incubator landschap... Door die samenwerking zal FINMIX® in de toekomst ook meer thematisch benaderd worden. Dienstverleners binnen dit bestek kunnen bedrijven toeleiden naar FINMIX® en met hun aanbod rond het investor ready maken van starters en ondernemingen een belangrijke rol opnemen in het nazorgtraject.

In synergie met bovenstaande geheroriënteerd FINMIX® aanbod, nodigt VLAIO de contractanten uit om voorstellen uit te werken voor het veel ruimere spectrum van bedrijven die groeifinanciering zoeken. Typisch betreft het financiering van werkkapitaal en investeringen. Nadruk ligt daarbij op het helder krijgen van de financieringsvraag en de financieringsmogelijkheden om vervolgens op basis van het verkregen advies met de nodige verdere begeleiding (investor ready maken) een effectieve financieringsaanvraag te doen. Doelstelling is te komen tot een totaal bereik van 500 bedrijven/jaar die ondersteund door het begeleidingstraject de stap naar een financieringsvraag zetten. Bij de concrete invulling wordt een VLAIO bedrijfsadviseur betrokken in het begeleidingstraject als er een indicatie is dat het overheidsinstrumentarium deel kan uitmaken van de financieringsmix. De dienstverlener streeft in overleg met VLAIO een optimale synergie na met de zitdagen rond overheidsmaatregelen die VLAIO organiseert in samenwerking met PMV vanuit haar informerende rol als overheidsagentschap.

DOELGROEP

- Alle segmenten van (potentiële) ondernemers
- vzw's met commercieel oogmerk, socio profit en bijberoepers
- Cijferberoepen en vertrouwenspersonen van ondernemers moeten inzicht krijgen in het begeleidingsaanbod en het informatie-aanbod (boekhouders, revisoren, financiële intermediairs, advocaten, financieringsverschaffers zelf,)

ACTIVITEITEN

- #KPI 2: Sensibiliseren, informeren
- #KPI 3: Individuele begeleiding
- #KPI 4: collectieve begeleiding en netwerkformules
- #KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking, hackatons, ...
- #KPI 6: Online tools

9.1.15 Digital readiness en digitale geletterdheid

DOEL

Een horizontale eerstelijnsbenadering wordt uitgebouwd waarbij gewerkt wordt aan de digital readiness en digitale geletterdheid van ondernemers en ondernemingen. Dat houdt in dat men sensibiliseert, informeert en eerste ondersteuning geeft voor een brede aanpak van de uitdagingen van digitalisering, zodat deze ondernemingen klaar zijn om in een latere fase meer diepgaande, specialistische acties op te starten. De ondersteuning voor de brede aanpak van digitalisering mag uiteraard ook al ingaan op meer specialistische domeinen zoals AI, cybersecurity, e-commerce in de detailhandel, etc.

Een horizontale sokkel digitalisering moet helpen om een kwaliteitsvolle dienstverlening uit te bouwen rond de verschillende technologie-gedreven programma's of beleidsagenda's (Artificiële Intelligentie, Cybersecurity maar ook AR/VR/XR) uit te bouwen. Daarin wordt technische competentie ingezet in combinatie met domein/sector-specifieke expertise om gespecialiseerde ondersteuning te bieden aan de ondernemingen. Hier is zeker ruimte om synergie en samenhang na te streven met de werkingen die onder perceel 4 beoogd worden. Dit kan nagestreefd worden door dienstverleners die op beide werkpakketten indienen, maar dit is niet verplicht.

THEMA'S

De huidige Vlaamse Regering hanteert enkele belangrijke beleidsagenda's op vlak van digitalisering: artificiële intelligentie (AI), cybersecurity, virtual reality en augmented reality, e-commerce en digitalisering in de detailhandel, ... Dit is echter een dynamisch gegeven dat kan wijzigen doorheen de tijd.

De vraagstelling vanuit de bedrijven vertrekt dikwijls vanuit een meer algemene problematiek rond digitale transformatie en de impact daarvan op de processen, de producten en het businessmodel. Het is aangewezen bedrijven vanuit die generieke invalshoek te benaderen (welke invloed heeft digitalisering op mijn bedrijf?, hoe kan ik mijn manier van werken aanpassen?, hoe begin ik daaraan?) en niet in verspreide slagorde met (deel)oplossingen. Dit geldt zeker als het gaat om bedrijven die op het vlak van digitalisering minder verder staan.

De toepassing van bijvoorbeeld AI is enkel mogelijk als de onderneming een geschikte informatie- en datastructuur heeft en een voldoende niveau van digitale geletterdheid bereikt.

