



Vlaanderen
is ondernemen

Voortgangsevaluatie

Structurele partnerschappen
voor ondernemerschap en innovatieversnelling
binnen het VLAIO Netwerk
2020-2024
22 MAART 2022

Inhoud

Hoofdstuk 1 - Hoe volgen we de partners op en coachen we hen?	6
Hoofdstuk 2 – Hoe voeren onze partners de opdracht uit?	12
1. Partners binnen het contract ondernemerschap en innovatieversnelling.....	12
2. Verlenging voor 3 ^{de} werkjaar.....	14
Gemaakte afspraken verlenging 2de werkjaar	14
Verlenging 3 ^{de} werkjaar.....	15
3. Stand van zaken uitvoering eerste jaar	16
Aantal begeleidingen werkjaar 1.....	17
Uitbetaald budget werkjaar 1.....	18
Effectief bereik ten opzichte van vooropgesteld bereik werkjaar 1.....	19
Overzicht doelen en effectief bereik, maximale subsidie en uitbetaalde subsidie jaar 1	2
4. Stand van zaken uitvoering tweede jaar.....	2
Aantal begeleidingen werkjaar 2	2
Uitbetaald budget werkjaar 2.....	3
Overzicht doelen en effectief bereik, maximale subsidie en uitbetaalde subsidie jaar 2	2
5. Vergelijking opstart jaar 1 met opstart jaar 2.....	2
6. Detailbespreking per thema.....	3
6.1 Ondernemerscultuur	3
#KPI 1: Beeldvorming en events.....	3
6.2 Prestart.....	3
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	3
#KPI 3: Individuele begeleiding	3
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	4
6.3 Start.....	4
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	4
#KPI 3: Individuele begeleiding	5
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	5
6.4 Groei en professionalisering.....	5
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	5
#KPI 3: Individuele begeleiding	6
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	6
#KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking,	6
#KPI 6: Online tools	7
6.5 Snelle groei.....	7

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	7
#KPI 3: Individuele begeleiding	7
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	8
#KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking,	8
6.6 Internationalisering	8
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	8
#KPI 3: Individuele begeleiding	9
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	9
#KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking,	9
#KPI 6: Online tools	10
6.7 Opvolging en overname.....	10
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	10
#KPI 3: Individuele begeleiding	10
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	10
6.8 Ondernemers in moeilijkheden.....	11
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	11
#KPI 3: Individuele begeleiding	11
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	11
6.9 Financiële geletterdheid.....	12
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	12
#KPI 3: Individuele begeleiding	12
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	12
#KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking,	12
6.10 Digitalisering	13
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	13
#KPI 3: Individuele begeleiding	13
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	13
#KPI 6: Online tools	14
#KPI 7: Opgestarte vervolgtrajecten of implementaties	14
6.11 Innovatie	14
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	14
#KPI 3: Individuele begeleiding	15
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	15
#KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking,	15
#KPI 7: Opgestarte vervolgtrajecten of implementaties	16

6.12 AI	16
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	16
#KPI 3: Individuele begeleiding	16
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	17
#KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking,	17
6.13 Cybersecurity	17
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	17
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	17
6.14 Circulaire economie.....	18
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	18
#KPI 3: Individuele begeleiding	18
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	18
6.15 Klimaat.....	19
#KPI 2: Sensibiliseren en informeren	19
#KPI 3: Individuele begeleiding	19
#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules.....	19
Hoofdstuk 3 – Focust de opdracht nog op de juiste zaken?	20
3.1 Omgevingsanalyse prestart en start	20
1 Opdracht van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling	20
2 Recente evolutie	20
3.2 Omgevingsanalyse ambitieuze groei-bedrijven.....	24
Doelstellingen van het contract ondernemerschap perceel 3:.....	25
Welke aanbevelingen kunnen we invullen met het contract ondernemerschap en innovatieversnelling?	26
Conclusie.....	26
3.3 Omgevingsanalyse Bedrijfsoverdracht.....	27
Kan het huidig contract verder aandacht schenken aan deze doelstellingen ?.....	27
Conclusie.....	28
3.4 Omgevingsanalyse Ondernemers in moeilijkheden	28
Evolutie van het aantal faillissementen	28
3.5 Omgevingsanalyse innovatievolgers	29
Hoe dragen de acties bij tot het invullen van de maatschappelijke uitdaging om bedrijven meer te laten innoveren?	30
Mogelijke oplossingen die innovatieversnelling bij (kleine) ondernemingen dienen te helpen ondersteunen (op basis van interviews met clusters, Voka en Unizo).....	31
Hoofdstuk 4: Conclusie en aanbevelingen	31

Bijlagen - fiche per dienstverlenerFout! Bladwijzer niet gedefinieerd.

1. Scale-ups.eu..... **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
2. VERSO – Vereniging voor Social-Profit Ondernemingen **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
3. Syntra West..... **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
4. Netwerk Ondernemen & Startit@kbc **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
5. Starterslabo – Birdhouse – YouthStart **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
6. Netwerk voor Innovatieversnelling in de Bouw **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
7. Voka..... **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
8. Unizo **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
9. Zeker van je zaak (consortium NSZ)..... **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
10. Industriepartnerschap..... **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**
11. Scaleup Vlaanderen..... **Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

Hoofdstuk 1 - Hoe volgen we de partners op en coachen we hen?

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

In het VLAIO-netwerk staat 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.

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, te laten groeien of te versterken. Ook mature of doorgroeïende ondernemingen die hun organisatie en werking moeten wijzigen omdat ze geconfronteerd worden met veranderingen – door innovaties, nieuwe technologie, eigen groei, marktomstandigheden, ... zijn een belangrijke doelgroep van de dienstverlening.

VLAIO financiert de partners via subsidies of duidt ze aan via een overheidsopdracht. Voor activiteiten die ondernemers bewustmaken van mogelijkheden, hen informeren en begeleiden in de eerste stappen in de richting van een toepassing op maat van het bedrijf, doet het agentschap een beroep op dienstverleners die zijn geselecteerd via een overheidsopdracht. **Deze nota evalueert de overheidsopdracht 'dienstverlening ondernemerschap en innovatieversnelling' in de stand van zaken van uitvoering op 1 oktober 2021, met het oog op de verlenging van de dienstverleners naar een derde contractjaar toe.**

Bij de toekenning van de middelen aan de partners werd het precieze voorwerp goed omschreven en werd het gewenste resultaat duidelijk geïdentificeerd. Bij de uitbetaling in schijven worden de prestaties nauwkeurig opgevolgd en worden de verantwoordingsstukken geanalyseerd. De voortgang van het programma, de realisatie van de streefwaarden, de benutting van het budget en de kwaliteit van de dienstverlening worden grondig bekeken en waar nodig bijgestuurd.

De relatiebeheerders hebben een controlerende, sturende en coachende rol en hebben contact met de partners op volgende momenten:

- in stuurgroepen (vooral met de hoofdcoördinatoren)
- tussen stuurgroepen in (met de hoofdcoördinatoren, administratief verantwoordelijken, communicatiemensen, ...)
- tijdens een-op-een contacten of tijdens interne vergaderingen van de partners (met themaverantwoordelijken en projectuitvoerders van de partners)
- tijdens de verificatieperiode
- tijdens (of naar aanleiding van) activiteiten van de partners en van het VLAIO Netwerk

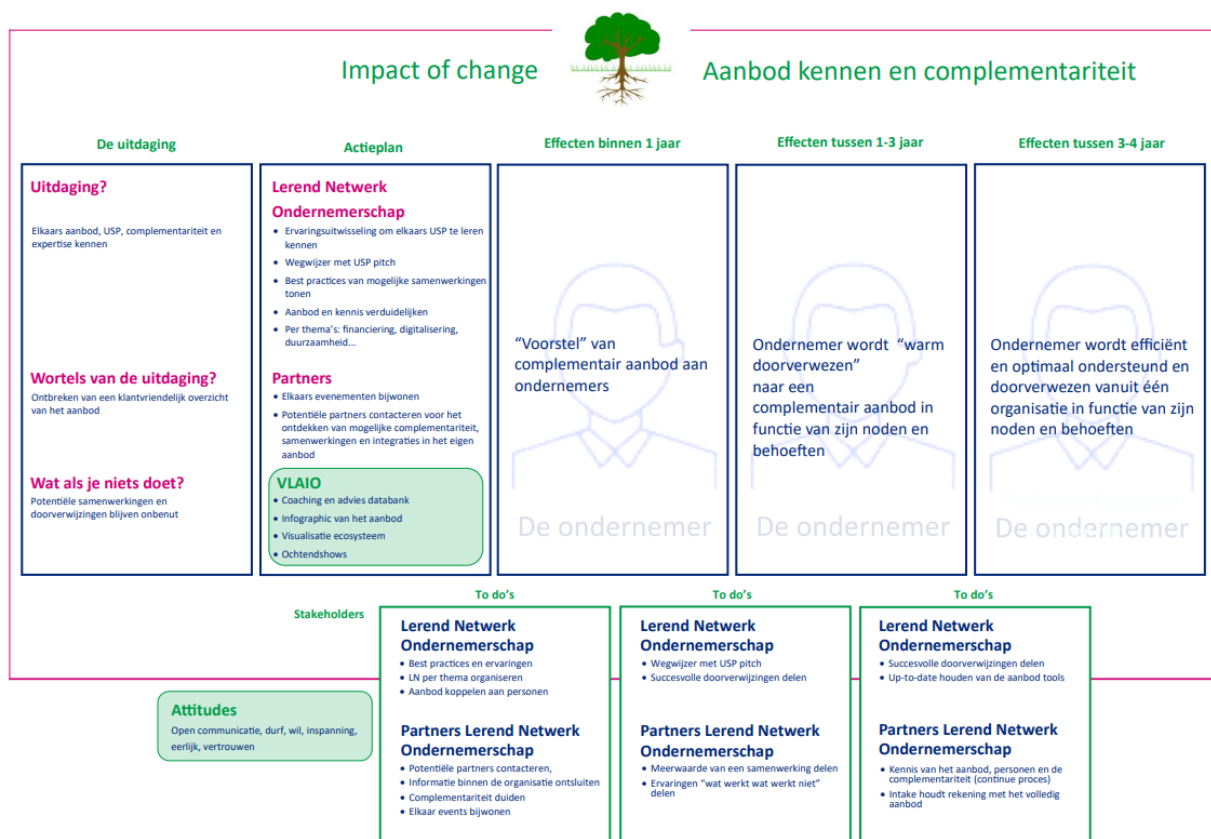
De kwaliteitsbewaking gebeurt op verschillende aspecten, met name de finaliteit van de dienst, de inhoud van de dienst, de selectie van de deelnemers, de didactische aanpak en de leereffecten.

De relatiebeheerders waken er over dat de partners hun aanbod correct communiceren onder meer in de VLAIO expertise databank en dat zij hun activiteiten tijdig bekendmaken in de VLAIO evenementenkalender. Bovendien sensibiliseren zij de partners om actief te participeren aan de activiteiten van het VLAIO Lerend Netwerk Ondernemerschap.

Via het Lerend Netwerk Ondernemerschap willen we de samenwerking tussen onze partners stimuleren, faciliteren en ondersteunen om op die manier een performant ecosysteem te bouwen in Vlaanderen. Tijdens de opstart van het netwerk zochten we samen naar succesfactoren om samenwerkingen aan te gaan.

Het VLAIO Netwerk biedt gemakkelijk toegang tot een hecht netwerk van ondersteunende dienstverleners, incubatoren & acceleratoren, kennisinstellingen, financiers en overheidsagentschappen waar ondernemers de juiste en kwalitatieve hulp vinden op belangrijke kantelmomenten in het leven van hun onderneming.

In het lerend netwerk leren de partners elkaars aanbod en complementariteit beter kennen om doelgerichter de ondernemers op het juiste moment warm door te verwijzen. Bovendien zetten we in op de uitbouw van een community. Elkaar beter persoonlijk kennen creëert immers meer vertrouwen richting samenwerking. Die ambitie vertaalden we in drie actielijnen waar VLAIO en de partners samen aan werken: het aanbod kennen en complementariteit, geslaagde doorverwijzingen én communicatie en community building.

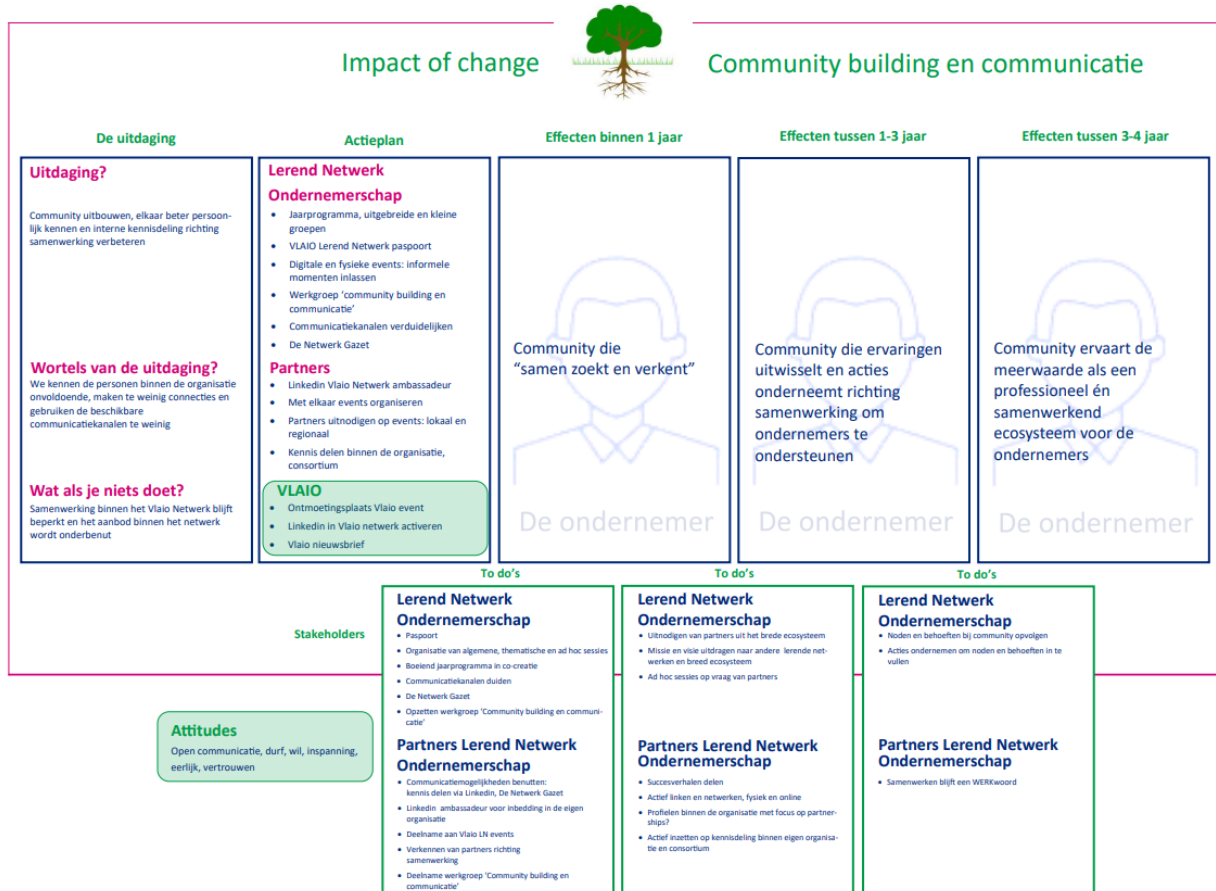




Impact of change

Geslaagde doorverwijzing





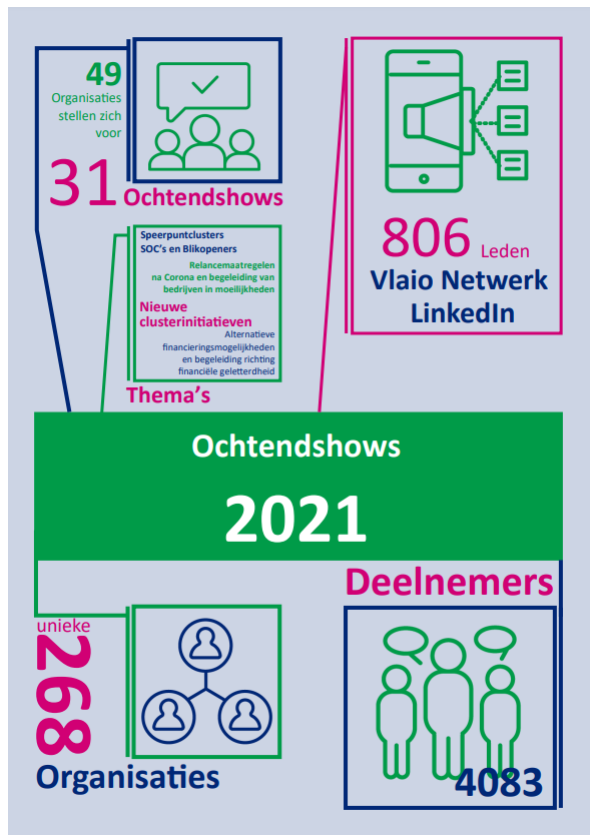
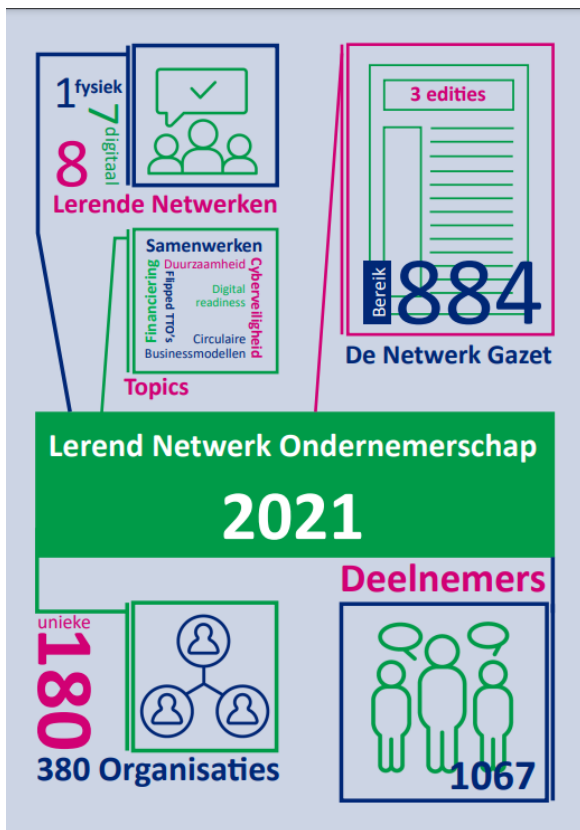
Het Lerend Netwerk Ondernemerschap stelde in 2021 een jaarprogramma voor van events en ochtendshows, organiseerde werkgroepen rond het opzetten van een charter én community communicatie. We lanceerden de Netwerk Gazet om te verspreiden naar de partners én ondersteunden de promotie van de gesloten VLAIO Netwerk LinkedIn groep.

