



**Vlaanderen**  
is ondernemen

# Ambitieuus ondernemen en innoveren in de 21<sup>ste</sup> eeuw

Resultaat Marktverkenning/co-creatie vernieuwing structurele  
partnerschappen voor ondernemerschap en innovatieversnelling binnen Vlaio-  
netwerk

Leuven, 4 februari 2019

AGENTSCHAP  
INNOVEREN & ONDERNEMEN

# agenda



- **Procesverloop**
- **VLAIO-netwerk**
- **Resultaten lopende contract ondernemerschap**
- **Uitdagingen/drempels voor ondernemen en innoveren in 2019**
- **Positionering binnen bredere instrumentarium**
- **4 werkpakketten**
  - Sensibilisering, bewustmaking, beeldvorming innoveren en ondernemen
  - Begeleiding van ondernemers en ondernemingen op kantelpunten in hun werking
  - Geïntegreerde, selectieve begeleiding vanuit VLAIO-netwerk voor ambitieuze startups en scale-ups
  - Lerende netwerken rond innoveren en ondernemen voor blijvers
- **KPI's, vergoedingswijze, monitoring**
- **Vragen en nabespreking**

# Procesverloop

- ▶ September 2018 – januari 2019: inputverzameling en afstemming met de dienstverleners
  - ▶ 4 co-creatie sessies:
    - ▶ Inhoudelijke focus van het bestek
    - ▶ Rol van de dienstverleners in het VLAIO Netwerk
    - ▶ KPI-gebonden vergoedingen en delen van data
- ▶ Q1/2019: schrijven visienota en bestek
- ▶ Einde juni 2019: opening kandidaatstelling
- ▶ Juni/juli 2019: onderzoek kandidaatstellingen
- ▶ September 2019: selectie kandidaten die een offerte mogen indienen
- ▶ September 2019: verzoek aan geselecteerde kandidaten om hun offerte in te dienen
- ▶ November 2019: onderzoek offertes
- ▶ november 2019 – maart 2020: onderhandelingen
- ▶ April – juni 2020: toewijzingsprocedure
- ▶ 1 juli 2020: start dienstverlening (4 periodes van 12 maanden)

**nieuwe kabinet kan nog  
een andere beslissing  
nemen**

# Procesverloop: juridisch

- ▶ **Onderhandelingsprocedure met Europese bekendmaking**
- ▶ **selectiefase:**
  - ▶ **aankondiging van de opdracht met vermelding van de selectiecriteria**
- ▶ **gunningsfase:**
  - ▶ **geselecteerde dienstverleners mogen een offerte indienen**



# Procesverloop: aansluiting lopende opdracht

- Bestaande bestek loopt tot mei 2020
- Nieuwe bestek moet erop aansluiten

## PERCEEL 1 sensibilisering en beeldvorming

- Unizo
- Voka
- Start-ups.be
- Bizidee
- FDC
- TBVOB vzw

## PERCEEL 2 levenscyclusbenadering

- Unizo
- Voka
- Confederatie Bouw
- EY
- NSZ

## PERCEEL 3 (hoge) groei / ambitieus ondernemerschap

- Unizo
- Voka
- EY
- Sirris / Agoria
- Netwerk Ondernemen



1

Sensibilisering,  
bewustmaking  
en beeldvorming



2

Bereid je als  
ondernemer  
goed voor



3

Eerste stappen  
zetten als  
ondernemer



4

Denk aan je  
verdere groei en  
professionalisering



5

Ambitie om 'snel'  
te groeien



6

Komt de toekomst  
van je bedrijf  
in gevaar?



7

Is je bedrijf klaar  
voor overdracht?