De Vlaamse beleidsplannen Artificiële Intelligentie en Cybersecurity

De Vlaamse beleidsplannen Artificiële Intelligentie en Cybersecurity voorzien een specifieke werking om dienstverlening aan bedrijven mogelijk te maken met als doel de adoptie van deze technologieën bij de Vlaamse ondernemingen te realiseren. Om dit te bereiken wordt ingezet op

- sensibiliseren
- informeren
- eventueel via een maturiteitsscan inzicht bij te brengen
- trajecten in groepsverband waarbij workshops, demonstraties van technologieën, matchmaking tussen vraagzijde en aanbodzijde en andere activiteiten aan bod kunnen komen
- individuele coaching van bedrijven als klankbord en coach te organiseren met als doel het organiseren van trials binnen ondernemingen

De doelstelling is zeker hier een voldoende volwaardig aanbod te genereren via één of meerdere van de aan te stellen dienstverleners, waarbij samenwerking met al bestaande communities een aandachtspunt is.

DOELGROEP

- Alle segmenten van (potentiële) ondernemers
- vzw's met commercieel oogmerk, socio profit en bijberoepers

ACTIVITEITEN

- #KPI 2: Sensibiliseren, informeren
- #KPI 3: Individuele begeleiding
- #KPI 4: collectieve begeleiding en netwerkformules
- #KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking, hackatons, ...
- #KPI 6: Online tools

9.1.16 Internationalisering

DOEL

Het aanbod op vlak van internationalisering dat FIT zelf aanbiedt, of haar 17 bestaande structurele partners aanvullen met elementen van meer generieke sensibilisering, bewustmaking, basisinformatieverschaffing in verband met vestigingen in het buitenland en retentie. Het betreft dus sensibilisering en bewustmaking over het belang van internationalisering, en basisinformatieverschaffing in verband vestigingen in het buitenland en retentie.

THEMA'S

Exportgericht

- sensibiliseren en informeren over het belang van een duurzame aanwezigheid op een buitenlandse markt (bv. het belang van een goede voorbereiding en prospectie, selectie van de juiste partners, inschatten van risico's, belang van volgehouden inspanning, maatschappelijk verantwoord handelen op die buitenlandse markt, ...)
- sensibiliseringsactiviteiten, die voor de indiener nieuwe doelgroepen bereiken en erop gericht zijn om bedrijven met exportpotentieel te detecteren. Dit kan ook gaan over bedrijven in nieuwe of in transformatie zijnde sectoren en die hun internationaliseringsstrategie moeten herzien of uitwerken om snel te kunnen schalen.
- De acties moeten een sensibiliserend en detecterend karakter hebben en bovendien bedrijven informeren over de ondersteuning die de Vlaamse overheid aan deze bedrijven biedt in hun internationaliseringstraject bv. de dienstverlening van Flanders Investment & Trade of het VLAIO-instrumentarium.
- Leveren van basisinfo over wat te doen als men in het buitenland een bedrijf wil oprichten of personeel wil aanwerven, wat de voorwaarden zijn waarop bedrijven zich moeten baseren. Dit is info die bijvoorbeeld standaard op 2u wordt begroot en die de aanvrager in staat moet stellen om te beslissen of men al of niet doorgaat met het plan om een vestiging te openen/personeel aan te werven in het buitenland.

Retentie

- Bijdragen tot een substantieel retentiemanagement gericht op Vlaamse vestigingen van buitenlandse bedrijven, deel uitmaken van een retentienetwerk dat in een vroeg stadium detecteert wat de plannen van een bedrijf met buitenlandse oorsprong zijn, of er problemen zijn, uitbreidingsplannen waarin internationale concurrentie speelt, of een risico bestaat op herlokalisatie van het bedrijf.
 - acties gericht op detectie, bv. zelf opbouwen van een netwerk van binnenlandse antennes die mogelijk problemen van bedrijven kunnen signaleren, bedrijfsbezoeken afleggen en een gezamenlijke informatiestructuur opzetten met FIT en het Agentschap Innoveren en Ondernemen.
 - de organisatie van sensibiliseringsactiviteiten, bv. seminars inrichten over wat zijn de knipperlichtsignalen?
 - toeleiden naar experts die het bedrijf kunnen helpen met heroriënteren (bv. via KMO-portefeuille of KMO-groeisubsidie).

Acquisitie ambitieuze buitenlandse startups en scale-ups

Als Vlaanderen en haar breed ecosysteem inzake innoveren en ondernemen zich actiever internationaal wil positioneren moeten we ook in staat zijn om buitenlands ondernemerstalent hier beter te ontvangen en te begeleiden. Onderstaande acties kunnen hiertoe bijdragen:

- De dienstverlening die in de markt gezet wordt, bijvoorbeeld de dienstverlening gericht op hoge groei-bedrijven, openstellen en toegankelijk maken voor de doelgroep van ambitieuze buitenlandse startups en scale-ups, o.a. ook door de taal waarin de dienstverlening wordt aangeboden aan te passen specifiek voor deze doelgroep.
- Een pro actieve, klantgerichte benadering en werking (intake & eventuele doorverwijzing) voor deze doelgroep voorzien:
 - met affiniteit voor de eigen noden & behoeften van deze doelgroep (= snel aansluiting vinden met lokaal ecosysteem – proactief benaderd worden door dit ecosysteem)
 - vanuit samenwerking tussen partners binnen het VLAIO netwerk
 - die in eerste contacten mogelijks intensiever kan zijn dan voor een Vlaamse startup
 - waarbij de nadruk meer komt te liggen op het informeren over aanbod van en navigeren doorheen/matchmaking met het lokale ecosysteem

DOELGROEP

- Alle segmenten van (potentiële) ondernemers
 - Vlaamse bedrijven met exportpotentieel en/of Vlaamse bedrijven die nieuwe markten betreden.
 - Vlaamse vestigingen van buitenlandse bedrijven.
 - Vlaamse bedrijven die een vestiging willen openen in het buitenland en/of personeel in het buitenland willen aanwerven.
 - Ambitieuze buitenlandse startups en scale-ups die vanuit een gericht acquisitiebeleid naar Vlaanderen komen
- vzw's met commercieel oogmerk, socio profit en bijberoepers

ACTIVITEITEN

- #KPI 2: Sensibiliseren, informeren
- #KPI 3: Individuele begeleiding
- #KPI 4: collectieve begeleiding en netwerkformules
- #KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking, hackatons, ...
- #KPI 6: Online tools

9.1.17 Innovatie, transities, klimaat en actuele beleidsthema's

DOEL

Het doel van deze begeleiding is de ondernemers voor te bereiden en te begeleiden doorheen momenten van transformatie met belangrijke impact op hun bedrijfsvoering. Hier is zeker ruimte om synergie en samenhang na te streven met de werkingen die onder perceel 4 beoogd worden.

Belangrijk is om bij de voorstellen de samenhang en het onderscheid met perceel 4 te bewaren. Het vierde werkpakket heeft tot doel om de introductie en implementatie van al bewezen innovaties, die al ingang gevonden hebben bij innovatietrekkers/vroege gebruikers, via begeleidingstrajecten in groepsverband versnellen bij de Vlaamse ondernemingen die moeilijker toegang hebben tot deze innovaties en/of niet op eigen initiatief bewezen innovaties zullen implementeren.

Binnen dit werkpakket 2 kunnen ondernemers en ondernemingen breder geïnformeerd en gesensibiliseerd worden, individueel begeleid (advies, coaching, mentoring) en kan een bredere werking ondersteund met tools opgezet worden. Synergie tussen beide werkpakketten kan nagestreefd worden door dienstverleners die op beide werkpakketten indienen, maar is niet verplicht.

THEMA'S

De mogelijke thema's zijn innovatiethema's, transitithema's (energie, circulaire economie, industrie 4.0, ...) binnen de beleidsagenda's van de Vlaamse overheid.

Er zijn enkele specifiek door de Vlaamse Regering besliste beleidsagenda's die via de dienstverlening onder dit perceel mee gerealiseerd zullen worden:

- Het Vlaamse klimaatsbeleidsplan
- De transities energie, circulaire economie en industrie 4.0

Daarnaast zullen ongetwijfeld thema's opduiken in de loop van de legislatuur waarover de Vlaamse overheid communicatie of begeleiding wil opzetten naar ondernemers toe. Hier doet de dienstverlener een voorstel over de wijze waarop tijdens de uitvoering van het contract beroep kan gedaan worden op de dienstverlener (SLA aanreiken voor infosessies). In de voorbije contractperiode doken zo bv. vragen op rond infosessies rond e-facturatie tussen bedrijven e.d.

Het Vlaamse klimaatsbeleidsplan

Specifieke aandacht wordt ook gevraagd voor de uitvoering van het Vlaamse klimaatbeleidsplan. Het Vlaamse klimaatbeleidsplan 2021-2030 (VR 2018 2007 DOC.0830/2TER) voorziet een duidelijke rol voor de structurele partners ondernemen en innoveren om bedrijven te sensibiliseren en informeren met betrekking tot de uitdaging klimaat. Met name vermeldt het klimaatplan *'dat voor een grote groep van bedrijven kennisdiffusie van bestaande technologie en kennis belangrijk is.*

Daarbij kan er ingezet worden op de laagdrempelige dienstverlening (sensibilisering, bewustmaking, informatie, advies, netwerking) van VLAIO en haar partners om een zo groot mogelijke groep te bereiken en actief te maken met het oog op het bereiken van de doelstellingen van het klimaat- en energiebeleid.'

...

De contracten ondernemerschap voorzien middelen bij een aantal structurele partners om taken van informatieverschaffing en laagdrempelig advies en begeleiding te organiseren, naast de klassieke begeleidingen op vlak van start en groei van ondernemingen.