We organiseerden 8 events (7 digitale en 1 fysiek) met de volgende topics :

- 2 sessies rond samenwerken,
- flipped TTO's,
- cyberveiligheid,
- circulaire businessmodellen,
- alternatieve financieringen en begeleidingen richting financiële geletterdheid,
- digital readiness en
- een inspiratiesessie rond duurzaamheid.

Om het concept van de sessie 'financiering' te matchen met de behoeften van de partnerorganisaties, lanceerden we een werkgroep. De volgende partners werkten mee om het concept vorm te geven en bedrijfscases aan te brengen : Netwerk Ondernemen, Hefboom, microStart, BAN Vlaanderen, scale-ups.eu, Agoria, VOKA, Birdhouse, UNIZO, startit@kbc en het Team Bedrijfstrajecten.

1.067 mensen van 180 unieke organisaties namen deel aan de events.



Vanuit de co-creatiesessies in het Lerend Netwerk Ondernemerschap ontpopte het idee om een charter te ontwikkelen. Om dit in goede banen te leiden engageerden we Studio Dott voor een kort co-creatietraject om tot een gedragen samenwerkingscharter te komen. De volgende partners engageerden zich om mee te werken: Netwerk Ondernemen, BAN Vlaanderen, Hefboom, Voka, Sirris, Agoria, Sociale innovatiefabriek, microStart, Syntra West, VLAIO Team Bedrijfstrajecten en Unizo. Er ligt een ontwerptekst klaar waarin er engagementen op 3 vlakken worden beschreven:

- een gedeelde ambitie uitdragen,
- een sterk netwerk uitbouwen en
- een gemeenschappelijke werkwijze opnemen.

Daarnaast werd een werkgroep 'Communicatie en Community building' opgezet. De volgende partners engageerden zich om een ambassadeursrol op te nemen binnen hun eigen organisatie: Netwerk Ondernemen, VLHORA, Hefboom, Voka, Scaleup.Vlaanderen, Syntra, Confederatie Bouw, VLAIO Team Bedrijfstrajecten en Unizo.

In 2021 zetten we in op de organisatie van digitale 'Ochtendshows'. De sessies zijn het ideale format om in een korte tijd kennis te maken met partners uit het VLAIO Netwerk. Tegelijkertijd helpen deze sessies richting samenwerking en meer warme doorverwijzingen in het VLAIO Netwerk.

In 2021 werden 4 reeksen van Ochtendshows georganiseerd:

- Blikopener, de speerpuntclusters en strategische onderzoekscentra deelden hun aanbod hoe ze gespecialiseerde kennis en technologie naar bedrijven brengen en daar omzetten in concrete innovaties.
- De reeks over de relancemaatregelen en ondersteuning na Corona gaf het podium aan 10 verschillende organisaties gedurende 8 sessies.

- We organiseerden een reeks over alternatieve financieringsmogelijkheden en initiatieven die ondernemers begeleiding richting financiële geletterdheid. 23 verschillende organisaties stelden zich voor in 11 sessies.
- Tot slot gaven we het podium aan de 3 nieuwe clusterinitiatieven (Space, Smart Cities en EdTech).

Kortom we organiseerden 31 ochtendshows met 49 organisaties op het digitale podium.

We bereikten per sessie minstens 100 deelnemers. In totaal telden we 4.068 deelnemers vanuit 268 unieke organisaties. Een succes! De ochtendshows kunnen herbekeken worden via [deze link](#).

We lanceerden 'De Netwerk Gazet', een digitale en interactieve krant die verslag brengt van de afgelopen events, de ochtendshows, nieuws en weetjes, verhalen over samenwerking, ...

Er werden tijdens de eerste jaargang 3 edities gepubliceerd en digitaal verspreid aan 884 mensen uit het netwerk. Benieuwd naar de edities? Bekijk en lees ze in de onderstaande links.

[De eerste editie van 'De Netwerk Gazet'](#)

[De tweede editie van 'De Netwerk Gazet'](#)

[De derde editie van 'De Netwerk Gazet'](#)

Tot slot zetten we digitaal in op het bouwen van een [digitale VLAIO community via een gesloten LinkedIn groep](#). Op zoek naar iemand binnen het Netwerk, een vraag van een ondernemer waar je op zoek gaat naar een antwoord bij de partners, interessante informatie om te delen met het netwerk,... De gesloten VLAIO LinkedIn groep biedt een platform om snel te connecteren en antwoorden te vinden. We tellen 806 leden in de LinkedIn groep.

Hoofdstuk 2 – Hoe voeren onze partners de opdracht uit?

Dit hoofdstuk geeft een kwantitatieve analyse van het bereik en de kost van de dienstverlening. Tijdens de uitvoering van de opdracht krijgen de dienstverleners op basis van steekproeven en opvolgingsgesprekken ook feedback op de kwaliteit van de dienstverlening. Op die manier wil VLAIO bijdragen aan de voortdurende verbetering van de dienstverlening. Die kwalitatieve feedbackloop is niet opgenomen in dit beschouwende rapport.

1. Partners binnen het contract ondernemerschap en innovatieversnelling

Het regeerakkoord van de huidige Vlaamse Regering voorzag in de vernieuwing van het contract ondernemerschap naar een contract ondernemerschap en innovatieversnelling.

In het regeerakkoord staat:

'Voortbouwend op de geïntegreerde front office zet het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen (VLAIO) verder in op de uitbouw van een efficiënte en laagdrempelige ondersteuning, door de ondernemer met een businesscase gerichte benadering centraal te stellen, VLAIO bouwt verder aan het VLAIO-netwerk, met partnerorganisaties die gericht naar elkaar doorverwijzen in functie van een optimale begeleiding en ondersteuning van ondernemers.

We beogen een verdere groei van het aantal starters, van het aantal innoverende ondernemingen en van het aantal ondernemingen dat een snelle en duurzame groei doormaakt naar een innovatieve en internationaal geconnecteerde onderneming. We hernieuwen de partnerschappen binnen het VLAIO-netwerk via een nieuwe overheidsopdracht, gericht op het stimuleren van ondernemingszin, ondernemerschap, ondernemersvaardigheden via: (1) sensibilisering, bewustmaking en beeldvorming rond ondernemen en innoveren; (2) begeleiding van ondernemers en ondernemingen op kantelmomenten in hun werking; (3) geïntegreerde selectieve begeleiding van ambitieuze starters en groeiers en (4) lerende netwerken rond vernieuwing van bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen technologieën. We willen ondernemerschap breed uitdragen en besteden bijzondere aandacht aan sensibilisering en bewustmaking bij groepen in de samenleving die minder gemakkelijk de stap naar het zelfstandig ondernemen zetten.'

Het contract ondernemerschap werd effectief vernieuwd, de aangestelde dienstverleners (VR 2020 2606 DOC.0644/1) gingen van start op 1 juli 2020. De aanstelling maakte deel uit van een bredere benadering van de partnerschappen ondernemerschap. 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. 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 ondernemerschapstimulering					
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>Gentrepneur</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
 - o Partnerschappen met Vlajo en Unizo werking binnen Onderwijs
 - o Partnerschap met Haven voor werking binnen jeugdhuizen
 - o Partnerschappen met de ecosystemen studentensteden voor werking binnen de campus gericht op student-ondernemers
 - o (de STEM-werking)
- De partnerschappen ondernemerschap en innovatieversnelling via de overheidsopdracht richten zich op coaching- en adviesdiensten gericht naar (aspirant) ondernemers
 - o Levenscyclusbegeleiding
 - Prestart, start, groei en professionalisering, snelle groei, opvolging en overname en in mindere mate ondernemers in moeilijkheden
 - o 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
 - o Ondernemers in moeilijkheden: Dyzo
 - o Sociale Innovatie: Sociale Innovatiefabriek
 - o Microfinanciering: microStart en Hefboom
 - o ...

2. Verlenging voor 3^{de} werkjaar

Gemaakte afspraken verlenging 2de werkjaar

Volgens de bepalingen van het uitgeschreven bestek moet VLAIO elk jaar voor 1 april het volgende werkjaar bestellen bij de dienstverleners. Doet VLAIO dat niet, dan loopt de overheidsopdracht af. Op vraag van mevrouw de minister wordt hiertoe een voortgangsevaluatie geschreven én een mededeling aan de Vlaamse Regering. Naar aanleiding van de voortgangsevaluatie van het vorige werkjaar, en opgenomen in de mededeling aan de Vlaamse Regering (VR 2021 1806 MED.0204/1BIS), werd toen het tweede werkjaar besteld, en uitgebreid met specifieke dienstverlening ten gevolge van Brexit. Daarnaast werden enkele aandachtspunten voor het tweede werkjaar opgesomd.

Met name werden voor het tweede werkjaar volgende bedragen besteld bij de dienstverleners:

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

Daarnaast werd afgesproken gedurende twee jaar een uitbreiding te voorzien op deze dienstverlening naar aanleiding van Brexit. Jaar 1 hiervan startte op 1 juli 2021. Het tweede jaar start op 1 juli 2022 en moet nu samen bij de dienstverleners besteld worden met het derde jaar van het globale contract ondernemerschap en innovatieversnelling. Het betreft volgende bedragen.

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

Als inhoudelijke aandachtspunten werden vorig jaar in de voortgangsevaluatie opgenomen:

'Het contract ondernemerschap en innovatieversnelling zal in het tweede werkjaar, naast continuïteit van de 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;*
- *aandacht voor financiering en/of ondernemingen in moeilijkheden;*
- *internationalisering en bijstelling van import- en exportstrategieën om de gevolgen van de Brexit op te vangen, inclusief versterkte aandacht voor digitale handel;*
- *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.'*

Verlenging 3^{de} werkjaar

De huidige vraag naar verlenging en tijdelijke uitbreiding van financiering ten gevolge van Brexit betreft enkel dienstverlening i.h.k.v. de overheidsopdracht. Met name zouden voor 1 april volgende bedragen moeten besteld worden bij de dienstverleners:

De bedragen zoals voorzien bij de initiële toewijzing van de opdracht voor het vaste gedeelte in 2022:

TOE TE WIJZEN BEDRAGEN OPDRACHT ONDERNEMERSCHAP								
(alle bedragen zijn inclusief BTW)								
DIENSTVERLENERS	2020		2021		2022		2023	
	vast	variabel	vast	variabel	vast	variabel	vast	variabel
Perceel 1	1.369.049,60	293.253,18	1.372.915,55	333.338,24	1.377.301,80	374.828,96	1.381.730,40	417.768,44
<i>Unizo</i>	483.395,00	0,00	487.260,95	0,00	491.647,20	0,00	496.075,80	0,00
<i>Voka</i>	362.999,60	36.300,00	362.999,60	73.965,06	362.999,60	113.035,78	362.999,60	153.555,26
<i>Siris/Agoria</i>	222.655,00	117.803,18	222.655,00	117.803,18	222.655,00	117.803,18	222.655,00	117.803,18
<i>Scale-ups.eu</i>	300.000,00	139.150,00	300.000,00	141.570,00	300.000,00	143.990,00	300.000,00	146.410,00
Perceel 2	11.757.091,68	5.860.174,27	11.718.382,13	6.311.701,97	11.752.125,38	6.550.873,74	11.771.936,38	6.704.732,03
<i>Unizo</i>	4.956.402,00	2.976.835,95	4.917.494,45	3.148.389,75	4.951.404,70	3.222.605,10	4.971.248,70	3.270.769,15
<i>Voka</i>	3.164.796,68	1.760.645,35	3.164.796,68	1.948.328,25	3.164.796,68	2.035.578,67	3.164.796,68	2.086.531,91
<i>Siris/Agoria</i>	2.176.153,00	46.532,97	2.176.153,00	46.532,97	2.176.153,00	46.532,97	2.176.153,00	46.532,97
<i>NSZ</i>	850.000,00	916.510,00	850.000,00	916.511,00	850.000,00	916.503,00	850.000,00	917.231,00
<i>Starterslabo</i>	609.740,00	159.650,00	609.938,00	251.940,00	609.771,00	329.654,00	609.738,00	383.667,00
Perceel 3	2.402.782,09	406.051,90	2.496.325,98	711.656,50	2.503.065,68	724.321,66	2.517.811,95	868.286,75
<i>Unizo</i>	90.750,00	0,00	182.952,00	0,00	184.603,65	123.069,10	186.255,30	124.170,20
<i>Voka</i>	913.813,19	201.399,56	913.813,19	428.937,38	913.813,19	315.140,60	913.813,19	454.545,20
<i>Siris/Agoria/imec</i>	648.305,90	91.541,34	649.647,79	169.608,12	654.735,84	173.000,96	667.830,46	176.460,35
<i>Netwerk Ondernemen/Startit@KBC</i>	749.913,00	113.111,00	749.913,00	113.111,00	749.913,00	113.111,00	749.913,00	113.111,00
Perceel 4	7.122.097,53	2.391.962,79	7.064.918,98	2.544.286,06	7.024.256,93	2.639.780,08	6.999.403,53	2.707.948,60
<i>Unizo</i>	2.520.417,90	1.933.138,35	2.463.239,35	2.029.563,25	2.422.577,30	2.107.820,00	2.397.723,90	2.173.414,10
<i>Voka</i>	1.698.038,63	272.515,15	1.698.038,63	274.989,60	1.698.038,63	277.513,52	1.698.038,63	280.087,94
<i>Siris/Agoria</i>	1.352.673,00	29.802,30	1.352.673,00	29.802,30	1.352.673,00	29.802,30	1.352.673,00	29.802,30
<i>NIVB</i>	1.100.968,00	0,00	1.100.968,00	0,00	1.100.968,00	0,00	1.100.968,00	0,00
<i>Syntra West</i>	200.000,00	88.715,51	200.000,00	142.139,43	200.000,00	156.852,78	200.000,00	156.852,78
<i>Verso</i>	250.000,00	67.791,48	250.000,00	67.791,48	250.000,00	67.791,48	250.000,00	67.791,48
TOTAAL BESTEK	22.651.020,90	8.951.442,14	22.652.542,64	9.900.982,77	22.656.749,79	10.289.804,45	22.670.882,26	10.698.735,82

Aangevuld met de bedragen afgesproken voor de dienstverlening naar aanleiding van Brexit voor het tweede, en laatste, jaar van deze bijkomende dienstverlening.