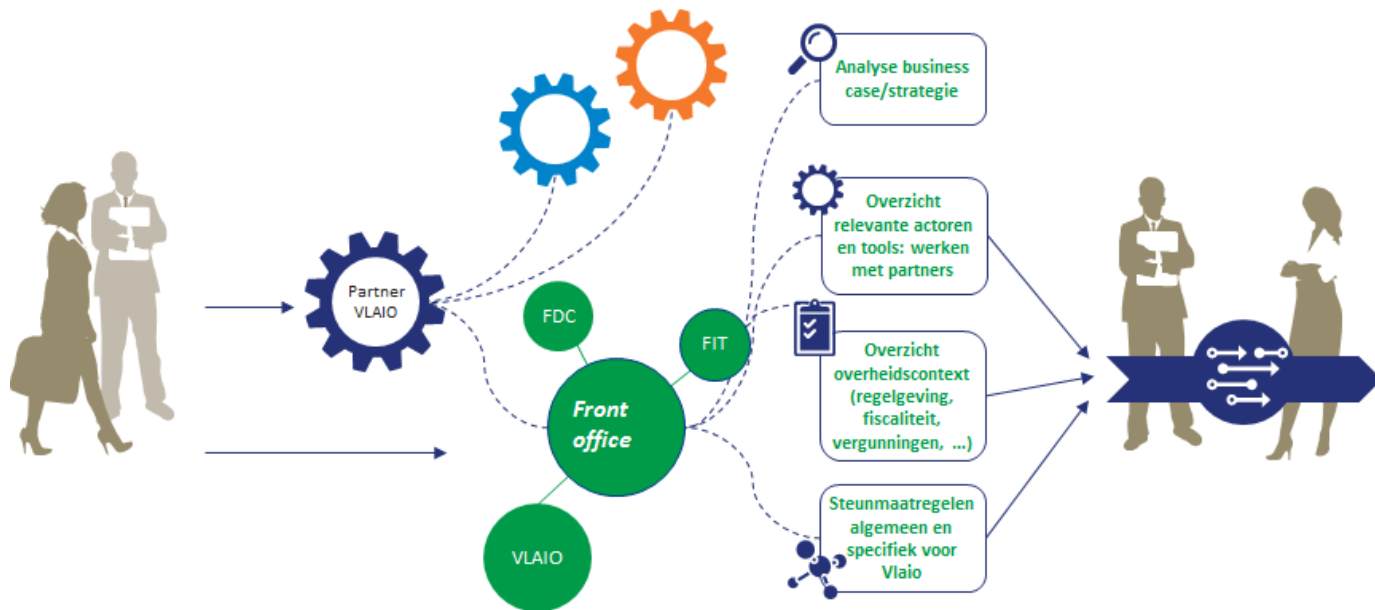
8

Toegang tot  
financiering

## VLAIO-netwerk



# Partnerschappen binnen VLAIO-netwerk





**Welkom in het  
VLAIO Netwerk.**



# VLAIO Netwerk

**Vlaanderen uitbouwen tot het beste ecosysteem  
om te innoveren en ondernemen in Europa**

*door*

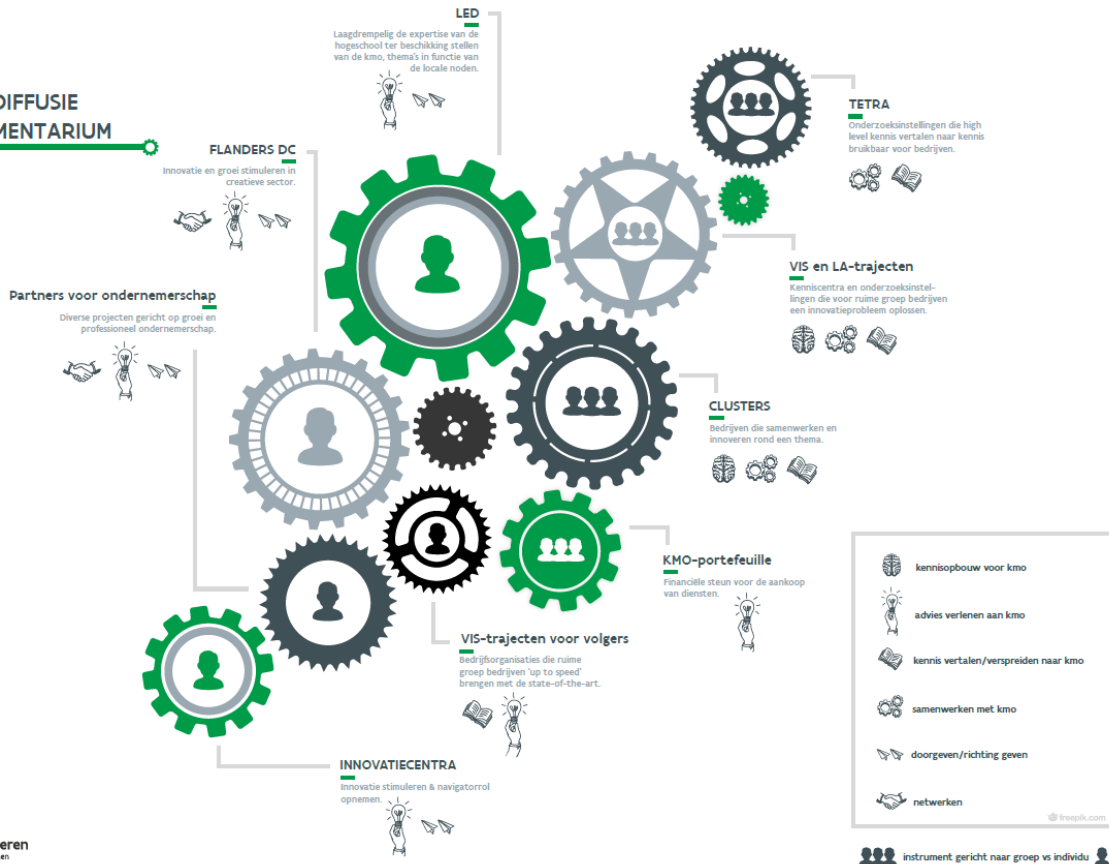
**een community te creëren van partners die nauw  
samenwerken om Vlaamse ondernemers te  
ondersteunen en te begeleiden**