In het kader van de energietransitie en het klimaatbeleid, circulaire economie en industrie 4.0, wordt met deze partners afgesproken dat ze bedrijven bewust maken van de uitdagingen waar ze voor staan en hoe ze dat in hun bedrijfsvoering kunnen opnemen'

Concreet kunnen dus voorstellen ingediend worden zodat de dienstverleners bedrijven bewust maken en informeren, begeleiden van de uitdagingen waar ze voorstaan inzake klimaat en informeren en begeleiden om hiermee in hun bedrijfsvoering te kunnen omgaan.

Transities

Met name op de transities industrie 4.0, energie en circulaire economie kan dienstverlening nuttig zijn in afstemming met het gevoerde Vlaamse beleid. Belangrijk hierbij is dat deze dienstverlening complementair is aan de activiteiten en initiatieven die vorm worden gegeven vanuit de respectievelijke transitie managers voor industrie 4.0, energie en circulaire economie.

DOELGROEP

- Alle segmenten van (potentiële) ondernemers
- vzw's met commercieel oogmerk, socio profit en bijberoepers

ACTIVITEITEN

- #KPI 2: Sensibiliseren, informeren
- #KPI 3: Individuele begeleiding
- #KPI 4: collectieve begeleiding en netwerkformules
- #KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking, hackatons, ...
- #KPI 6: Online tools

Perceel 3 - Geïntegreerde, selectieve begeleiding voor ambitieuze startups en scale-ups

DOEL

Groeibedrijven een geïntegreerde begeleiding aanbieden bij de voorbereiding en het doorlopen van hun fase van snelle groei in samenhang met een sterk samenwerkend 'entrepreneurial ecosystem'. Doel van de begeleiding is het groeiproces structureel te ondersteunen en waar mogelijk te versnellen.

Bij de intake van het bedrijf peilt de dienstverlener naar de meetbare veranderingen die het bedrijf wil realiseren in de twee jaar na opstart van de begeleiding.

THEMA'S

Het aanbod van de dienstverleners die inschrijven op dit werkpakket moet samen minstens onderstaande zes belangrijke uitdagingen waar groeibedrijven voorstaan afdekken.

- Toegang tot kapitaal
- Toegang tot internationale markten
- Toegang tot talent
- Versterken van het leiderschap en de interne organisatie
- Toegang tot kennis, (onderzoek)infrastructuur en technologie
- Netwerkvorming met andere groeiers

Toegang tot kapitaal (zie ook supra)

Hier spelen uiteraard dezelfde elementen als beschreven onder perceel 2 financiële geletterdheid en investor readiness.

Het is belangrijk dat de dienstverleners de ondernemer en de onderneming 'investor readiness' (*supra*) bijbrengen. Dat kan door de ondernemer al vroeg inzicht te geven in hoe het Belgische, Europese en mondiale financiële ecosysteem functioneert, hem hier effectief mee in contact te brengen en inzicht te geven in de elementen die de doorlooptijd van het dossier versnellen en vertragen en die de slaagkansen verhogen.

Meer bepaald gaat de begeleiding in op de eigenheid van het aantrekken van risicokapitaal als *smart money*. De VC stelt niet alleen kapitaal ter beschikking, maar ook expertise en een netwerk dat versneld toegang geeft tot markten en kennis. Belangrijk hierbij is dat de ondernemer en onderneming inzicht krijgen in hoe de VC zal omgaan met aspecten van waardering, aandeelhoudersovereenkomsten, etc. Ook corporate venturing kan hier aan bod komen.

Ook de verwachtingen van andere financierders en kapitaalverstrekkers maken deel uit van de begeleiding, zodat het inzicht in de mogelijke financieringsmix voor de ondernemer stijgt en de ondernemer in staat is om pro-actief met de zoektocht naar financiering om te gaan.

Toegang tot internationale markten

Startups en scale-ups blijken nog onvoldoende geïnformeerd te zijn over de diverse organisaties die hen kunnen helpen bij internationalisering. Ze willen sneller bij de juiste contactpersoon komen. Doorverwijzingen naar FIT gebeuren nog onvoldoende of te laat in het groeiproces. Organisaties in het ecosysteem zouden explicieter moeten bekendmaken wat hun USP is, tot welk maturiteitsniveau van onderneming zij zich richten en tot welke internationale netwerken en kennis zij toegang hebben, zodat scale-ups sneller weten bij welke organisatie ze moeten aankloppen om toegang te vinden tot die contacten. Het agentschap kan daarin via haar front-office en digitale tools, een neutrale wegwijsfunctie opnemen.

Dienstverleners brengen ondernemers snel in contact met de adviseurs van FIT en zouden ondernemers ook kunnen leren welke vragen zij moeten stellen om antwoorden te krijgen die nauw aansluiten op hun specifieke situatie. Daardoor zal het intakegesprek bij Flanders Investment & Trade en andere gespecialiseerde dienstverleners veel soepeler verlopen.