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

3. Stand van zaken uitvoering eerste jaar

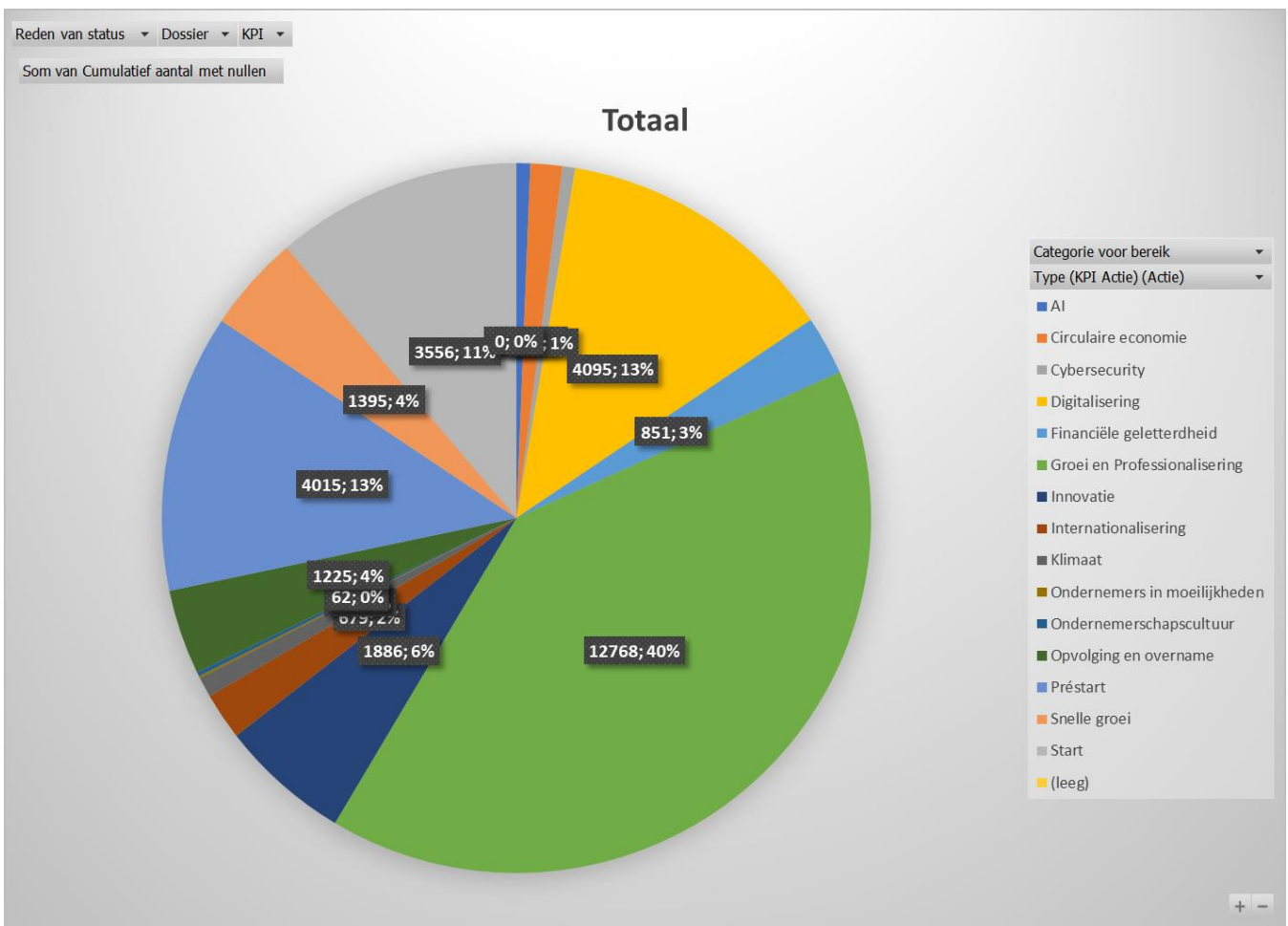
Volgens de afspraken tussen VLAIO en de dienstverleners wordt elke dienstverlening die start in een werkjaar volledig aangerekend op dat werkjaar. Dat wil concreet zeggen dat een werkjaar pas financieel afsluit als al die begeleidingen die aangerekend moeten worden op dat werkjaar ook effectief beëindigd en afgerekend zijn, soms meer dan een jaar na dat werkjaar.

Specifiek voor het eerste, en ook het tweede, werkjaar moet gesteld dat de corona-pandemie een belangrijke impact had op het verloop van de begeleidingen. Met name verlengde VLAIO het werkjaar tot 1 oktober 2021 voor de opstart van de innovatiefora van Unizo. De uitvoering van deze innovatiefora loopt dan over 2021 en 2022, zodat ze niet steeds volledig in de statistieken opgenomen zijn.

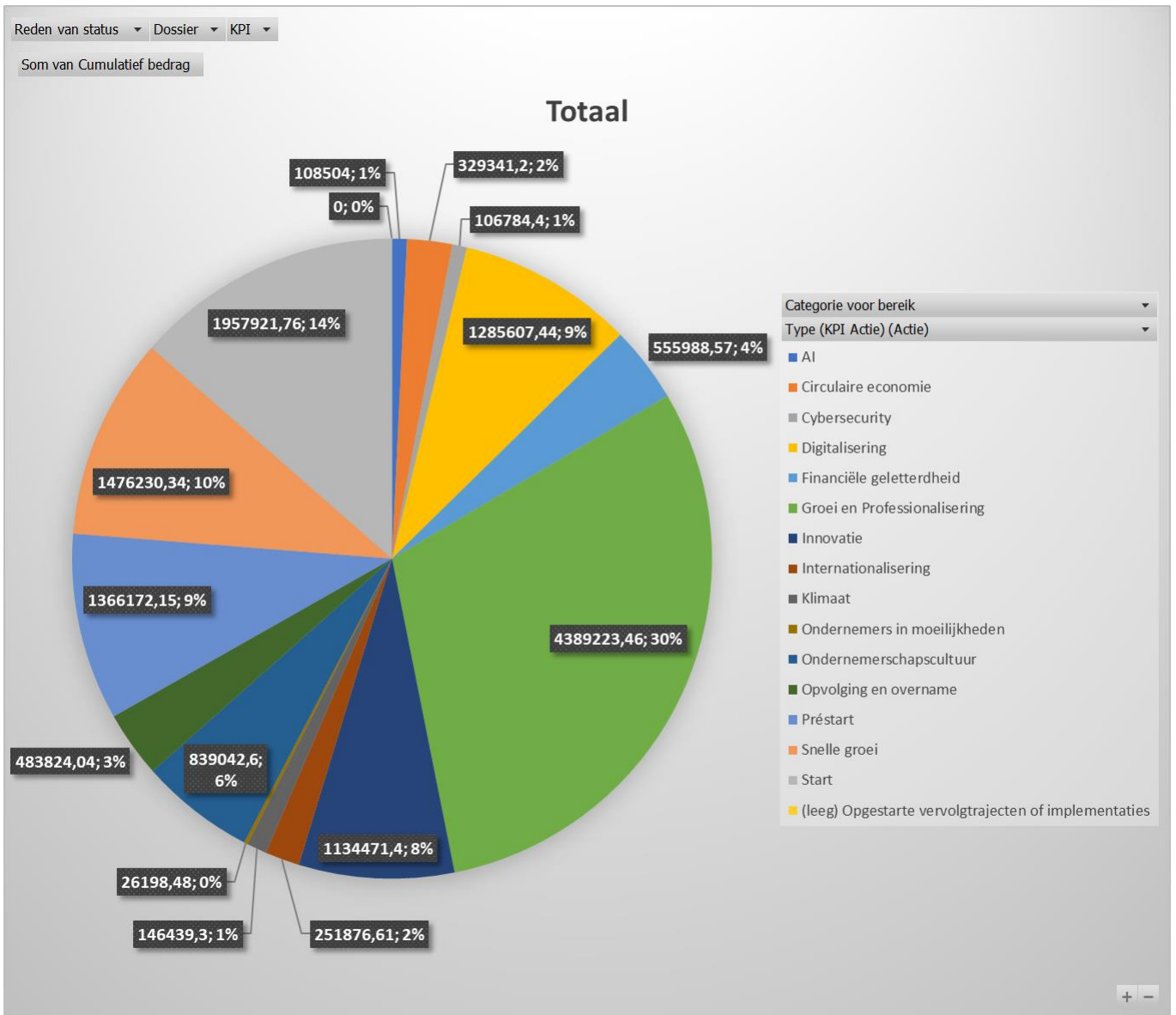
Ook bij andere partners valt duidelijk de impact op van de pandemie. Veel partners toonden zich flexibel en wijzigden werkvormen naar digitale varianten. In een aantal gevallen kozen partners ervoor om af te wachten en hun dienstverlening ofwel in zijn geheel niet, ofwel veel later op te starten. Dit heeft een effect op de afsluiting van dat werkjaar.

Onderstaande gegevens geven dus wel een goed beeld, vooral de vergelijking van opstart jaar 1 en jaar 2, maar zijn geen definitieve cijfers.

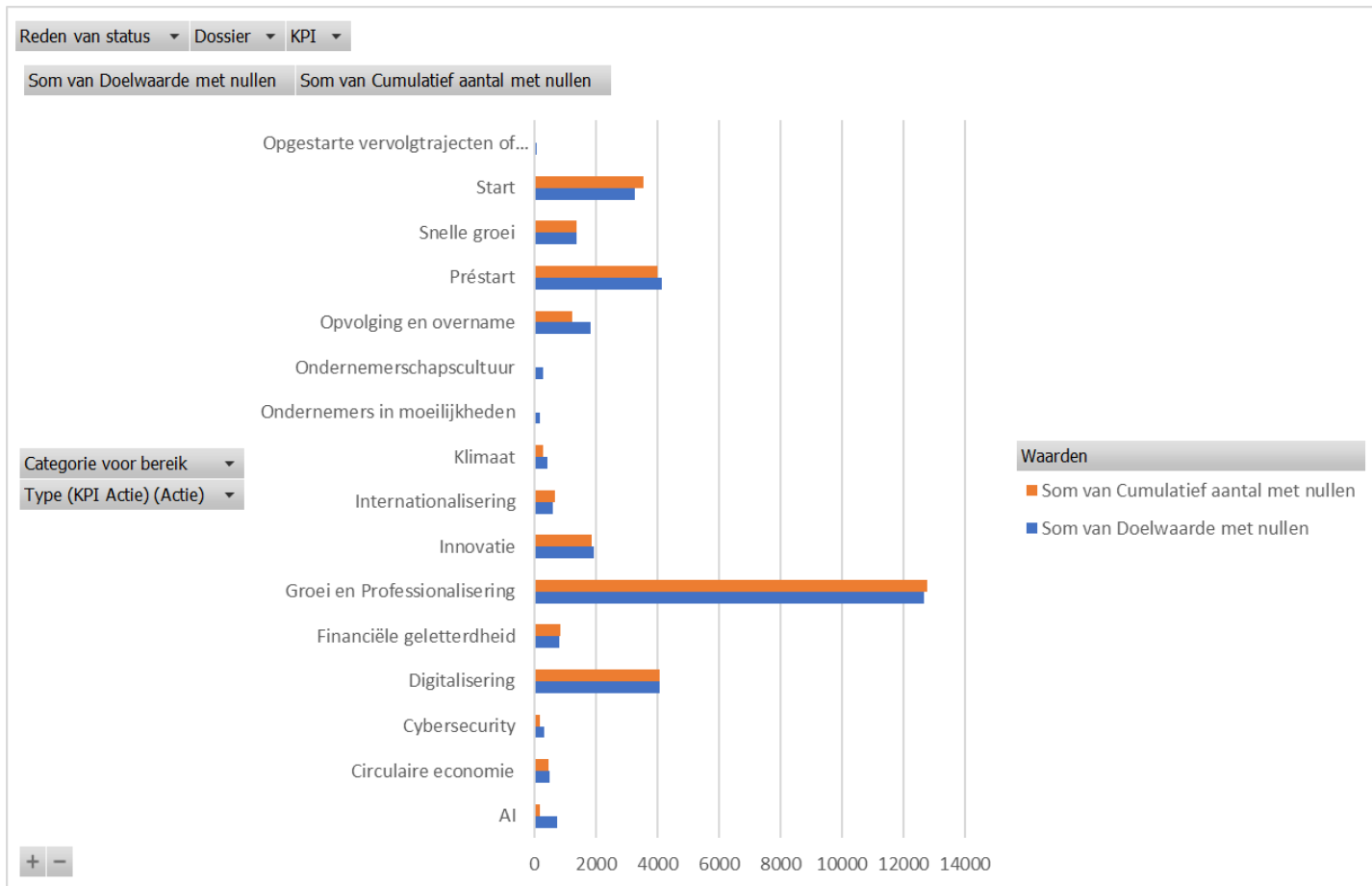
Aantal begeleidingen werkjaar 1



Uitbetaald budget werkjaar 1



Effectief bereik ten opzichte van vooropgesteld bereik werkjaar 1



Wat vooral opvalt is dat de kern van de dienstverlening blijft liggen bij de werkingen starten en blijven. Dit was ook altijd de doelstelling van deze dienstverlening. Vooral de werkingen gericht op het versterken van de digitale competenties hebben het moeilijker om op gang te komen. We merken dit niet enkel binnen het contract ondernemerschap en innovatieversnelling, maar bijvoorbeeld ook bij de digihubs. Het corona-effect speelt hier zeker mee. Deze dienstverlening was nieuw en kreeg door corona weinig kans om zich in de markt te zetten. De betrokken dienstverleners (Industriepartnerschap, Voka, ...) vernieuwden naar jaar 3 toe hun aanbod en zetten de inspanning wel verder.

Overzicht doelen en effectief bereik, maximale subsidie en uitbetaalde subsidie jaar 1

Rijlabels	Som van Doelwaarde met nullen	Som van Cumulatief aantal met nullen	Som van Max Subsidie	Som van Cumulatief bedrag
AI	753	199	617315,2	108504
Collectieve begeleiding en netwerkformules	225	57	259206	46948
Individuele begeleiding	53	11	158089,2	29182,3
Missies, bootcamps, matchmaking,...	75	2	105420	2811,2
Sensibiliseren, informeren	400	129	94600	29562,5
Circulaire economie	513	461	476076,2	329341,2
Collectieve begeleiding en netwerkformules	273	217	318031,6	217929
Individuele begeleiding	35	24	103649,1	67764,6
Sensibiliseren, informeren	205	220	54395,5	43647,6
Cybersecurity	311	182	285325,5	106784,4
Beeldvorming, events	1	1	19000	19000
Collectieve begeleiding en netwerkformules	148	67	183741,4	59409,4
Individuele begeleiding	12	0	40021,6	0
Sensibiliseren, informeren	150	114	42562,5	28375
Digitalisering	4063	4095	1942537,73	1285607,44
Collectieve begeleiding en netwerkformules	830	610	1075810,53	582916,72
Individuele begeleiding	123	50	334494,3	139942,5
Online tools	300	719	98250	167025
Opgestarte vervolgtrajecten of implementaties	213	0	0	0
Sensibiliseren, informeren	2597	2716	433982,9	395723,22
Financiële geletterdheid	817	851	620121,45	555988,57
Collectieve begeleiding en netwerkformules	200	199	183356	176670,62
Individuele begeleiding	192	192	326630	271450
Missies, bootcamps, matchmaking,...	85	86	69852,25	67584,75