*door*

**elkaar te leren kennen, elkaar te inspireren, samen  
te werken, kennis en ervaring uit te wisselen en bij  
dit alles de klant central te plaatsen**



## KENNISDIFFUSIE INSTRUMENTARIUM



speerpuntclusters

innovatieve bedrijfsnetwerken

strategische onderzoekscentra

Incubatoren en acceleratoren

partners ondernemend onderwijs

partners ondernemerschap

VLAIO front office

Hogescholen en universiteiten

Collectieve centra

Cijferberoepen

...

# Algemene principes van het VLAIO Netwerk



*No wrong door,  
no single door*



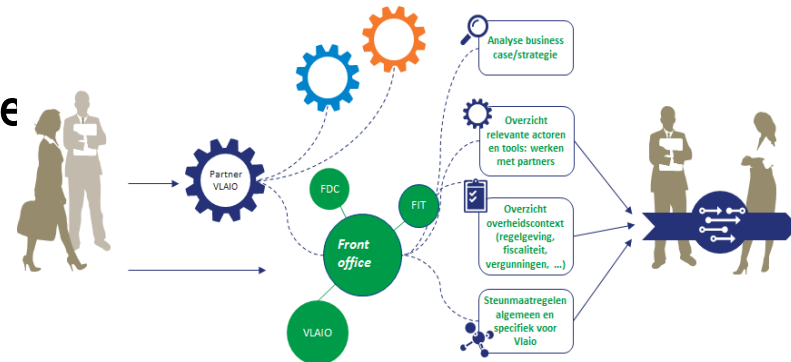
*Only once*

*deelnemen aan partnerschap ondernemerschap*  
=  
*engagement tot*  
*toeleiding, doorverwijzing en samenwerking*  
*binnen VLAIO Netwerk*

# VLAIO-netwerk: Rol tov VLAIO-team bedrijfstrajecten

1. Analyse businesscase => hoe de zwakkere onderdelen versterken?
2. Toeleiden naar partners uit het VLAIO Netwerk: kennisinstellingen, speerpuntclusters, innovatieve bedrijfsnetwerken en andere ondernemingen, partners ondernemerschap en netwerken
3. Informeren en adviseren m.b.t. specifieke overheidsreglementering relevant voor de business case (bv. intellectuele eigendom, CE-verplichtingen, ...)
4. Begeleiden van bedrijven die financiering en/of subsidies overwegen om hun transformatie, groei of innovatie te realiseren

- ▶ publieke aanbod aan subsidies en financiering
- ▶ private aanbod aan krediet- en kapitaalverschaffers
- ▶ toeleiden naar partners die bedrijven voorbereiden op kredietaanvraag of investeringsronde



## Rolbepaling van de actoren in het VLAIO Netwerk

- Rol van de partner naar de ondernemer toe.
  - Waaruit bestaat de specifieke dienstverlening van de partnerorganisatie (volgens thema's, domeinen, soorten acties, enz.)
- Rol van de partner naar VLAIO toe.
  - Wat zijn onze verwachtingen tgv. de actoren als VLAIO-partner?
- Rol van de partner naar het VLAIO Netwerk toe.
  - Wat zijn onze verwachtingen tgv. de actoren onderling?

Rol naar VLAIO toe, in het kader van de geïntegreerde dienstverlening aan individuele ondernemingen