Corporate venturing is voor scale-ups een interessante manier tegelijkertijd een investeerder en klanten te vinden. Dienstverleners kunnen acties ondernemen om scale-ups en (internationale) bedrijven met elkaar te matchen.

Noden van de ondernemer zijn:

- Algemeen sensibiliseren over zakendoen in het buitenland.
- Ondersteuning in internationale marketing
- Begeleidingstrajecten specifiek voor scale-ups in het buitenland
- B2B missies in het buitenland op voorwaarde dat ze in samenwerking met FIT gebeuren, met betrokkenheid van het betrokken FIT-kantoor.

Toegang tot talent

Het snel aantrekken en het behouden van mensen is voor scale-ups een strategische uitdaging bij uitstek. Zij slagen er echter niet in om zich op de arbeidsmarkt te onderscheiden van grote bedrijven. Scale-ups hebben een specifieke cultuur die ze beter kunnen uitspelen via online kanalen, door deel te nemen aan wedstrijden (awards) en door als rolmodel naar voren te komen op evenementen en in de media.

Dienstverleners kunnen hier op verschillende manieren inspelen. Ze kunnen informatie verschaffen over hoe zich te profileren als aantrekkelijke werkgever en welke kanalen en middelen geschikt zijn voor 'employer branding'. Zij kunnen hen helpen hun 'employer value proposition' scherp te stellen zodat de sterke punten als werkgever er beter uitspringen in vacatureberichten.

Daarnaast kunnen dienstverleners informatie verschaffen over alternatieve verloningsmogelijkheden (vb. vergoeding via aandelen).

Startups en scale-ups zijn bij studenten niet bekend als aantrekkelijke werkgever. Dienstverleners kunnen deze bedrijven connecteren met trainee projecten en afstudeerprojecten van het hoger onderwijs (inclusief universiteiten).

Versterken van het leiderschap en de interne organisatie

Startups en scale-ups ervaren tijdens hun snel internationaal groeitraject dat er tijd nodig is om hun interne groei af te stemmen op hun externe groei. Ze hebben interne stabiliteit nodig om talenten aan te trekken en te behouden.

Informatie over hoe volgende onderwerpen evolueren in de verschillende groeifases, blijft noodzakelijk: organisatiestructuur, evolutie in de rol van de ondernemer, leiderschapscapaciteiten, team dynamics, ... Infosessies werken meer inspirerend als basisinformatie wordt gekoppeld aan een getuigenis. Daarnaast kunnen dienstverleners ook actieve begeleiding bij de implementatie organiseren, bijvoorbeeld via het inschakelen van ervaren leidinggevendenden die gepensioneerd of werkloos zijn.

Momenteel is er krapte op de arbeidsmarkt. Men moet tevreden zijn met mensen die wel het potentieel in zich hebben maar niet onmiddellijk renderen. In startups en scale-ups hebben ondernemers echter geen tijd en middelen om nieuwe minder ervaren werkkrachten om te scholen. Dienstverleners kunnen hier op inspelen door een formule te bedenken waarbij via externe begeleiding opleiding en coaching op de werkvloer toch haalbaar wordt, bijvoorbeeld via het inschakelen van ervaren leidinggevendenden die gepensioneerd of werkloos zijn.

VARIO doet op vlak van leiderschap volgende aanbeveling: 'Verbeter de leiderschapscapaciteit door het introduceren van excellente, wetenschappelijk onderbouwde MBA-programma's voor groeimangers, die rekening houden met verschillende groeifases en groei pijnen die ermee gepaard gaan. Stimuleer daarnaast zelflerende peer-to-peer netwerken.' VARIO verwijst naar *Elite Growth* en *Cambridge Network – School for scale-ups* als goed voorbeeld.

Toegang tot kennis, onderzoekinfrastructuur en technologie

Binnen Vlaanderen liggen bedrijven en kennisinstellingen en onderzoeksorganisaties heel dicht bij elkaar. Deze nabijheid wordt echter onvoldoende benut. Dit is voor een deel te wijten aan een verschil in cultuur tussen bedrijven en kennisinstellingen. Dienstverleners kunnen vanuit de behoeften van hun klanten, en in samenwerking met deze onderzoeksorganisaties, een betere matching faciliteren tussen onderzoekers wetenschappers, technologie en bedrijven. Omgekeerd kunnen dienstverleners een rol spelen om groeiondernemingen actiever te betrekken bij onderzoeksactiviteiten van onderzoeksorganisaties. Dit kan via contractonderzoek, ICON-projecten dan wel via deelname aan begeleidingsgroepen van meer collectieve projecten zoals COOCK, TETRA en PWO (projectmatig wetenschappelijk onderzoek), maar ook via bijvoorbeeld het nieuwe kennisdiffusie initiatief van VLHORA.