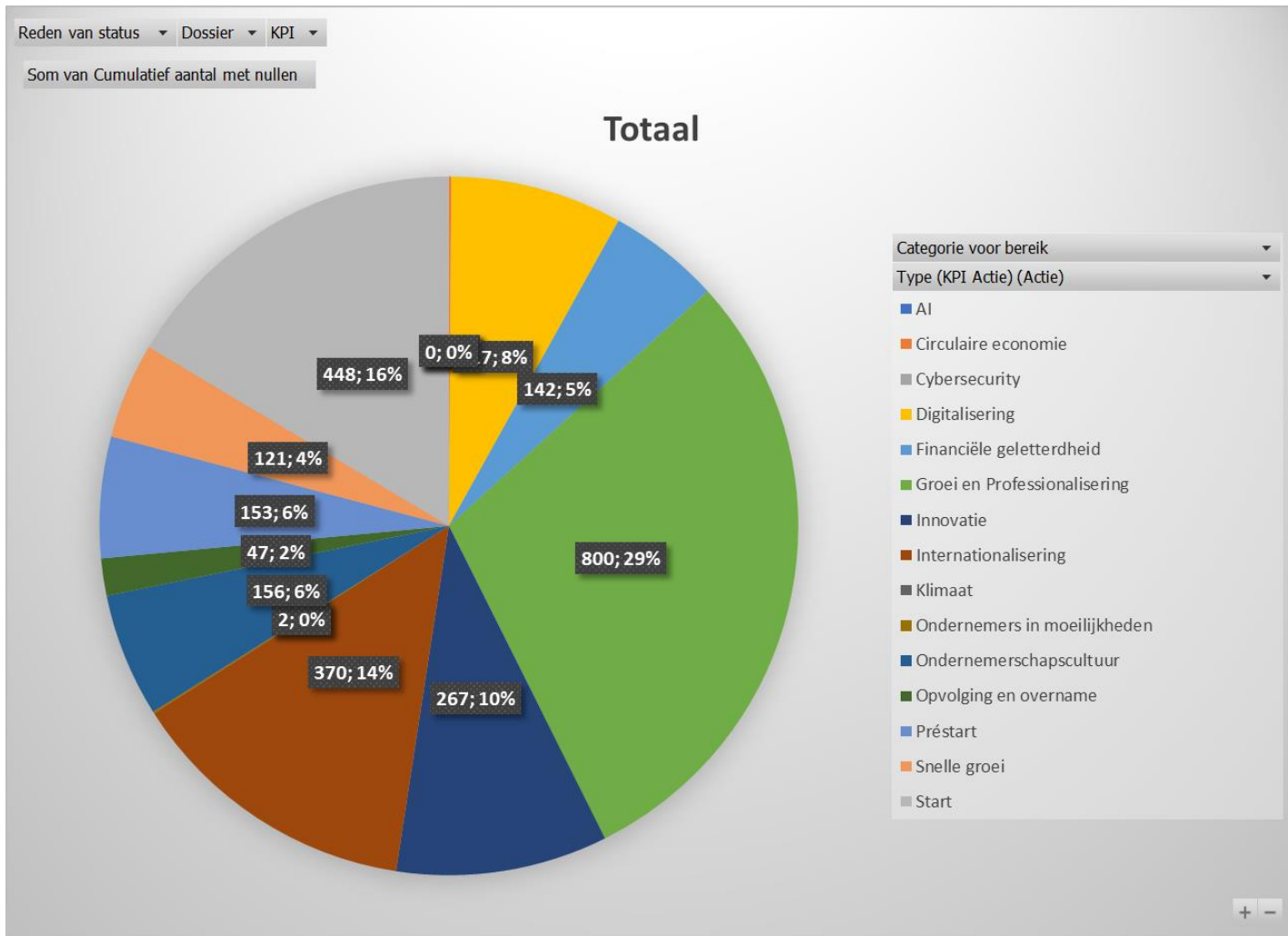
Sensibiliseren, informeren	340	374	40283,2	40283,2
Groei en Professionalisering	12649	12768	5585477,88	4389223,46
Collectieve begeleiding en netwerkformules	3345	3002	2829997,94	2033379,45
Individuele begeleiding	1696	1684	2250073,26	1881538,44
Missies, bootcamps, matchmaking,...	14	14	33017,04	16508,52
Online tools	2250	2250	50175	50175
Sensibiliseren, informeren	5344	5818	422214,64	407622,05
Innovatie	1943	1886	1669026,96	1134471,4
Collectieve begeleiding en netwerkformules	501	454	1268127,76	822517,36
Individuele begeleiding	60	42	174781,1	114171
Missies, bootcamps, matchmaking,...	40	57	25161,2	25161,2
Opgestarte vervoltrajecten of implementaties	147	21	0	0
Sensibiliseren, informeren	1195	1312	200956,9	172621,84
Internationalisering	618	679	296199,36	251876,61
Collectieve begeleiding en netwerkformules	116	128	128098,96	111588,01
Individuele begeleiding	8	8	53452	53452
Missies, bootcamps, matchmaking,...	14	37	57778	29966,2
Sensibiliseren, informeren	480	506	56870,4	56870,4
Klimaat	435	292	266845,5	146439,3
Collectieve begeleiding en netwerkformules	120	133	161562	127835,8
Individuele begeleiding	15	0	34333,5	0
Sensibiliseren, informeren	300	159	70950	18603,5
Ondernemers in moeilijkheden	199	28	72599,32	26198,48
Collectieve begeleiding en netwerkformules	140	0	4324,6	0
Individuele begeleiding	56	28	63863,64	26198,48
Sensibiliseren, informeren	3	0	4411,08	0
Ondernemerschapscultuur	306	62	883497	839042,6
Beeldvorming, events	306	62	883497	839042,6

Opvolging en overname	1838	1225	747627,5	483824,04
Collectieve begeleiding en netwerkformules	276	143	273428,76	148611,52
Individuele begeleiding	117	101	274428,51	215893,39
Sensibiliseren, informeren	1445	981	199770,23	119319,13
Préstart	4133	4015	1466019,08	1366172,15
Collectieve begeleiding en netwerkformules	909	817	1012732,58	956536,47
Individuele begeleiding	71	48	67999,92	28760,18
Sensibiliseren, informeren	3153	3150	385286,58	380875,5
Snelle groei	1365	1395	1932170,43	1476230,34
Collectieve begeleiding en netwerkformules	752	752	1268056,16	865777,59
Individuele begeleiding	235	236	375925,63	322145,63
Missies, bootcamps, matchmaking,...	88	104	247933,44	247933,44
Sensibiliseren, informeren	290	303	40255,2	40373,68
Start	3272	3556	2258878,42	1957921,76
Collectieve begeleiding en netwerkformules	461	347	511432,24	378015,96
Individuele begeleiding	1046	1110	1211147,15	1027438,04
Sensibiliseren, informeren	1765	2099	536299,03	552467,76
(leeg)	67	0	0	0
Opgestarte vervolgtrajecten of implementaties	67	0	0	0
Eindtotaal	33282	31694	19119717,53	14457625,75

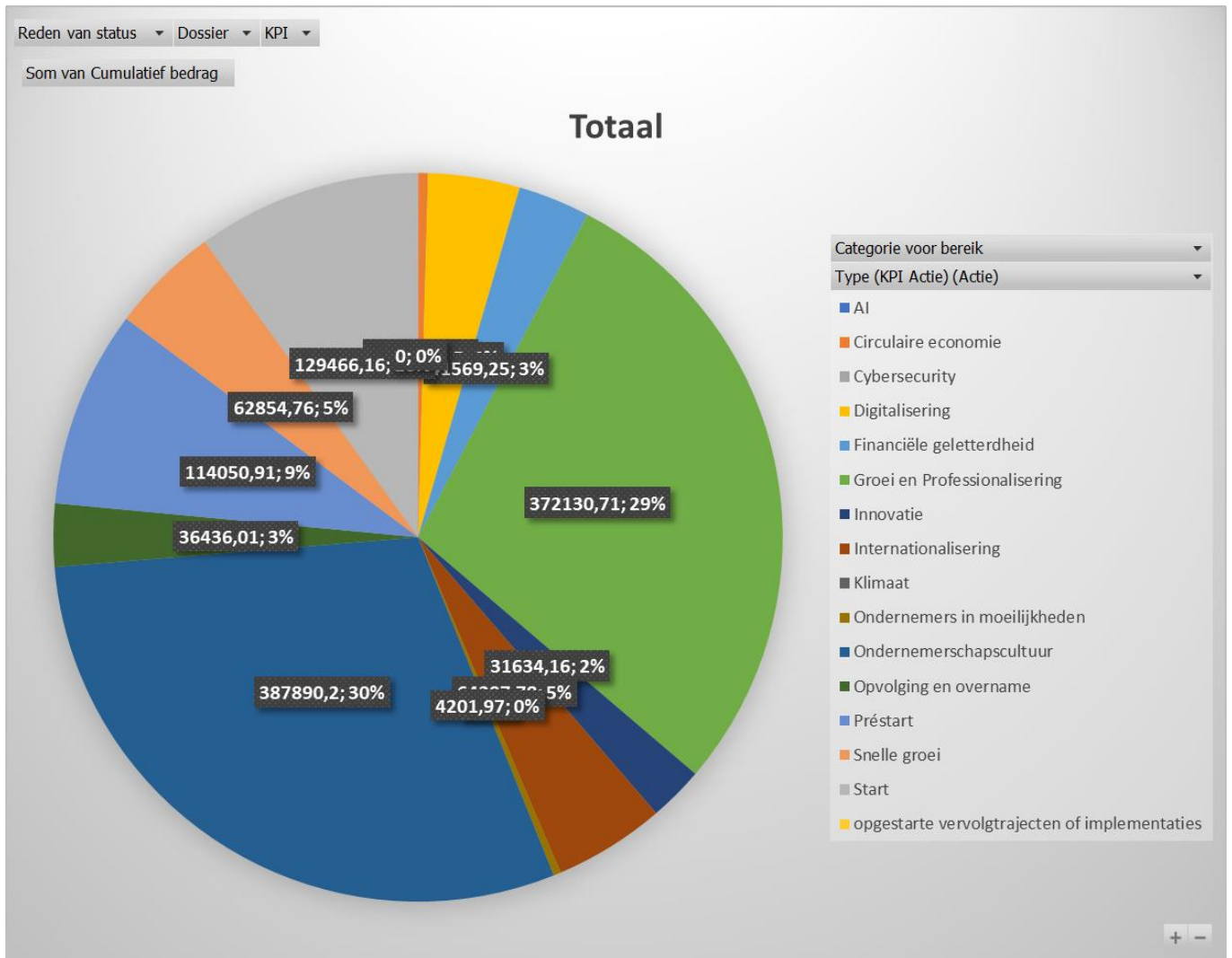
4. Stand van zaken uitvoering tweede jaar

Aantal begeleidingen werkjaar 2

Het betreft de door de dienstverleners aangemelde activiteiten op 1 oktober 2021, het eerste betaalmoment van het 2^{de} werkjaar. Dit geeft dus slechts een voorlopig zicht op de status van het werkjaar.



Uitbetaald budget werkjaar 2



Overzicht doelen en effectief bereik, maximale subsidie en uitbetaalde subsidie jaar 2

Rijlabels	Som van Doelwaarde met nullen	Som van Cumulatief aantal met nullen	Som van Max Subsidie	Som van Cumulatief bedrag
AI	584	0	384946,19	0
Collectieve begeleiding en netwerkformules	180	0	182816,4	0
Individuele begeleiding	29	0	83247,04	0
Missies, bootcamps, matchmaking,...	25	0	35432,25	0
Sensibiliseren, informeren	350	0	83450,5	0
Circulaire economie	532	3	584212,54	5686,95
Collectieve begeleiding en netwerkformules	294	0	402846	0
Individuele begeleiding	43	3	128908,39	5686,95
Sensibiliseren, informeren	195	0	52458,15	0
Cybersecurity	241	0	192345,54	0
Collectieve begeleiding en netwerkformules	141	0	163734,54	0
Sensibiliseren, informeren	100	0	28611	0
Digitalisering	3808	217	1794295,65	52975,5
Collectieve begeleiding en netwerkformules	906	9	1011388,76	5299,74
Individuele begeleiding	104	5	293426,04	11373,9
Online tools	300	53	98250	17357,5
Opgestarte vervolgtrajecten of implementaties	213	0	0	0
Sensibiliseren, informeren	2285	150	391230,85	18944,36
Financiële geletterdheid	775	142	563194,45	41569,25
Collectieve begeleiding en netwerkformules	200	49	183356	15899,22
Individuele begeleiding	150	17	269250	16155
Missies, bootcamps, matchmaking,...	85	1	70305,25	629,03
Sensibiliseren, informeren	340	75	40283,2	8886

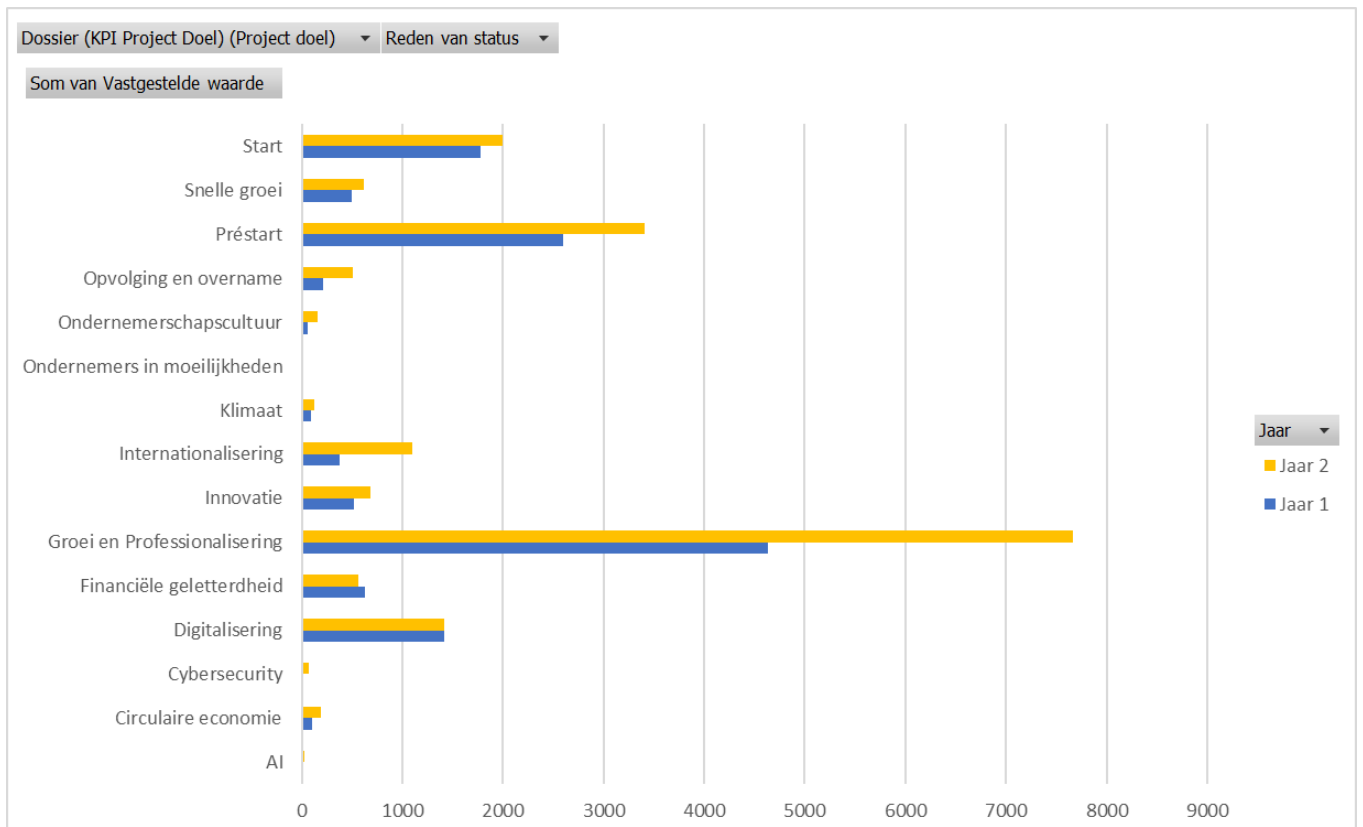
Groei en Professionalisering	12066	800	5998262,8	372130,71
Collectieve begeleiding en netwerkformules	3531	447	3375243,27	238613,1
Individuele begeleiding	1016	109	1960033,17	111196,61
Missies, bootcamps, matchmaking,...	24	0	57000	0
Online tools	2000	69	46000	1587
Sensibiliseren, informeren	5495	175	559986,36	20734
Innovatie	1637	267	1557389,98	31634,16
Collectieve begeleiding en netwerkformules	470	0	1205620,76	0
Individuele begeleiding	55	0	159960,42	0
Missies, bootcamps, matchmaking,...	40	0	25161,2	0
Opgestarte vervolgtrajecten of implementaties	32	0	0	0
Sensibiliseren, informeren	1040	267	166647,6	31634,16
Internationalisering	2553	370	1319866,84	64297,78
Collectieve begeleiding en netwerkformules	485	30	717631,72	8832,9
Individuele begeleiding	196	34	269874,8	19210
Missies, bootcamps, matchmaking,...	14	0	58933	0
Online tools	400	0	49000	0
Sensibiliseren, informeren	1458	306	224427,32	36254,88
Klimaat	330	0	251145,7	0
Collectieve begeleiding en netwerkformules	128	0	195877,1	0
Individuele begeleiding	2	0	7582,6	0
Sensibiliseren, informeren	200	0	47686	0
Ondernemers in moeilijkheden	173	2	127579,91	4201,97
Individuele begeleiding	170	2	123124,7	4201,97
Sensibiliseren, informeren	3	0	4455,21	0
Ondernemerschapscultuur	307	156	888235,48	387890,2
Beeldvorming, events	307	156	888235,48	387890,2
Opvolging en overname	1161	47	725316,77	36436,01

Collectieve begeleiding en netwerkformules	136	0	269104,16	0
Individuele begeleiding	211	13	276598,12	32407,69
Sensibiliseren, informeren	814	34	179614,49	4028,32
Préstart	4078	153	1504237,83	114050,91
Collectieve begeleiding en netwerkformules	755	150	993709,41	111543,54
Individuele begeleiding	170	3	122448,21	2507,37
Sensibiliseren, informeren	3153	0	388080,21	0
Snelle groei	1399	121	2014840,23	62854,76
Collectieve begeleiding en netwerkformules	782	44	1349833,56	6834,01
Individuele begeleiding	235	19	376582,43	49149,49
Missies, bootcamps, matchmaking,...	92	0	247931,44	0
Sensibiliseren, informeren	290	58	40492,8	6871,26
Start	4285	448	2333802,38	129466,16
Collectieve begeleiding en netwerkformules	337	39	522146,33	26421,53
Individuele begeleiding	1116	110	1182748,12	76706,43
Sensibiliseren, informeren	2832	299	628907,93	26338,2
(leeg)	155	0	0	0
Opgestarte vervolgtrajecten of implementaties	155	0	0	0
Eindtotaal	34084	2726	20239672,29	1303194,36

5. Vergelijking opstart jaar 1 met opstart jaar 2

Dit betreft de vergelijking van de prestaties die de dienstverleners aanmeldden bij het eerste betaalmoment van het jaar. Hieruit blijkt dat het tweede jaar sneller op gang komt dan het eerste jaar..

Som van Vastgestelde waarde Rijlabels	Kolomlabels		
	Jaar 1	Jaar 2	Eindtotaal
AI	0	25	25
Circulaire economie	97	189	286
Cybersecurity	1	68	69
Digitalisering	1414	1414	2828
Financiële geletterdheid	628	558	1186
Groei en Professionalisering	4635	7664	12299
Innovatie	516	681	1197
Internationalisering	371	1098	1469
Klimaat	87	122	209
Ondernemers in moeilijkheden	4	12	16
Ondernemerschapscultuur	60	158	218
Opvolging en overname	216	505	721
Préstart	2595	3412	6007
Snelle groei	495	612	1107
Start	1773	1996	3769
Eindtotaal	12892	18514	31406



6. Detailbespreking per thema

De tabellen in dit hoofdstuk bevatten cijfers die werden gerapporteerd tot 1/10/2021.

De gemiddelde kost aan de overheid werd berekend op het al uitbetaalde bedrag en het effectieve bereik. Als nog niet alle schijven van een dienstverlening zijn betaald, zal de uiteindelijke kost nog veranderen.

6.1 Ondernemerschapscultuur

#KPI 1: Beeldvorming en events

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	
Werkjaar 1	Aantal evenementen	4	883.497	4	839.043	95%	
Werkjaar 2	Aantal evenementen	4	888.235	3	387.890	44%	

In werkjaar 1 deden alle partners hun best om de geplande evenementen te laten plaatsvinden; weliswaar in aangepaste vorm omwille van COVID-19. In werkjaar 2 werden nog niet alle evenementen georganiseerd of is de rapportering nog niet volledig.

6.2 Prestart

Onderstaande tabellen bevatten enkel de dienstverlening die zich exclusief richt tot prestarters. De dienstverlening die zowel op prestarters als starters mikt, is opgenomen bij start.

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal views	3.150	380.876	3.150	380.876	100%	121
Werkjaar 1	Aantal infosessies	3	4.411	0	0	0%	0

In werkjaar 1 vond de Startersroadshow en de Startersdag digitaal plaats. In werkjaar 2 werd nog niets gerapporteerd.

#KPI 3: Individuele begeleiding

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid	
Werkjaar 1	Oriëntatie en actieplan	aantal deelnemers	45	24.198	43	23.122	96%	538
Werkjaar 1	Individuele begeleiding	aantal deelnemers	59	43.802	6	5.638	13%	940

De dienstverlening van Zeker van je zaak is ontworpen in een getrapt model die begint een 'oriëntatie en actieplan' gevolgd door verschillende mogelijkheden tot individuele begeleiding. Voor het onderdeel 'oriëntatie en actieplan' werd het streefcijfer bijna bereikt. De doorstroom naar individuele begeleiding is zo goed als onbestaande.

In werkjaar 2 zien we voorlopig een ander beeld. Er werden nog maar 2 deelnemers gerapporteerd. Eén ervan stroomde door naar individuele begeleiding (eerst naar 2u, daarna nog 2u extra).

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Collectieve begeleiding	aantal deelnemers	908	1.011.039	816	954.843	94%	1.170
LABS	aantal sessies	1	1.693	1	1.693	100%	1.693

De collectieve begeleidingen lopen heel goed. In de trajecten voor de doelgroep met een afstand tot ondernemen zijn nog niet alle trajecten volledig afgerond en gerapporteerd, maar er is ook een kleine uitval tijdens het traject. Dit verklaart de onderbenutting. Bij deze doelgroep zien we weinig aanvragen voor een Startlening van PMV/z en microkredieten. Van de andere prestartertstrajecten is daarover geen informatie beschikbaar.

Het valt op dat van de prestarters met een afstand tot ondernemen 40% een diploma hoger onderwijs heeft. Bijna 50% is uitkeringsgerechtigd werkloze. 22% is werkend. De leeftijdsklassen 30 tot 60 jaar zijn ongeveer gelijk vertegenwoordigd. 12% is jonger dan 30 jaar. 90% van de deelnemers heeft de Belgische nationaliteit.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

6.3 Start

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
events	aantal deelnemers	1.760	523.177	2.099	552.468	106%	263
Infosessies en online events	aantal sessies	5	13.122	0	0		

De inspiratie- en community-events bereiken meer mensen dan vooropgesteld. Het consortium Zeker van je zaak kon geen afdoend antwoord vinden op COVID-19 en moest alle activiteiten annuleren. Zowel de klassieke infosessies als de nieuwe online formules hadden te weinig inschrijvingen.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 3: Individuele begeleiding

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	aantal deelnemers	1.078	1.211.147	1.115	1.027.438	85%	921

De individuele begeleiding van starters loopt goed. Net zoals bij prestarters, is de individuele begeleiding voor starters bij het consortium Zeker van je zaak opgebouwd in een getrappt model. Bij dit consortium is de doorstroming van starters vanuit de oriëntatie naar de individuele begeleiding veel groter dan bij de prestarters.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Collectieve begeleiding	aantal deelnemers	460	509.739	346	376.323	74%	1.088
LABS	aantal sessies	1	1.693	1	1.693	100%	1.693

De collectieve begeleidingen lopen heel goed. De ogenschijnlijke onderbenutting is te wijten aan het feit dat enkele trajecten nog niet volledig waren afgerond op het moment van de laatste rapportering.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

6.4 Groei en professionalisering

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Online infosessies	Aantal views	3.500	142.600	3.786	142.600	100%	37,67
Podcast & Facebook Live	Aantal sessies	2	8.711	0	0		
Infosessies	Aantal sessies	4	5.881	0	0		
Infosessies	Aantal deelnemers	1.838	265.022	2.032	265.022	100%	130,4

Het valt op dat Zeker van je zaak, met wie geen variabele vergoeding op basis van deelnemers werd afgesproken, er niet in slaagde om de geplande activiteiten te organiseren.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 3: Individuele begeleiding

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Intensieve begeleiding	Aantal deelnemers	1.174	1.937.505	1.181	1.602.600	83%	1.357
Korte begeleiding	Aantal deelnemers	558	312.569	508	278.938	89%	549,1

De individuele begeleiding loopt goed. De beperkte onderbenutting van de intensieve trajecten is te wijten aan tweede schijven die nog niet werden aangevraagd. De definitieve cijfers zullen bij een volgende rapportage beschikbaar zijn.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Intensieve begeleiding	Aantal deelnemers	2.341	2.657.937	2.210	1.870.354	70%	846,3
Online videolessen	Aantal deelnemers	862	164.350	790	159.639	97%	202,1
Begeleiding via WhatsApp	Aantal deelnemers	140	4324,60	0	0		
LABS	Aantal sessies	2	3386,48	2	3386,48	100%	1.693

De klassieke lerende netwerken over bedrijfsvoering blijven in het algemeen goed lopen. In enkele gevallen werd de doorlooptijd omwille van COVID-19 uitgesmeerd over een langere periode. Bijeenkomsten vervangen door online sessies was slechts een tijdelijk hulpmiddel dat op langere termijn niet aansprak. In de bouwsector zien we dat de lange trajecten onvoldoende deelnemers vinden. De korte trajecten zijn bij alle dienstverleners volzet.

De online videolessen van Birdhouse zijn zeer succesvol. Elke deelnemer kan die op eigen tempo volgen. Het initiatief van Zeker van je zaak waarbij ondernemers via WhatsApp zonder afspraak kleine praktische vragen kunnen stellen aan een expert, kwam niet van de grond.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

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

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
------------	-----	------	------------------	--------	---------	--------------------	------------------------

Bootcamps	Aantal deelnemers	14	33.017	14	16.509	50%	1.179,2
-----------	-------------------	----	--------	----	--------	-----	---------

De bootcamps persoonlijke ontwikkeling van Unizo zijn volzet. De schijnbare onderbenutting ligt aan het feit dat de tweede schijf nog niet werd aangevraagd. Voor werkjaar 2 ontvingen we nog geen rapportering.

#KPI 6: Online tools

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overhead
Webleren	Aantal views	2.250	50.175	2.250	50.175	100%	22,30

Het webleren van UNIZO omvat een pakket van online leervormen zoals webinars, filmpjes en e-pockets. Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

6.5 Snelle groei

Tijdens het werkjaar 1 zijn met de intensieve begeleidingen voor snelle groeiers in totaal 405 unieke deelnemende bedrijven bereikt. Dit is boven het streefcijfer van 300 unieke bedrijven.

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overhead
	Aantal deelnemers	290	40.255	303	40.374	100%	133

De inspiratiesessies voor deze doelgroep overtroffen in werkjaar 1 de vooropgestelde streefcijfers. Ook werkjaar 2 kent een goede start.

#KPI 3: Individuele begeleiding

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overhead
	Aantal deelnemers	235	375.926	236	322.146	86%	1.365

Bovenstaande tabel geeft een vertekend beeld van de individuele begeleiding. De kwartaalopvolging van de ondernemers die het Mentor Me traject volgen, moet Netwerk Ondernemen nog grotendeels rapporteren. Alle andere individuele begeleidingen zijn volzet. Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	752	1.268.056	752	865.778	68%	1.151

Deze dienstverlening bereikt een groep van geëngageerde deelnemers. In werkjaar 1 werden de streefcijfers voor alle formules nagenoeg bereikt of overtroffen. De schijnbare onderbenutting is omwille van tweede schijven die nog niet werden aangevraagd.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

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

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
The Big Score	Aantal deelnemers	48	165.013	48	165.013	100%	3.438
The Big Score Sessions	Aantal deelnemers	40	82.920	56	82.920	100%	1.481

Scale-ups.eu organiseert twee vormen van matchmaking met investeerders. In The Big Score wordt een selectie van Vlaamse startups in contact gebracht met internationale investeerders. The Big Score Sessions is de thematische variant met Vlaamse investeerders. Beide formules halen het vooropgestelde bereik. Voor werkjaar 2 werd nog niet gerapporteerd.

6.6 Internationalisering

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	480	56.870	506	56.870	100%	112
Werkjaar 2	Aantal deelnemers	480	56.870	229	27.132	48%	118

De inspiratiesessies van Voka liepen heel goed in werkjaar 1 en zijn goed gestart in werkjaar 2.

Voka bereikte met haar Brexit inspiratiesessies al een derde van het vooropgestelde bereik. Unizo rapporteerde nog niet over infosessies.

#KPI 3: Individuele begeleiding

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Scale-ups	Aantal deelnemers	8	53.452	8	53.452	100%	6.682

Scaleup.vlaanderen bereikte met coaching programma's het vooropgestelde aantal deelnemers; Voor werkjaar 2 werd nog niet gerapporteerd.

Voor Brexit werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken. Enkel voor de 'adviesvragen post-brex-it-traject' van Unizo ontvingen we een rapportering. 34 van de 146 beoogde ondernemingen werden geholpen.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Groeiers	Aantal deelnemers	116	128.099	243	111.588	87%	459

Voka overtrof met haar kortlopende opleidingstrajecten het vooropgestelde aantal deelnemers. Het lerende netwerk Mercurio Go International startte met 90% van het vooropgestelde aantal deelnemers maar nog niet alle prestaties zijn gerapporteerd. Voor werkjaar 2 en Brexit werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

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

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Missies voor scale-ups	Aantal deelnemers	14	57.778	37	29.966	52%	810

De internationale missies werden omwille van corona vervangen door online infosessies. Daardoor konden meer bedrijven begeleid worden aan een lagere kost. Het is echter onwaarschijnlijk dat infosessies hetzelfde effect zullen hebben als missies.

Er vonden twee online sessies plaats, de missie München aan de gebudgetteerde kostprijs en de missie Azië aan een veel lager bedrag dan de gebudgetteerde kostprijs. Voor de digitale missie Azië werden meer deelnemers dan gebudgetteerd aanvaard. Het uiteindelijk besteed bedrag is lager dan gebudgetteerd. De lagere kostprijs van de digitale missie Azië verklaart dat het volledige budget niet besteed is.

Voor werkjaar 2 werd nog niet gerapporteerd.

#KPI 6: Online tools

Unizo rapporteerde nog niet over de Brexit toolbox en het webleeraanbod.

6.7 Opvolging en overname

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	1.440	186.648	981	119.319	64%	122
Werkjaar 1	Aantal sessies	5	13.122	0	0	0%	

Voka overtrof met haar inspiratiesessies en community-event het vooropgestelde aantal deelnemers. Unizo ondervond wel hinder van de corona-maatregelen. Slechts 326 van de vooropgestelde 880 ondernemers namen deel aan de roadshow. Zeker van je zaak organiseerde geen infosessies, Facebook Live en Podcast Live.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 3: Individuele begeleiding

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	117	274.429	101	215.893	79%	2.138

Unizo begeleidde 55 ondernemers met een geschatte waarde van minder dan 500.000 EUR bij de voorbereiding van de overdracht. Dat is bijna 100% van het vooropgestelde aantal deelnemers. Zeker van je zaak begeleidde 33 ondernemers bij het opstellen van een oriëntatie- en actieplan. Ook dat is bijna 100% van het vooropgestelde aantal deelnemers. De bijkomende begeleiding trok minder klanten dan vooropgesteld, maar het bereik was toch nog behoorlijk.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
WhatsApp	Aantal deelnemers	140	4.325	-	-	0%	

Korte opleidingen	Aantal deelnemers	112	32.976	125	36.804	112%	294
Familio Lerend Netwerk	Aantal deelnemers	24	101.576	18	76.182	75%	4.232
Totaal	Aantal deelnemers	276	273.429	143	148.612	54%	1.039

Zeker van je zaak startte de begeleiding via WhatsApp niet op. De korte opleidingen van Voka waren zeer succesvol. Omwille van de complexe situaties die vaak gepaard gaan met familiale overdracht, vond Voka niet voldoende families bereid om deel te nemen aan de Corona-variant van Familio.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

6.8 Ondernemers in moeilijkheden

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Infosessies	Aantal sessies	3	4.411	-	-	0%	

Zeker van je zaak kon geen enkele infosessie organiseren. Voor werkjaar 2 werd nog niet gerapporteerd.

#KPI 3: Individuele begeleiding

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Oriëntatie en Actieplan	Aantal deelnemers	26	13.981	20	10.755	77%	538
Individuele begeleiding	Aantal deelnemers	30	49.883	8	15.444	31%	1.930

Door de beschermingsmaatregelen tijdens de corona-crisis voelden in vergelijking met een normaal jaar minder ondernemers die objectief gezien in moeilijkheden zijn, de noodzaak om zich te laten begeleiden. Dit is ook zichtbaar in de cijfers die Zeker van je zaak kon voorleggen.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

De begeleiding via WhatsApp werd niet opgestart door Zeker van je zaak.

6.9 Financiële geletterdheid

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

Inspiratie-sessies	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	340	40.283	374	40.283	100%	108
Werkjaar 2	Aantal deelnemers	680	80.566	449	49.169	61%	110

Voka overtrof in het eerste werkjaar het aantal vooropgestelde deelnemers. Ook werkjaar 2 is al goed gestart.

#KPI 3: Individuele begeleiding

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Individuele begeleiding	Aantal deelnemers	192	326.630	192	271.450	83%	1.414

De individuele begeleiding van Unizo was zeer succesvol. De schijnbare onderbenutting is te wijten aan het feit dat nog niet alle deelnemers het traject afwerkten.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Korte opleidingen investor readiness	Aantal deelnemers	160	94.218	159	94.218	100%	593
Lerende netwerken investor readiness	Aantal deelnemers	40	89.138	40	82.453	93%	2.061

Zowel de korte opleidingen als de lerende netwerken van Voka waren heel succesvol. De korte opleidingen van werkjaar 2 zijn al goed gestart. Over de lerende netwerken van werkjaar 2 werd nog niet gerapporteerd.

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

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
------------	-----	------	------------------	--------	---------	--------------------	------------------------

Match-making	Aantal deelnemers	75	69.852	77	67.585	97%	878
--------------	-------------------	----	--------	----	--------	-----	-----

Zowel de matchmaking van Voka als die van scaleup.vlaanderen waren zeer succesvol. Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

6.10 Digitalisering

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	3909	1.535.274	3370	726.241	47%	216

De bouwsector bereikte zowel met grootschalige als kleinschalige acties het vooropgestelde aantal deelnemers. Voka bereikte met de inspiratiesessies meer dan het vooropgestelde aantal deelnemers; in coronatijden bleek het moeilijk om een community-event te organiseren. Het Industriepartnerschap bereikte met de Meet and Peek sessies en de thematische sessies veel meer dan het vooropgestelde aantal deelnemers.