Dienstverleners kunnen daarnaast ertoe bijdragen, ook via het benutten van de navigatorrol van VLAIO, om de ondernemers toe te leiden naar voor hen gepaste onderzoekinfrastructuur, demoruimtes, etc.

Op deze wijze kunnen dienstverleners de startups en scale-ups eveneens richten naar nieuwe technologieën die voor hen interessant zijn. Hierdoor kan de dienstverlening waar relevant aansluiten maken met de actieplannen rond bijvoorbeeld artificiële intelligentie, cybersecurity, gepersonaliseerde geneeskunde, Augmented reality en virtual reality, autonoom rijden, etc.

Netwerkvorming met andere groeiers

Ondernemers willen rechtstreeks in gesprek kunnen treden met ondernemers die in dezelfde groeifase staan of die al ervaring hebben met de vragen die bij hen leven. Bijvoorbeeld via Entrepreneurs in residence, mentoring door ervaren ondernemers, selectieve netwerkformules of een adviesraad.

DOELGROEP

- Segmenten innoverende starters, R&D-starters, ambitieuze snelle groeiers
 - bedrijven die de komende 3 jaren met gemiddeld 20% willen groeien in omzet, toegevoegde waarde of tewerkstelling door te internationaliseren met een nieuw innovatief product/dienst (ontwikkeling of serieuze verbetering niet ouder dan 5 jaar) waarvoor het bedrijf al betalende klanten heeft OF
 - in de voorbije 5 jaren een periode van 3 jaar hebben gekend waarin zij dergelijke groei hebben doorgemaakt.
 - mogelijke subdoelgroepen (te duiden in offerte)
 - Ambitie om in de komende 3 jaar te groeien naar 1 miljoen euro omzet of 1 miljoen euro kapitaal op te halen (of dit al gerealiseerd);
 - Ambitie om in de komende 3 jaar te groeien naar 5 miljoen euro omzet of 5 miljoen euro kapitaal op te halen (of dit al gerealiseerd);
 - Ambitie om in de komende 3 jaar te groeien naar minstens 20 miljoen euro omzet of minstens 20 miljoen euro kapitaal op te halen (of dit al gerealiseerd).

ACTIVITEITEN

- #KPI 2: Sensibiliseren, informeren
- #KPI 3: Individuele begeleiding
- #KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules
- #KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking, hackatons, ...
- #KPI 6: Online tools

Met deze activiteiten wil VLAIO 300 unieke bedrijven per jaar laten instromen binnen dit werkpakket.

We verwachten dat de dienstverleners, na een periode van intensieve begeleiding, gedurende 1 tot 3 jaren opvolgmomenten inbouwen met de bedrijven.

Perceel 4 - Lerende netwerken rond vernieuwing van bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen innovaties

DOEL

Lerende netwerken zijn een specifieke werkvorm in de dienstverlening naar Vlaamse ondernemingen. Deze lerende netwerken kunnen enerzijds gericht zijn op de vernieuwing van bedrijfsvoering binnen de klassieke managementdomeinen van een onderneming zijn trajecten waarbij beslissingsnemers van deelnemende ondernemingen gedurende een bepaalde periode op regelmatige tijdstippen in groepen begeleid worden door één of meer mentors of begeleiders om door middel van ervaringsuitwisseling de bedrijfsvoering van de deelnemende ondernemingen te professionaliseren. Hierbij worden bedrijfsgerichte activiteiten georganiseerd om de netwerkvorming en de ervaringsuitwisseling tussen alle deelnemende ondernemingen en de mentoren of begeleiders te stimuleren. Deze lerende netwerken helpen de professionalisering van de bedrijfsvoering en de samenwerking tussen ondernemingen te stimuleren.

Lerende netwerken kunnen anderzijds ook ingezet worden om de introductie/implementatie van reeds bewezen innovaties, die al ingang gevonden hebben bij de innovatietrekkers/vroege gebruikers, te

versnellen bij de Vlaamse ondernemingen die moeilijker toegang hebben tot deze innovatie en/of niet op eigen initiatief zullen innoveren. Hierbij worden deelnemende ondernemingen in groepsverband gedurende een bepaalde periode op een laagdrempelige manier begeleid door experts bij de eerste stappen tot implementatie van deze innovaties. Netwerkvorming en ervaringsuitwisseling tussen de ondernemingen worden gedurende deze begeleidingstrajecten gestimuleerd. Deze lerende netwerken dragen er toe bij dat de ondernemingen professionaliseren, hun productiviteit verhogen en sneller groeien.