#KPI 3: Individuele begeleiding

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	123	334.494	50	139.943	42%	2.799

In de individuele begeleiding bereikte het Industriepartnerschap met het oriënterend advies slechts 29% van het vooropgestelde aantal. Alle 25 klanten van oriënterend advies stroomden door naar het langere coachingstraject. Vooraf was ingeschat dat slechts 40% zou doorstromen.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	276	250.844	237	202.802	81%	856
korte trajecten	Aantal deelnemers	372	566.136	223	258.477	46%	1.159
lerende netwerken	Aantal deelnemers	150	128.040	150	121.638	95%	811
masterclasses	Aantal deelnemers						

groepscoaching	Aantal deelnemers	32	130.790	0	-		
----------------	-------------------	----	---------	---	---	--	--

In de collectieve formules sloegen tijdens de coronaperiode de werkvormen van korte duur goed aan. In de lange trajecten trokken vooral Digitaal van Voka en de groepscoaching van het Industriepartnerschap weinig deelnemers. Op dit moment kunnen we niet inschatten of dit met corona te maken heeft – en dus van tijdelijke aard is – of dat ondernemers voor het thema digitalisering zich moeilijker engageren voor een lang traject. Omwille van de grote onderbenutting in enkele langere trajecten, werd tot nog toe slechts 54% van het budget van werkjaar 1 benut.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 6: Online tools

Digitale quick scan	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	300	98.250	719	167.025	170%	232
Werkjaar 2	Aantal deelnemers	300	98.250	53	17.358	18%	328

De digitale quick scan van Deloitte, partner in het consortium van Voka, kende enorm veel belangstelling. Van de 719 deelnemers, stroomden er 67 door naar het korte traject.

Waarschijnlijk zet deze trend zich door want werkjaar 2 is al goed gestart.

#KPI 7: Opgestarte vervolotrajecten of implementaties

De dienstverleners rapporteerden nog geen enkel vervolotraject. Waarschijnlijk is het nog te vroeg om dit nu al te kunnen meten.

6.11 Innovatie

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	1195	200.957	1312	172.622	86%	132

De informerende activiteiten voor innovatie bereikten in het algemeen meer deelnemers dan vooropgesteld. Voor de meet & peek sessies rapporteerde het Industriepartnerschap zelfs vier keer meer deelnemers dan vooropgesteld. Ook de thematische events bereikten meer deelnemers dan vooropgesteld. Het community-event van Voka bereikte ondanks corona toch nog 82% van het vooropgestelde aantal deelnemers. De inspiratiesessies trokken 10% meer deelnemers dan vooropgesteld.

Het hogere bereik en de lagere financiële benutting bij het industriepartnerschap zijn te verklaren doordat binnen bepaalde thema's (Klimaat, AI en CS) het bereik lager was dan vooropgesteld (en er dus minder aangerekend werd) terwijl voor andere thema's waar er een hoger bereik dan vooropgesteld werd gerealiseerd (Digitalisering, Innovatie, CE) de vergoeding afgetopt werd tot de oorspronkelijk afgesproken maximumbedragen.

#KPI 3: Individuele begeleiding

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Individuele begeleiding	Aantal deelnemers	71	174.781	47	114.171	65%	2.429

Het Industriepartnerschap biedt oriënterend advies aan waarna de deelnemer een langer individueel traject kan volgen. Deze zijn met respectievelijk 83% en 73% van het beoogde aantal deelnemers behoorlijk succesvol. Scaleup.vlaanderen biedt individuele begeleiding waarbij scaleups feedback krijgen van technologische experts. Dat traject bereikte 56% van het beoogde aantal deelnemers.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
korte trajecten	Aantal deelnemers	96	56.531	96	54.175	96%	564
lerende netwerken	Aantal deelnemers	366	1.152.438	327	741.881	64%	2.269
masterclasses	Aantal deelnemers	31	26.462	31	26.462	100%	854
groepscoaching	Aantal deelnemers	8	16.349	-	-		

Ook voor dit thema had COVID-19 een impact op de langere trajecten. Syntra West bereikte voor HTL 4.0 de helft van het aantal beoogde deelnemers. Industrie 4.0 was bijna volzet. Ook het Innovatieforum van Unizo was volzet. Het lerend netwerk van het Industriepartnerschap bereikte bijna 70% van het beoogde aantal deelnemers. Voor de masterclasses bereikte het Industriepartnerschap de 31 beoogde deelnemers. Voor de groepscoaching werd geen deelnemer gerapporteerd. In totaal werd met de collectieve begeleiding 65% van het beoogde aantal deelnemers bereikt.

Voor werkjaar 2 werd nog niet gerapporteerd.

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

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
------------	-----	------	------------------	--------	---------	--------------------	------------------------

Matchmaking	Aantal deelnemers	40	25161,2	57	25161,2	100%	441
-------------	-------------------	----	---------	----	---------	------	-----

Voka laat doctorandi en ondernemers die zelf onderzoek doen, pitchten voor een publiek van geïnteresseerde ondernemers. Voka wil op die manier meer kennisoverdracht en samenwerking tot stand brengen tussen kennisinstellingen en bedrijven. Voka kon bijna de helft meer dan het vooropgestelde aantal pitches organiseren.

#KPI 7: Opgestarte vervoltrajecten of implementaties

Syntra West rapporteerde nog geen opgestarte vervoltrajecten. Unizo rapporteerde er 21.

6.12 AI

Het thema artificiële intelligentie (en ook CS) ligt bij alle actoren moeilijk gezien de lage digitale maturiteit van de bedrijven in Vlaanderen. Men heeft inspanningen gedaan na werkjaar 1 om het aanbod bij te sturen en er wordt wel degelijk via gratis inspiratiesessies een dynamiek gecreëerd rond het thema. Die gratis infosessies zijn niet opgenomen in de rapportering. Voor jaar twee werd nog niet gerapporteerd.

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Thematische events	Aantal deelnemers	400	94.600	129	29.563	31%	229

De thematische events van het Industriepartnerschap bereikte maar ongeveer een derde van het vooropgestelde aantal deelnemers. COVID-19 was hier ongetwijfeld de grote spelbreker. Ook Voka en Unizo organiseren activiteiten rond AI en CS maar die worden gerapporteerd onder het thema digitalisering.

#KPI 3: Individuele begeleiding

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Individuele begeleiding	Aantal deelnemers	53	158.089	11	29.182	18%	2.653

De individuele begeleiding voor AI had niet het verhoopte bereik. Het Industriepartnerschap bereikte met het oriënterend advies 25% van het vooropgestelde aantal deelnemers. De helft daarvan stroomde door naar een individuele coaching, wat relatief gezien veel is. Ten opzicht van het vooropgestelde bereik is het aantal bedrijven dat gebruik maakte van individuele coaching, laag (16%).

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
korte trajecten	Aantal deelnemers	60	106.536	-	-	0%	
lerende netwerken	Aantal deelnemers	15	24.630	-	-	0%	
masterclasses	Aantal deelnemers	150	128.040	57	46.948	37%	824

De opstart van de dienstverlening tijdens de pandemie had bij alle dienstverleners impact op de collectieve lerende netwerken over digitalisering. Deze werkvormen zullen sterker op gang moeten komen nadat samenkomen in groep terug sterker ingeburgerd raakt na de pandemie. Intussen vernieuwden veel dienstverleners hun aanbod of probeerden ze dynamiek te creëren rond deze thema's via andere werkvormen.

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

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
AI Discovery	Aantal deelnemers	75	105.420	2	2.811	3%	1.406

Een AI Discovery werd door het Industriepartnerschap ontworpen als een sessie van een halve dag waarbij maximaal vijf bedrijven uit de vraagzijde inspiratie krijgen van AI aanbieders. Ze werken er aan de ideation van een relevante AI-use case. Jammer genoeg vond deze formule geen tractie in de markt. Ook hier speelt zeker de context van de pandemie mee.

6.13 Cybersecurity

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Thematische events	Aantal deelnemers	150	42.563	114	28.375	67%	249

De thematische events van het Industriepartnerschap waren behoorlijk succesvol met meer dan 75% van het vooropgestelde aantal deelnemers.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
------------	-----	------	------------------	--------	---------	--------------------	------------------------

	Aantal deelnemers	148	183.741	67	59.409	32%	887
--	--------------------------	------------	----------------	-----------	---------------	------------	------------

Het Industriepartnerschap voorzag 3 vormen van collectieve begeleiding, maar kon enkel de masterclasses organiseren. Voor de masterclasses bereikte het Industriegriepartnerschap 82% van het vooropgestelde aantal deelnemers.

6.14 Circulaire economie

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	205	54.396	220	43.648	80%	198

Zowel voor de thematische infosessies als de meet & peek sessies trok het Industriepartnerschap meer deelnemers dan vooropgesteld.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 3: Individuele begeleiding

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	35	103.649	24	67.765	65%	2.824

Voor het oriënterend advies bereikte het Industriepartnerschap 14 van de 19 vooropgestelde deelnemers. 10 van de 16 vooropgestelde deelnemers hebben een traject individuele coaching aangevat.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Werkjaar 1	Aantal deelnemers	273	318.032	217	217.929	69%	1.004

Twee van de drie vooropgestelde lerende netwerken werden opgestart, met in totaal 47 deelnemers. 163 van de vooropgestelde 190 deelnemers startten een masterclass. 7 van de vooropgestelde 8 deelnemers namen deel aan de groepscoaching.

Voor werkjaar 2 werd onvoldoende gerapporteerd om zinvolle conclusies te trekken.

6.15 Klimaat

#KPI 2: Sensibiliseren en informeren

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
Thematische events	Aantal deelnemers	300	70.950	159	18.604	26%	117

Het Industriepartnerschap vond geen afdoend antwoord op COVID-19 om een brede groep bedrijven te bereiken met thematische events.

#KPI 3: Individuele begeleiding

Het Industriepartnerschap rapporteerde nog geen individuele begeleidingen.

#KPI 4: Collectieve begeleiding en netwerkformules

Werkjaar 1	KPI	Doel	Max Financiering	Bereik	Betaald	% benutting budget	Gem. kost a/d overheid
lerende netwerken	Aantal deelnemers	75	123.150	66	91.131	74%	1.381
masterclasses	Aantal deelnemers	45	38.412	67	36.705	96%	548

De masterclasses klimaat overtroffen het vooropgestelde aantal deelnemers met de helft. Ook de lerende netwerken waren met 88% van het vooropgestelde aantal deelnemers een succes. Van één groep werd de tweede schijf nog niet gerapporteerd. De verklaart de schijnbare onderbenutting.

Hoofdstuk 3 – Focust de opdracht nog op de juiste zaken?

Inleiding

Bedoeling van deze omgevingsanalyse is om op basis van beschikbare literatuur en recente data na te gaan of de overheidsopdracht (OHO) “Structurele partnerschappen voor ondernemerschap en innovatieversnelling binnen het VLAIO netwerk“ voor de periode 2020-2024 na 1,5 jaar concrete werking nog steeds focust op de juiste accenten, doelgroepen, thema’s,... en inspeelt op de juiste noden, behoeften, leemtes, pijnpunten,....

Gelet op het tussentijdse karakter van deze evaluatie na ‘slechts’ 1,5 jaar werking blijft deze omgevingsanalyse beperkt tot een beknopte screening.

3.1 Omgevingsanalyse prestart en start

In deze analyse willen we nagaan of het Vlaamse startersbeleid nog voldoende inspeelt op de huidige noden. De huidige aanpak heeft twee doelen:

- meer generieke starters, die niet meteen de ambitie hebben om een groot bedrijf uit te bouwen. Typevoorbeeld: de zelfstandige, die in zijn eigen inkomen wil voorzien.
- meer ambitieuze startups, die een groeibedrijf willen uitbouwen dat een belangrijke speler kan worden in de niche waarin het opereert.

1 Opdracht van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling

Met betrekking tot (pre)starters wil de overheidsopdracht bijdragen aan deze doelen:

- Positieve beeldvorming rond ondernemen en innoveren als maatschappelijke drijvers;
- Ondernemen als valabele carrièrekeuze;
- Positieve beeldvorming inzake starten van een zaak;
- Verlagen van drempels 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.

2 Recente evolutie

2.1 ONDERNEMERSCHAPSCULTUUR EN ONDERNEMEND GEDRAG IN VLAANDEREN (SITUATIE 2020-2021)

Het Steunpunt voor Economie en Ondernemen onderzocht eind 2020 voor het vijfde jaar op rij de ondernemerscultuur en het ondernemend gedrag in Vlaanderen. De studie¹ 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 alle Vlamingen samen naar ondernemerschap kijken. Meer dan de helft 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 kent een ondernemer die de voorbije twee jaar een zaak heeft opgericht en beschouwt ondernemen eind 2020 als een interessante carrièrekeuze. Over het algemeen geeft men aan dat er door COVID-19 in Vlaanderen nu zelfs positiever naar ondernemers wordt gekeken.

De COVID-19 crisis maakt echter ook dat veel minder Vlamingen concrete opportuniteiten zien om een eigen zaak op te richten. Alhoewel het vertrouwen in de eigen competenties om te ondernemen vrij stabiel bleef, daalde het aantal Vlamingen dat de komende zes maanden opportuniteiten verwacht om

¹ Volledige studie te vinden op https://www.ewi-vlaanderen.be/sites/default/files/bestanden/store/rapport_ondernemerschapscultuur_anno_2020.pdf

te ondernemen. Waar 11% van de bevolking n.a.v. COVID-19 meer opportuniteiten verwacht om te ondernemen, denkt maar liefst 67% dat er door deze 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. Eind 2019 lag dit cijfer nog op 40%.

Maar liefst 57% van alle Vlamingen geeft ook aan dat, sinds de uitbraak van de COVID-19 pandemie, faalangst hen nog meer dan vroeger zou tegenhouden om een eigen zaak op te starten. 13% van alle Vlamingen heeft door de pandemie net minder faalangst gekregen, terwijl 30% geen verandering merkt. Vlamingen zijn voornamelijk bang voor de mogelijke verstoring van hun work-life balance en het financiële persoonlijk risico dat ondernemen met zich zou kunnen meebrengen. Ook vrezen ze niet de nodige financiering te kunnen ophalen voor het opstarten en uitbouwen van een eigen zaak. Waar we sinds 2017 een continue stijging zagen in ondernemersactiviteiten in Vlaanderen, bracht de COVID-19 pandemie hier helaas verandering in. Terwijl 4,5% van de Vlamingen eind 2020 een onderneming aan het opstarten was ('ontluikend ondernemerschap'), leidde 3,3% van de Vlamingen een eigen onderneming die minder dan 3,5 jaar oud is ('nieuw ondernemerschap'). In totaal was 7,8% van de bevolking tussen 18 en 64 jaar actief als ontluikend of nieuw ondernemer. Alhoewel dit cijfer lager ligt dan in 2017, 2018, en 2019, kent Vlaanderen nog steeds meer ontluikende en nieuwe ondernemers dan in 2016 (en alle voorgaande jaren). Dit stemt zeer hoopvol voor de toekomst.

Een nieuw STORE-rapport² (september 2021) toont aan dat alhoewel werknemers die betrokken zijn bij innovatieve activiteiten voor hun werkgever initieel geen uitgesproken intenties hebben om te ondernemen, maar liefst 22% van hen na verloop van tijd een eigen zaak probeert uit te bouwen. Het overgrote deel van hen (90%) doet dit in eerste instantie in bijberoep, namelijk naast hun gewone job als werknemer.

Vooralsnog iets jongere intrapreneurs, die persoonlijk zelfstandige ondernemers kennen, en die in kleinere bedrijven tewerkgesteld zijn, zetten vaker de stap naar zelfstandig ondernemerschap. Hun overstap naar zelfstandig ondernemerschap lijkt niet te wijten aan een gebrek aan uitdagende projecten bij hun werkgever: 73% van de intrapreneurs die een eigen zaak oprichten, geven aan dat ze nog steeds nieuwe activiteiten ontwikkelen voor hun werkgever én hierin ook een leidersrol hebben. Ook het geslacht van de werknemer blijkt geen rol te spelen: mannelijke en vrouwelijke intrapreneurs zijn even geneigd om een eigen zaak op te starten.

Niet verwonderlijk blijken het verder ontwikkelen van een bestaand idee of het krijgen van een nieuw idee een belangrijke factor in de beslissing om een eigen zaak op te starten. Ook de naaste omgeving van de werknemer speelt een cruciale rol. De stap naar zelfstandig ondernemerschap blijkt immers veel waarschijnlijker wanneer belangrijke personen in de privé- of werkomgeving van de werkgever hem/haar gesuggereerd of gestimuleerd hebben om een eigen zaak te starten.

Mogelijke bijsturing (op basis van bovenstaande): (hernieuwde) Aandacht voor/focus op/inzetten op:

- Voldoende aandacht behouden in de globale communicatie én de individuele begeleiding voor het vermijden van een stigma op falen;
- 'Work-life balance (Corona)/Werkbaar werk'³ : dienstverleners huidige bestek/contract ondernemerschap expliciet vragen om hier nog meer aandacht voor te hebben in hun aanbod. De

² Volledig rapport te vinden op https://www.ewi-vlaanderen.be/sites/default/files/bestanden/de_overgang_van_intrapreneurship_naar_zelfstandig_ondernemerschap_-_empirisch_onderzoek.pdf

³ In de loop van 2022 zal het VLAIO Netwerk Lerend Ondernemerschap trouwens een sessie rond dit thema organiseren, waaraan de dienstverleners van het bestek/contract ondernemerschap kunnen deelnemen. Bovendien is er een nieuwe proeftuin voor meer werkbaar werk <https://www.industrie40vlaanderen.be/nieuws/2022-01-nieuwe-proeftuin-voor-meer-werkbaar-werk>

krachte op de arbeidsmarkt kan hier ook een troef zijn, omdat het kansen biedt voor freelancers die voor meerdere werkgevers actief willen zijn.