THEMA'S

- Alle aspecten van generieke managementdomeinen en bedrijfsuitvoeringsaspecten die noodzakelijk zijn in de hedendaagse bedrijfsvoering en die personen op managementniveau een oriënterend inzicht geven in de uitdagingen waar ze met hun onderneming voorstaan (leiderschap, financiering, personeel, businessmodellen, ...);
- Innovatieve thema's met een duidelijke doorvertaling naar de implementatie van een concrete technologie, proces, die op korte termijn toepasbaar te zijn. Het nut en de economische meerwaarde zijn al aangetoond bij early adopters en het is duidelijk welke de mogelijke oplossingen/tools zijn voor implementatie bij de grotere doelgroep van ondernemingen. Hierdoor is er rond dit thema geen verder collectief vertaalonderzoek en kennisopbouw meer nodig.
- Ook thema's die passen binnen zowel de actieplannen artificiële intelligentie en cybersecurity als het Vlaams Klimaatsbeleidsplan en de transitiedomeinen kunnen aan bod komen binnen perceel 4 voor zover er een duidelijke doorvertaling is naar de implementatie van een concrete technologie, proces die op korte termijn toepasbaar is zonder bijkomend collectief vertaalonderzoek of kennisopbouw. Waar mogelijk kunnen hierbij synergiën benut worden met dienstverlening rond deze thema's in perceel 2.

VLAIO zal er over waken dat er een goed evenwicht gevonden wordt in het dienstverleningsaanbod tussen enerzijds de lerende netwerken rond vernieuwing van bedrijfsvoering en anderzijds de lerende netwerken rond innovatieve thema's. Het is hierbij mogelijk maar absoluut niet noodzakelijk dat voorstellen zich op beide luiken concentreren.

DOELGROEP

- Potentiële innovatoren
- Innoverende ondernemingen
- vzw's met commercieel oogmerk, socio profit en bijberoepers

ACTIVITEITEN

- #KPI 2: Sensibiliseren, informeren
- #KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules
- #KPI 6: Online tools

Het belangrijkste deel van de dienstverlening dient te bestaan uit begeleidingstrajecten in groepsverband (=minstens 10 ondernemingen en maximum 20 ondernemingen¹⁵) die zowel de algemene kennisoverdracht als het begeleiden/coachen van de ondernemingen bij de doorvertaling van de kennis naar de concrete ondernemingscontext en de eerste stappen naar de implementatie van een nieuwe technologie/dienst omvatten.

Zowel de kennisoverdracht als de begeleiding en coaching dient op een laagdrempelige manier doch met voldoende diepgang te gebeuren, op maat van de noden van de ondernemingen. Naast de klassieke

¹⁵ Het maximum aantal kan voorwerp zijn van gesprek tijdens de onderhandelingen
Agentschap Innoveren & Ondernemen

theoretische kennisoverdracht kunnen ook andere werkvormen (workshops, demonstreren van innovaties, getuigenissen door voorlopers/experts, ervaringsuitwisseling, ...) opgenomen worden binnen het begeleidingstraject. Dienstverleners moeten hierbij garanderen dat de juiste technische/specialistische expertise zal ingezet worden om de ondernemingen te begeleiden doorheen het traject.

De dienstverleners doen een voldoende uitgewerkt voorstel met de eigenheid van functioneren van de groepen (aantal bijeenkomsten, deelnemers, diepgang van werking en leercurve, etc.) en lichten waar nodig synergiën met andere percelen toe. Een begeleidingstraject duurt typisch één jaar en is gespreid over een aantal sessies. Meerdere begeleidingstrajecten rond hetzelfde thema kunnen parallel opgezet worden.

In tegenstelling tot perceel 2 kan individuele begeleiding kan slechts zeer beperkt in het kader van de dienstverlening. Deze individuele begeleiding (max. 1 mandag) dient gericht te zijn op het beantwoorden van punctuele vragen naar aanleiding van de eerste implementatiestappen door de ondernemingen. Van zodra deze individuele begeleiding verder gaat kan waar mogelijk aansluiting gevonden worden bij het dienstverleningsaanbod binnen perceel 2 en/of dient door de dienstverlener doorverwezen te worden naar de KMO-portefeuille en/of het regulier steuninstrumentarium.

10. KPI's, vergoedingswijze, monitoring...

Vergoeding van prestaties

VLAIO zal de prestaties outputgericht vergoeden. De dienstverlener geeft een eenheidsprijs op per event of infosessie of voor alle andere werkvormen per deelnemer (bij netwerking wordt een maximaal aantal te vergoeden deelnemers per groep opgegeven), VLAIO betaalt op basis van de effectieve deelnemers. Voor infosessies voorziet de begeleider een streefcijfer bij de infosessie.

De uitbetaling aan de dienstverlener gebeurt in maximaal drie schrijven

1. De eigen bijdrage van de ondernemer (of sponsor)
2. VLAIO betaalt 50 procent van haar bijdrage van zodra de eigen bijdrage van de ondernemer (of sponsors) definitief verworven is voor de dienstverlener
3. VLAIO betaalt 50 procent van haar bijdrage van zodra het afgesproken traject succesvol beëindigd werd door de ondernemer

Voor de dienstverlening uit werkpakket 1 kan dit schema zo ingevuld worden dat de eigen bijdrage van de ondernemer of sponsor niet helemaal verworven hoeft te zijn alvorens VLAIO een schijf uitbetaald en dat VLAIO de eerste schijf van 50 procent ook over verschillende betaalmomenten gespreid kan worden, bijvoorbeeld proportioneel verdeeld door de prijs die VLAIO zal betalen te verdelen naar het beoogd bereik en naarmate dit bereik al deels bereikt wordt.