2.2. EVOLUTIE VAN HET AANTAL STARTERS IN 2020

In 2019 waren Vlamingen al opmerkelijk ondernemender dan de buurlanden. Pandemie of niet, ook in 2020 waagden meer Vlaamse starters de sprong en richtten ze meer bedrijven op dan het jaar voordien. Daarmee sluit Vlaanderen zich aan bij een internationale trend. Nieuwe ondernemers zien kansen in de Corona crisis, al is het ook van moeten.

Dat meldde het Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen (NSZ) op basis van cijfers van Trends Business Information. In 2020 kwamen er 72.205 starters in Vlaanderen bij, dat is 2,5% meer dan de 70.465 van 2019. Volgens het NSZ bewijzen de cijfers “dat het coronavirus de goesting om te ondernemen niet fnuikt, en dat is een goed teken voor de toekomst”.

Er vielen wel grote verschillen tussen sectoren op te tekenen. Zo mag het niet verbazen dat ‘gesloten sectoren’ zoals de horeca (-19,7%) en contactberoepen zoals kappers en schoonheidsspecialisten (-10%) het sterkst achteruit gingen. De grote winst was er vooral in de detailhandel, en dan zeker in de e-commerce. Daar nam het aantal starters met bijna 61% toe.

Een beetje tegen de verwachtingen in had de coronacrisis geen grote impact op het aantal nieuwe ondernemingen. In 2020 kwamen er volgens Unizo in ons land 106.788 ondernemingen bij (bron: Startersatlas, april, 2021⁴), waarvan 65.555 in Vlaanderen. En dat waren er meer dan het jaar voordien. Niet veel (0,64%), maar toch.

In welke sectoren werd er gestart? Het grootste aantal starters vonden we terug in de bouw (10,2%) en de detailhandel (22,6%). Horeca (-13,8%) en transport (-10,8%) gingen er op achteruit. Ondernemen via postorderbedrijven of via internet nam in 2020 een hoge vlucht.

Wie hield het vol? Eind 2020 gooiden 5,4% van de gestarte ondernemers de handdoek in de ring. Dat lijkt veel, maar in feite ligt dit percentage in lijn met andere jaren.

Zijn die starters van vandaag de nieuwe werkgevers van morgen? Eigenlijk wel. Van alle nieuw opgerichte ondernemingen in 2020 in België nam 6,8% datzelfde jaar minstens één medewerker in dienst; 6,1% nam 1 tot 4 medewerkers in dienst en 0,7% 5 medewerkers of meer.

De cijfers stroken met die van Statistiek Vlaanderen⁵, dat ook meldde dat het aantal opgerichte ondernemingen in 2020 in stijgende lijn zat. De lockdown in de maanden april en mei kenden een diepe daling (van 33 en 19%), daarna werd die dip gecompenseerd en ging het aantal starters verder omhoog. In augustus en september lag het aantal starters resp. 32 en 12% hoger dan het jaar voordien.

Ruim 67.000 ondernemingen opgericht in 2020

In 2020 waren er in totaal 67.026 oprichtingen van ondernemingen in het Vlaamse Gewest. Dat zijn er 4,4 % meer dan in 2019. Sinds 2009 steeg het aantal opgerichte ondernemingen

⁴ Waar komen al die cijfers nu vandaan? Uit de Startersatlas 2021, een uitgave van UNIZO, Graydon en UCM. Deze jaarlijkse publicatie biedt inzichten in het Belgische startup-landschap. Zoals: Hoeveel nieuwe eenmanszaken en vennootschappen werden er opgericht? In welke sector en onder welke juridische vorm? En wat is hun overlevingsgraad en jobcreatie?

⁵ https://www.statistiekvlaanderen.be/oprichtingen-ondernemingen#ruim_67.000_ondernemingen_opgericht_in_2020

nagenoeg elk jaar. De grootste stijging deed zich voor in de jaren 2014 en 2016. Enkel in de jaren 2012-2013 en 2015 was er sprake van een lichte daling.

Meer oprichtingen in Vlaams Gewest dan in andere gewesten

In 2020 waren er 23.532 oprichtingen in het Waalse Gewest en 11.186 in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. Het aantal oprichtingen in het Vlaamse Gewest (67.026) lag daarmee hoger dan het aantal oprichtingen in de andere gewesten samen.

Bijna 2 op 3 ondernemingen na 5 jaar nog actief

In 2020 lag de overlevingsgraad⁶ van ondernemingen na 5 jaar in het Vlaamse Gewest op 65,7%. Dat betekent dat 66 van de 100 ondernemingen die 5 jaar eerder werden opgericht in 2020 nog actief waren.

De overlevingsgraad bleef vrijwel stabiel in de hele periode 2013-2020 met 65% als minimum (in 2014 en 2018) en 67% (in 2016) als maximum.

De andere gewesten scoorden in 2020 lager met een overlevingsgraad van 61,2% in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest en 63,8% het Waalse Gewest.

2.3 EVOLUTIE VAN HET AANTAL STARTERS IN 2021

Aantal starters in Vlaanderen, vergelijking 2021/2020/2019

	2019	2020	2021	2021/2020	2020/2019
januari	8.931	9.229	8.732	-5,39%	3,34%
februari	4.915	5.222	5.798	11,03%	6,25%
maart	3.607	3.427	5.460	59,32%	-4,99%
april	6.547	3.979	8.229	106,81%	-39,22%
mei	4.537	3.511	5.074	44,52%	-22,61%
juni	3.501	3.996	4.571	14,39%	14,14%
juli	6.768	7.910	7.486	-5,36%	16,87%
augustus	3.970	4.699	4.396	-6,45%	18,36%
september	5029	5.416	5.361	-1,02%	7,70%
oktober	8.645	9.280	8.591	-7,42%	7,35%
november	4.471	4.385	4.352	-0,75%	-1,92%
december	3.909	4.501	3.270	-27,35%	15,14%
Totaal	64.830	65.555	71.320	8,79%	1,12%

SAMENGEVAT⁷: opvallend is dat ondanks Corona in 2020-2021 het aantal starters is blijven stijgen. België heeft nog nooit zoveel actieve bedrijven geteld. 2020 was een verrassend jaar met bijna evenveel nieuwe ondernemingen als in 2019. 2021 deed het nog veel beter.

Mogelijke bijsturing (op basis van bovenstaande):

- De uitgezette dienstverlening blijven richten naar prestarters en starters en vanuit de werking VLAIO-netwerk inzetten op 'customer journeys' voor starters. Dat wil zeggen het verbinden van deze dienstverlening met andere werkingen gericht op starters (werking PMV/z-Leningen, transitiepremie, werking Syntra, ...).

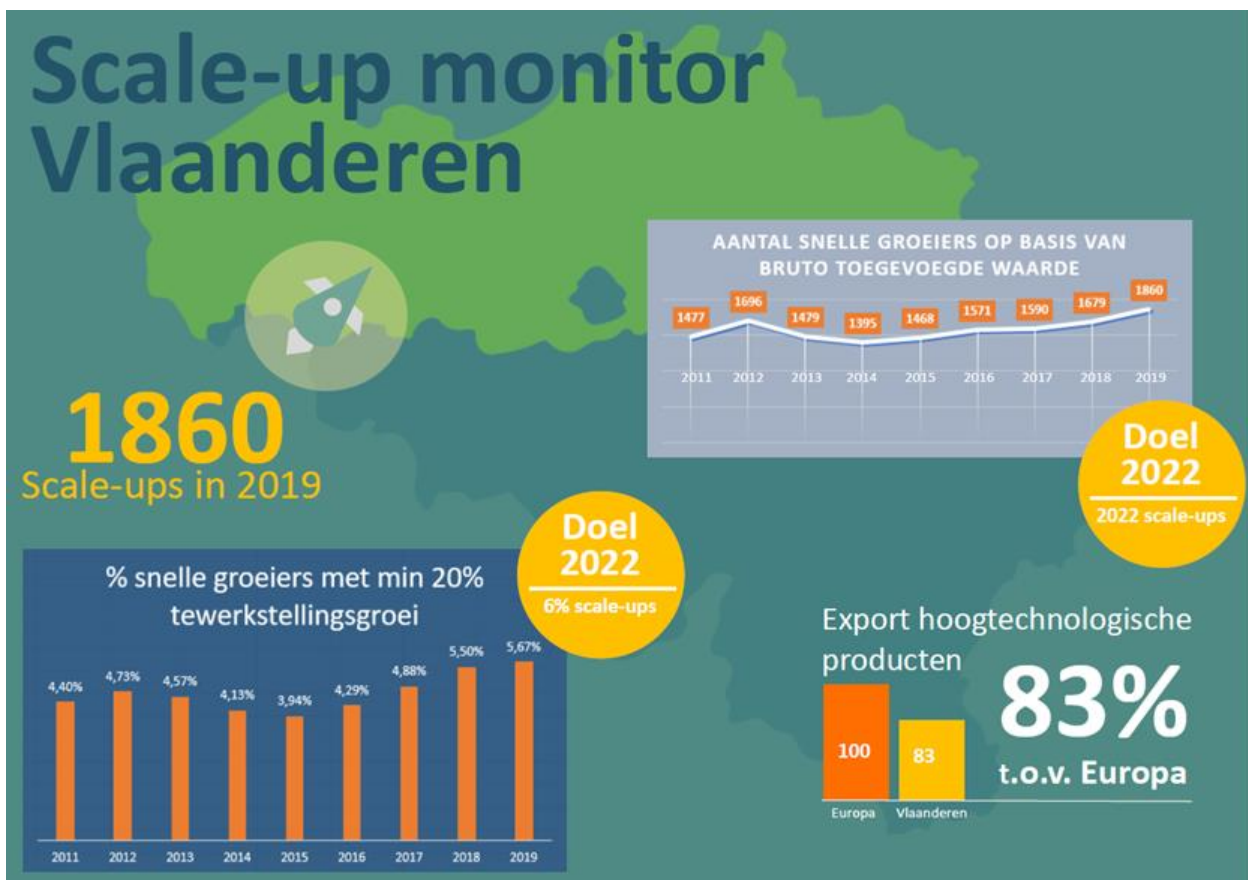
⁶ <https://www.statistiekvlaanderen.be/nl/oprichtingen-ondernemingen#overlevingsgraad>

⁷ Trends, 20/1/2022, Inzicht faillissementen, Artikel "Faillissementsgolf komt er alsnog aan. Ongezonde bedrijven hinderen economie."

- (nog meer) Inzetten op digitale en circulaire businessmodellen.

3.2 Omgevingsanalyse ambitieuze groeibedrijven

Op basis van de laatst ontvangen analyse van het Departement EWI zien we dat zowel het aandeel als het absolute aantal hoge groeiondernemingen⁸ in Vlaanderen nog steeds stijgt. Sinds 2014, het startjaar van het eerste contract ondernemerschap, zien we voor beide indicatoren een duidelijke stijgende curve die aanhoudt.



De Regional Innovation Scorecard van 2021 toont dat Vlaanderen gestegen is van strong innovator (2019) naar een innovation leader (2020). Als innovation leader presteert Vlaanderen meer dan 125% van het Europees gemiddelde. Ook in de ranking t.o.v. 2014 toont Vlaanderen een stijging. De export van hoogtechnologische producten blijft rond de 83% t.o.v. van andere Europese regio's. We kunnen dus stellen dat de innovatie in Vlaanderen zich onvoldoende vertaalt in succes op de markt.

De Voka publicatie "Boost de scale-ups" van november 2021 bevat heel wat relevante elementen over de noden van snelgroeiende bedrijven, waar we vanuit de overheid op moeten blijven inzetten. Deze publicatie wijst op dezelfde noden als het door VLAIO en FIT uitgewerkte EFRO project 'Vlaanderen Versnelt'. Dit onderzoek was de basis voor de beleidskeuzes die m.b.t. scale-ups werden gemaakt in de visienota voor de overheidsopdracht ondernemerschap en innovatieversnelling. Deze beleidskeuzes blijven dus actueel.

⁸ definitie : hoge groeiondernemingen tonen jaarlijks +20% bruto toegevoegde waarde of +20% werknemers over de laatste drie jaren met minstens 10 wn aan het begin van de meetperiode.

Een studie⁹ van de Europese Commissie van mei 2021 vermeldt gelijkaardige uitdagingen voor de opschaling van technologische startups:

- De product-market-fit vaststellen: technologische startups moeten een nieuwe markt voor hun innovatieve producten en diensten creëren. Een van de eerste uitdagingen van een groeiend bedrijf is duidelijk identificeren hoe hun oplossing inspeelt op verwachtingen van klanten. Ze moeten verwachtingen van klanten in de verschillende landen kennen. Een duidelijke positionering, marketing en het vinden van klanten die als betrouwbare referentie gelden, zijn hierbij van groot belang.
- Toegang tot markten en internationalisering: ze hebben vaak onvoldoende kennis van:
 - o de internationale vraag en voorkeuren van de klanten,
 - o de concurrenten,
 - o de regelgeving,
 - o ...om te beslissen over de best mogelijke en meest effectieve internationaliseringsstrategie.
- Financiering: het juiste type van financiering is niet altijd beschikbaar. Technologische scale-ups hebben grotere investeringen te dragen en voor veel sectoren geldt een langere terugverdientijd. Een goede kennis van het divers aanbod aan alternatieve financiering is noodzakelijk. De toegang tot internationale financieringskanalen moet verbeteren.
- Talent: het aantrekken en behouden van talent is een cruciale voorwaarde om te kunnen groeien. Het vereenvoudigen van de mobiliteit van talent kan een oplossing zijn. Regelgeving maakt het moeilijk voor scale-ups om aandelenopties als alternatieve verloning aan te bieden.
- Gebrek aan ambitie: het gedrag en de ambitie van de ondernemer spelen een grote rol in het groeipad van de onderneming. De ondernemer staat soms de groei van beloftevolle ondernemingen in de weg. Een opschalend bedrijf heeft nood aan andere leiderschapscompetenties dan een opstartend bedrijf.

Doelstellingen van het contract ondernemerschap perceel 3:

“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.”

Het aanbod van de dienstverleners 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

De dienstverlener peilt, bij de intake van het bedrijf, naar de meetbare veranderingen die het bedrijf wil realiseren in de twee jaar na opstart van de begeleiding. Vervolgens bespreekt hij al de mogelijke initiatieven uit het contract die hiervoor kunnen worden aangeboden.

⁹ European commission publication Mei 2021 “Advanced Technologies for Industry – Scaling up Technology startups”

Welke aanbevelingen kunnen we invullen met het contract ondernemerschap en innovatieversnelling?

Toegang tot talent:

- De meeste knelpunten met betrekking tot talent liggen buiten de scope van de overheidsopdracht ondernemerschap en innovatieversnelling. Het aanbod dat we op dit moment hebben geeft een goed antwoord op de zaken die de onderneming intern kan verbeteren om talent aan te trekken en te behouden.

Toegang tot kapitaal:

- Het aanbod dat we hebben met betrekking tot het verhogen van de financiële kennis, het uitwerken van een financieel plan, het investeringsklaar maken van de onderneming, financieringsadvies, het leren pitchen en de matchmaking met financiers zou alle behoeften moeten kunnen invullen.
- Daarnaast zouden we buiten de overheidsopdracht ondernemerschap en innovatieversnelling traditionele investeerders beter kunnen introduceren in de “way new scale-ups operate” en in de sectoren en technologieën van de toekomst.
- In het lerend netwerk van de partners van de overheidsopdracht brachten we in een van de sessies de dienstverleners met een begeleidingsaanbod ‘toegang tot kapitaal’ samen met de aanbieders van kapitaal. We willen daar verder op inzetten. De brochure ‘Overzicht van de Risicokapitaalverschaffers in Vlaanderen’ vermeldt al de sectoren en de groeifase waarin de VC wil investeren. Deze kunnen we gebruiken om in het lerend netwerk nog gericht contacten te leggen.

Toegang tot internationale markten:

- Ook voor dit thema moet het bestaande aanbod, complementair aan de dienstverlening van FIT, de behoeften kunnen invullen.
- We kunnen vanuit onze ecosysteemwerking nog meer inzetten op het uitbouwen van relaties tussen onze partners en internationale spelers.

Conclusie

Bovenstaande toont aan dat het inzetten van het beleid sinds 2016, op hoge groei bedrijven, een positieve impact heeft op het aandeel van snelle groei bedrijven. Verdere analyse van de noden van deze doelgroep toont ook aan dat de uitdagingen, waarop de initiatieven uit het contract ondernemerschap inzetten, nog steeds van toepassing zijn.

Er is misschien wel één aandachtspunt. Naast de opdracht, omschreven in het contract, moeten we ruimte voorzien voor tech-startups die nog geen product-market-fit hebben. De huidige initiatieven voor startups zijn grotendeels voor die bedrijven die reeds een product-market-fit hebben, om hen dan vervolgens verder te ondersteunen in hun verdere groei. Vele tech-startups creëren met nieuwe technologieën een nieuwe markt waar de markt meestal nog niet klaar voor is. Zij moeten dus een nieuwe vraag creëren, zoeken een product/market-fit. Dit vraagt investeringen en met behulp van ondersteuning zou het zoeken naar een product-market-fit versneld kunnen worden. Momenteel wordt deze fase ondersteund door de VLAIO bedrijfsadviseurs (ook via de Innovatieve Starters Steun), Voka Bryo StartUp en de initiatieven die de uitdaging “markten” ondersteunen.

3.3 Omgevingsanalyse Bedrijfsoverdracht

De **visienota** vraagt aandacht voor de volgende doelstellingen

- Samenwerking in het kader van de week van de bedrijfsoverdracht
- 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).

De bevraging die VLAIO in 2016 m.b.t. bedrijfsoverdracht liet uitvoeren bij coaches en adviseurs wijst op het belang van de betrokkenheid van boekhouders en accountants bij het overdrachtsproces en stelt vast dat de eerste stap naar een adviseur vaak moeilijk is.

- 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)

Kan het huidig contract verder aandacht schenken aan deze doelstellingen ?

Volgens de **aanbevelingen van de studie “Bedrijfsoverdracht in Vlaanderen 2019”**

- Zou het thema bedrijfsoverdracht ook in de relevante generieke initiatieven aan bod moeten komen, niet alleen in initiatieven met alleen focus op de bedrijfsoverdracht;
- Verder bekendmaken van de waarderingstool in alle initiatieven bedrijfsoverdracht;
- Als het bedrijf niet verkoopbaar/overdraagbaar is, dit snel duidelijk maken aan de ondernemer en de percepties snel in de juiste richting sturen;
- Tijdig de verbeterpunten communiceren om de verkoopbaarheid op te drijven;
- Naast de 55+ ondernemers, ook de meest vertrouwde adviseur (boekhouder, accountant, bedrijfsrevisor, bankier) sensibiliseren;
- De experts bedrijfsoverdracht meer visibiliteit geven, vb. via de expertise databank;
- Meer aandacht voor het thema opvolging & overname binnen de raden van advies;
- Aandacht voor starten en/of groeien door overname.

De **Vlerick M&A Monitor heeft in 2021** veel aandacht voor de impact van COVID-19 op M&A. Slechts 1 op 3 bevraagde M&A-experten stelde in 2020 een daling van meer dan 20% in het aantal deals vast. Ook de gemiddelde overnameprijs over alle dealsegmenten heen bleef nagenoeg stabiel. De transacties van minder dan €5 miljoen kregen wel klappen, met zowel minder deals als lagere overnameprijzen. Verder leidde de onzekere economische situatie tot een langer dealverloop en een stijging in het gebruik van uitgestelde betalingsmechanismen. Voor 2021 verwachten de experts dat de markt zich zal herstellen naar een pre-coronaniveau, vooral wat private equity transacties betreft.

Samengevat:

- Geen totale ineenstorting van de M&A activiteiten

- Waardering nagenoeg stabiel, buiten de kleine transacties van <5mio met minder deals en lagere prijzen
- Meer gebruik van uitgestelde betalingen (earnouts)
- Langere dealverloop periode
- Schaalvergroting en groei zijn de belangrijkste motieven voor een overname
- Reden tot verkoop : Pensioen eigenaar, vergroten van bedrijfspotentieel, sector consolidering
- Positieve verwachtingen voor komende jaren, behalve de sectoren die zwaar getroffen zijn tijdens de corona zullen moeilijker een overnemer vinden

Conclusie

- Blijven inzetten op sensibiliseren :
 - binnen alle initiatieven het thema meenemen
 - aandacht voor de meest vertrouwde adviseur (boekhouder, accountant, bedrijfsrevisor, bankier)
- Waarderingstool mee promoten binnen alle initiatieven
- Voldoende aandacht bieden aan de kleine transacties en de moeilijk verkoopbare of opdraagbare bedrijven/sectoren
- Bedrijfsoverdracht promoten als thema binnen de raden van advies

De combinatie van de mobiliserende werking van de Week van de bedrijfsoverdracht, het gesubsidieerde project Connect van de Federatie van Vrije Beroepen en de dienstverlening van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling, vormt samen een evenwichtig programma. In de begeleidingsprogramma's voor starters komt het thema 'starten door overname' weinig aan bod. Ook in de begeleidingsprogramma's voor groeiers mag er meer aandacht zijn voor een groeistrategie door 'buy and build'. De voorbereiding van de exit bij ambitieuze groeiers krijgt wel aandacht.

3.4 Omgevingsanalyse Ondernemers in moeilijkheden

Evolutie van het aantal faillissementen

Mede dankzij de corona steunmaatregelen van de overheid daalde het aantal faillissementen van 10.749 in 2019 (pre-corona) tot 6.066 in 2021, blijkt uit cijfers van het handelsinformatiekantoor Trends Business Information. De al vaak voorspelde faillissementsgolf door de coronapandemie komt er volgens experts alsnog aan. Het aantal dossiers stijgt weer. Met name in de horeca en de bouw is er een toename. Experts verwachten een "hete lente". Doordat de publieke schuldeisers, die meestal initiatiefnemer zijn, niet overgingen tot dagvaarding, is de nodige economische zuivering er niet gekomen. De ongezonde ondernemingen besmetten heel snel gezonde ondernemingen wanneer ze hun leveranciers niet meer kunnen betalen.

De begeleiding van ondernemingen in moeilijkheden mag niet los gezien worden van de diensten om de bedrijfsvoering te professionaliseren, de financiële geletterdheid te verhogen en bedrijven strategisch te heroriënteren of transformeren.

Het noodzakelijke aanbod is aanwezig, maar er kan nog meer gedaan worden om de diensten die worden uitgevoerd door verschillende specialisten in het ecosysteem, beter op elkaar te laten aansluiten. Tevens kan er nog meer gebeuren om in kleinere ondernemingen waarin de ondernemer alle managementtaken alleen moet dragen, nog beter te ondersteunen met praktische tools die de financiële gezondheid van

de onderneming eenvoudig en duidelijk weergeven. De accountants en bankiers kunnen een belangrijke rol spelen in het aanmoedigen van het gebruik van deze tools.

De dienstverlening van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling is complementair aan de werking van Dyzo, de gespecialiseerde partner voor micro-ondernemingen in moeilijkheden.

3.5 Omgevingsanalyse innovatievolgers

Innovatievolgers hebben een beperkte innovatieabsorptiecapaciteit. Ze zien zich dikwijls geconfronteerd met vragen over de implementatie van innovaties in brede zin die met een beperkte praktisch gerichte interventie kunnen opgelost worden. Evenwel vormen ze op korte termijn een hinderpaal voor het bedrijf en ze hinderen de innovatieabsorptiecapaciteit. Om de concurrentiekracht van het Vlaamse ondernemingsweefsel omhoog te krikken is het belangrijk dat deze groep bedrijven blijvend aandacht krijgt in het contract ondernemerschap en innovatieversnelling. De OESO meldde eind vorig jaar dat O&O veel te sterk geconcentreerd is en te weinig ondernemingen de vruchten plukken van de ontwikkelde innovaties. Afhankelijk van de definitie van innovatievolgers, vertegenwoordigen zij 31% tot 44% van het kmo-weefsel (Verdonck, 2016). Ze zijn dan ook een belangrijke hefboom naar

- (i) een brede en geïntegreerde visie op innovatie alsook
- (ii) het valoriseren van innovaties.

Een innovatieversnelling kan ook pas op kruissnelheid komen wanneer er voldoende kritische massa is, en de shift gemaakt wordt van een zuiver technologie gedreven innovatie naar een combinatie van technologie, businessmodel en consumentgerichte innovatie. Het VLAIO Netwerk speelt een belangrijke rol in het helpen uitrollen van een op maat gemaakte dienstverlening gebaseerd op een holistische benadering van een ondernemersuitdaging richting innovatietraject en implementatie.

De drempels die ondernemingen en kenniscentra ervan weerhouden om in een netwerk of samenwerking te stappen zijn een complex geheel van kleine en grote hindernissen (Verdonck, 2016).

Kmo's, vooral minder innovatie-actieve, vinden nog altijd moeilijker dan grotere bedrijven toegang tot het innovatie instrumentarium van de overheid en kunnen baat hebben bij het inschakelen van het VLAIO Netwerk bij het tot stand komen van de contacten tussen kennisinstellingen en bedrijfscoaches. Er dienen vooral laagdrempelige en eerstelijnscontacten gebruikt te worden. Vooral de kleinere kmo's halen aan dat ze in tijden van veranderde marktvaart en crisis, niet de tijd en middelen hebben om het volledige landschap te leren kennen. Om deze reden werd in het laatste contract het luik innovatieversnelling toegevoegd.

Heider et al. (2022) benaderen innovatie in familiale ondernemingen vanuit een resource based view. De key succesfactor om tot een hoge innovatie output en transformatie te komen, is het bundelen van verschillende resources. Hoewel het bundelen van human capital (kennisabsorptiecapaciteit, duurzaam HR beleid), social capital (community, netwerk) en geduldige financiering (via eigen vermogen of subsidies) de key succesfactor is tot een duurzame transformatie, is human capital de belangrijkste driver om tot een hoge innovatie output te komen. Deze benadering stemt in belangrijke mate overeen met de visietekst van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling waarbij informeren, sensibiliseren en begeleiden centraal staat, met als belangrijkste doelstelling een ondersteuning op maat die moet leiden tot het bekomen van geduldige financiering in de vorm van steun.

Hoe dragen de acties bij tot het invullen van de maatschappelijke uitdaging om bedrijven meer te laten innoveren?

Binnen het tweede werkpakket van de overheidsopdracht is er een brede informatie en sensibilisering voorzien met verschillende individuele begeleidingstrajecten (advies, coaching, mentoring) om ondernemers voor te bereiden en te begeleiden doorheen momenten van transformatie (o.a. digitale en duurzame transformatie). Daarnaast heeft het vierde werkpakket van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling als doel om de introductie en implementatie van al bewezen innovaties, die al ingang hebben gevonden bij innovatietrekkers, via begeleidingstrajecten te versnellen bij de Vlaamse ondernemingen die moeilijker toegang hebben tot deze innovaties en/of op eigen initiatief bewezen innovaties zullen implementeren.

Unizo en Voka zetten binnen het contract in belangrijke mate in om bedrijven (en meer specifiek innovatievolgers) meer te laten innoveren. Unizo doet dit door het organiseren van verschillende innovatiefora in samenwerking met diverse partners. Zo zijn er regio specifieke innovatiefora rond digitalisering, logistiek, zorg, voeding, retail en energie en duurzaamheid. Ze doen dit op een zeer laagdrempelige manier ten einde een brede groep binnen hun ledenbestand te bereiken, en via duale trajecten. Zo brengen ze een combinatie van theorie en cases (gebracht door de adviseurs) alsook een 5-tal getuigenissen (gebracht door ondernemers) om te sensibiliseren en inspireren. Daarnaast is er een begeleidingstraject op maat van een aantal uur waarop ondernemers beroep kunnen doen, met als voornaamste doelstelling een gerichte doorverwijzing te initiëren met het oog een transformatie te bekomen. Unizo gelooft de juiste doelgroep te bereiken, evenwel bleek de populariteit van de innovatiefora sterk verschillend. Met name zorg en circulaire economie hadden minder tractie. Als belangrijkste redenen haalt men de overbelasting in de zorgsector aan vanwege COVID-19 waardoor men minder open staat voor transformatie, en een te brede benadering van het thema circulaire economie. Er zijn geen data voorhanden wat betreft de verdere vragen en doorverwijzingen volgend op het collectieve begeleidingstraject, maar Unizo haalt aan dit op te nemen als actiepunt.

Het Industriepartnerschap zet tevens sterk in om (alle) bedrijven meer te laten innoveren (o.a. rond digitalisering, duurzaamheid en industrie 4.0). De doelstelling van dit partnerschap is om doorheen de looptijd van het contract een cumulatief stijgend aantal innovatievolgers te bereiken. Om dit kracht bij te zetten werd afgesproken dat de individuele begeleidingen enkel kunnen aangeboden worden aan kmo's, die de laatste vijf jaar geen O&O-subsidie van VLAIO genoten.

Het Industriepartnerschap bereikt haar doelstelling aan de hand van thematische events, waar een aantal sprekers een onderwerp vanuit verschillende invalshoeken benaderen. De keuze van de thema's voor jaar 3 kwam onder andere tot stand door een analyse te maken van succesvolle COOCK en Tetra-projecten die naar een ruimer publiek kunnen vertaald worden.

Voorbeelden van invalshoeken zijn industriële getuigenissen over implementaties, getuigenissen vanuit de wetenschappelijke kant die overzicht scheppen, en inspirerende voorbeelden uit het buitenland. Daarnaast werd ook een programma Meet en Peek uitgewerkt: een eendaags bedrijfsbezoek met een duidelijke thematische focus. Hoewel de partners heel veel expertise hebben, bereiken ze vanuit hun expertise en high level approach voornamelijk de usual suspect en geen innovatievolgers.

Voka zet ook in op matchmaking rond innovatie. Ze doen dit aan de hand van trajecten voor doctoraatstudenten. Zo hebben ze een PhD innovatiecafé alsook een PhD to SME-programma ontwikkeld. De doelstelling is om de kennis van doctoraatstudenten te valoriseren en de brug te slaan tussen de kennisinstellingen en kmo's. Hoewel de targets worden behaald zijn er sterke regionale verschillen.

Mogelijke oplossingen die innovatieversnelling bij (kleine) ondernemingen dienen te helpen ondersteunen (op basis van interviews met clusters, Voka en Unizo)

Met de partners ondernemerschap zal gewerkt worden aan een voldoende wisselwerking met bijvoorbeeld andere programma's zoals Tetra en Cook. De partners kunnen zowel toeleiden naar deze programma's als de resultaten van deze programma's verspreiden naar een ruimere groep kmo's. De opgestarte werking rond innovatieversnelling kan bij alle partners nog aan bekendheid winnen. De corona-pandemie verstoortte uiteraard de opstart van de lerende netwerken en dwong de partners alternatieve werkvormen te verkennen, met wisselend succes. Een terugkeer naar mogelijkheden om fysiek samen te komen, zal deze werking positief beïnvloeden.

Het VLAIO Netwerk kan een faciliterende rol spelen door bedrijfscoaches en business developers van de kennisinstellingen samen te brengen. Door het connecteren en inspireren van beide groepen kan de stap gemaakt worden naar een holistische benadering van de uitdaging van een ondernemer met een onderliggende kennisbehoefte. VLAIO Netwerk organiseert dit jaar 2 netwerkevents om dit te nudgen. Zo zullen de partners ondernemerschap en de kennisinstellingen onder meer roadmaps uitwerken van ondernemersidee naar innovatieproject aan de hand van een real life cases.

Hoofdstuk 4: Conclusie en aanbevelingen

1. De kern van de overheidsopdracht blijft het voorzien van coaching- en adviesdiensten voor (pre)starters, groeiers en blijvers. De coaching- en adviesdiensten geven deze ondernemers sociaal kapitaal, en maken hen wegwijs op het ogenblik dat hun onderneming voor belangrijke kantelpunten staat. De benadering vanuit levenscyclus aangevuld met belangrijke thema's die in fase van verandering van een onderneming aan bod komen blijft goed werken.
2. De meeste dienstverleners slaagden er goed in om te gaan met de uitdagingen die de coronapandemie aan hen stelde. De dienstverleners wijzigden hun werkvormen naar digitale of hybride werkvormen, of planden hun werkjaar zo dat fysieke momenten konden doorgaan in periodes van versoepeling van de coronamaatregelen. Om dit te faciliteren verlengde VLAIO in een aantal gevallen het werkjaar, of werden wijzigingen van KPI's goedgekeurd naar de werkvormen die wel konden doorgaan.
3. Gelet op de moeilijke opstart van de uitvoering van de opdracht tijdens de pandemie is het belangrijk continuïteit te geven aan de dienstverleners. Met name de nieuwe dienstverleningen op vlak van digitalisering en innovatieversnelling hebben het moeilijk om hun volledige potentieel waar te maken. Het Industriepartnerschap, Unizo en Voka – de drie belangrijkste dienstverleners op deze thema's – evalueerden de werking en stuurden bij. Het Industriepartnerschap vernieuwt de aanpak inzake Artificiële Intelligentie en Cybersecurity, Voka heeft haar aanpak digitalisering vernieuwd en Unizo stelde de werking inzake de innovatiefora bij.
4. Uit de voortgangsevaluatie blijkt alvast dat het tweede jaar sneller op gang gekomen is dan het eerste werkjaar. Gelet op de verstrengingen inzake corona op het einde van 2021 is het wel nog mogelijk dat hier terug een vertraging optrad. Sowieso is het nog te vroeg om uitspraken te doen over de dienstverlening Brexit. Deze kwam op gang bij de dienstverleners, maar de echte rapportage hierover zal pas volgend jaar mogelijk zijn.

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