Voor de dienstverlening uit werkpakket 4 kan dit schema eveneens ingevuld worden door de prijs van een lerend netwerk proportioneel te verdelen over het aantal deelnemers van een groep. De eerste en tweede schijf worden dan uitbetaald per deelnemer met het maximum van de groep als maximum.

Voor werkvormen die zich moeilijk in bovenstaand schema laten inpassen doet de dienstverlener een voorstel van uitbetalingsschema gebaseerd op bovenstaand schema dat tijdens de onderhandelingen kan besproken worden.

KPI's

De bestektekst voorziet dat de dienstverleners hun prestaties aan VLAIO overmaken via de e-rapporteringsmodule. Tijdens de onderhandelingen zullen de exacte gegevens afgesproken worden die de dienstverlener per traject moet aanbrengen in de e-rapporteringsmodule. In hoofdzaak zal dat het ondernemingsnummer (of rijksregisternummer voor prestarters) zijn, aangevuld met enkele specifieke elementen eigen aan elk traject.

De basis KPI's die VLAIO voor elke dienstverlening wil krijgen zijn

- Bereik ondernemingen
- Bereik unieke ondernemingen
- Opgestarte vervolgtrajecten, af te spreken op basis van de eigenheid van elk aangeboden traject

Deze KPI's worden gekoppeld aan de categorieën van werkvormen waarin VLAIO de dienstverlening zal indelen.

Vergoedingspercentage

De overheidsopdracht gaat uit van een vergoeding voor de prestaties van de dienstverleners door 1. Een eigen bijdrage van de ondernemers, 2. Andere inkomsten zoals sponsoring, catering, etc., 3. Een bijdrage vanuit VLAIO.

Hieronder wordt per perceel weergegeven welk streefpercentage VLAIO zal hanteren voor haar bijdrage. Een gunningscriterium beoordeelt de mate waarin de dienstverlener hieraan tegemoet komt. De dienstverlener kan altijd aangeven waarom het streefpercentage niet haalbaar is voor een specifiek traject, tijdens de onderhandelingen kan hier dan op ingegaan worden. De streefcijfers moeten niet globaal over heel het perceel bekeken worden, maar per aangeboden traject.

- Perceel 1: 70% bijdrage vanuit VLAIO
- Perceel 2: 70% bijdrage vanuit VLAIO
- Perceel 3: 70% bijdrage vanuit VLAIO
- Perceel 4: 70% bijdrage vanuit VLAIO

Monitoring en datadeling

Naast de algemene monitoring en de uitbouw van het datagedreven karakter van het ecosysteem ondernemen en innoveren zijn er nog enkele specifieke aandachtspunten.

Specifiek voor perceel 3 wil VLAIO ook inzicht krijgen in de ambitie en de leercurve van de deelnemers op volgende punten:

1. Intake: ambitie die de deelnemers bij de intake hebben op vlak van groei in tewerkstelling, omzet, bruto toegevoegde waarde en opgehaald kapitaal
2. Intake: het resultaat dat de deelnemer aan intensievere begeleidingsvormen wil bereiken. Voorbeelden van een gewenst resultaat: X euro kapitaal ophalen, een vestiging openen in continent Y, een samenwerking opstarten met een onderzoeksinstelling of universiteit, ...
3. Exit: het al dan niet invullen van deze verwachtingen

4. Middellange termijn: gerealiseerde groei in tewerkstelling, omzet, bruto toegevoegde waarde en opgehaald kapitaal bij de deelnemende bedrijven

Voor punten 1 tot en 3 verwachten we dat de dienstverlener die zelf noteert en daarover op niveau van de individuele onderneming rapporteert aan het agentschap.

Verder lijkt het in het kader van het only once-principe handig als de dienstverleners hetzelfde intakeformulier, of dezelfde basisinformatie hanteren als de vzw bedrijfstrajecten. Bij doorverwijzing van klanten kan het only once-principe dan effectief toegepast worden. Het intakeformulier van de vzw bedrijfstrajecten wordt toegevoegd als bijlage.

11. Bijlagen

Via <https://www.vlaio.be/nl/nieuws/oproep-tot-kandidaatstelling-de-nieuwe-overheidsopdracht-rond-ondernemerschap> kunnen de bijlagen geraadpleegd worden.

Agentschap
Innoveren & Ondernemen
Koning Albert II-laan 35 bus 12
1030 Brussel
www.vlaio.be