|   | Front-office  | Dienstverleners onder contract  | Ondersteunde partners  | Toeiders   |
|---|---|---|--|--|
| Intake, behoefteanalyse en vraagarticulatie   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Intake en analyse punctuele vragen</li> <li>Intake en analyse businesscase analyse</li> <li>Scouting businesscase begeleiding</li> </ul> <p>! Doorverwijzen netwerk waar nodig</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Intake en analyse punctuele vragen en/of eigen dienstverlening</li> <li>Intake en analyse businesscase analyse</li> <li>Scouting businesscase begeleiding</li> </ul> <p>! Doorverwijzen netwerk waar nodig</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Intake en analyse punctuele vragen en/of eigen dienstverlening</li> </ul> <p>! Bewust zijn over mogelijke doorverwijzing netwerk</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Intake en analyse punctuele vragen en/of eigen dienstverlening</li> </ul> <p>! Bewust zijn over mogelijke doorverwijzing netwerk</p>  |
| Kennis verwerven en communiceren over producten, diensten en expertises van VLAIO       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gevorderde kennis alle producten/diensten</li> <li>Gebruik subsidiecatalogus</li> <li>Proactief communiceren VLAIO-aanbod naar alle ondernemers</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gevorderde kennis diensten/producten voor domein/doelgroep. Basiskennis voor andere</li> <li>Gebruik subsidiecatalogus</li> <li>Proactief communiceren VLAIO-aanbod naar eigen doelgroep</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Kennis beperkt tot naam/type diensten/producten voor domein/doelgroep</li> <li>Bewust van subsidiecatalogus</li> <li>Proactief communiceren van VLAIO-aanbod naar eigen doelgroep</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Bewust van bestaan vlaio en kennis 4 bouwblokken (O&amp;O, Opleiding, Investeren, extern advies)</li> <li>Bewust van het bestaan subsidiecatalogus</li> <li>Initiatieven gericht op bekend maken VLAIO-aanbod</li> </ul>  |
| Kennis verwerven en communiceren over producten, diensten en expertises van het Netwerk | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gevorderde kennis van producten, diensten expertises in geheel netwerk</li> <li>Accountmanagement met actoren in het netwerk</li> <li>Gebruik dienstencatalogus</li> <li>Communiceren eigen aanbod naar het netwerk</li> <li>Proactief communiceren van netwerkaanbod naar alle ondernemers</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gevorderde kennis producten, diensten en expertise in het netwerk die van toepassing zijn voor domein/doelgroep. Basiskennis buiten eigen domein/doelgroep.</li> <li>Accountmanagement binnen eigen domein</li> <li>Gebruik dienstencatalogus</li> <li>Communiceren van het eigen aanbod naar het netwerk en expliciet naar het agentschap</li> <li>Proactief Communiceren van netwerkaanbod naar eigen doelgroep</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Kennis beperkt tot de types van producten en diensten in het netwerk die van toepassing zijn voor domein/doelgroep</li> <li>Gevorderde kennis van de expertise binnen het netwerk die van toepassing zijn voor domein/doelgroep</li> <li>Bewust bestaan dienstencatalogus</li> <li>Communiceren van het eigen aanbod naar het netwerk en expliciet naar het agentschap</li> <li>Communiceren van</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Bewust van het bestaan van het netwerk met zijn ruim aanbod aan producten, diensten en expertises (er is meer dan enkel subsidies)</li> <li>Bewust van het bestaan van de dienstencatalogus</li> <li>Communiceren van het eigen aanbod naar het netwerk</li> <li>Ondersteunen van initiatieven gericht op het kenbaar maken van het netwerk en de geïntegreerde dienstverlening.</li> </ul> |

| Rol naar VLAIO toe, in het kader van de geïntegreerde dienstverlening aan individuele ondernemingen |   |  |   |  |
|---|---|--|---|--|
|   | Front-office  | Dienstverleners onder contract   | Ondersteunde partners   | Toeleiders   |
| <b>Adviseren over producten en diensten</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adviseren aanbod vlaio en netwerk</li> <li>• Informeren, adviseren specifieke overheidsreglementering</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adviseren eigen doelgroep over vlaio en netwerk binnen scope domein/doelgroep, indien niet gekend</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adviseren binnen scope organisatie. Doorverwijzen FO of beroep doen op andere actoren netwerk</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adviseren binnen scope organisatie. Doorverwijzen FO of beroep doen op andere actoren uit het netwerk.</li> </ul> |
| <b>Toeleiding binnen of buiten het Netwerk</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toeleiding bedrijven naar andere actoren netwerk</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toeleiding indien gekend anders samenwerking opstarten met FO</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indien vraag niet binnen scope doorverwijzen FO of beroep doen op andere actoren netwerk</li> </ul>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indien vraag niet binnen scope doorverwijzen FO of beroep doen op andere actoren netwerk</li> </ul>               |
| <b>Begeleiding naar indiening van een concreet (subsidie) dossier</b>                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Begeleiden op basis van de procedure en kennis van de back office</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ondersteuning in het uitwerken van een inhoudelijk goede aanvraag in het kader van de eigen dienstverlening</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ondersteuning in het uitwerken van een inhoudelijk goede aanvraag in het kader van de eigen dienstverlening</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• /</li> </ul>  |
| <b>Dossieropvolging, klantenbeheer en nazorg</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actief klantenbeheer (doorheen het gehele dienstverleningstraject)</li> <li>• Goede kennis van backofficeprocedures en dossierbehandeling</li> <li>• Delen van klantgegevens via gekoppelde CRM (incl. verslag)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actief klantenbeheer (in kader van eigen dienstverlening)</li> <li>• /</li> <li>• Minimale rapportering klantenlijsten (cf. contractuele verplichting)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klantenbeheer optioneel (in kader van eigen dienstverlening)</li> <li>• /</li> <li>• /</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klantenbeheer optioneel (in kader van eigen dienstverlening)</li> <li>• /</li> <li>• /</li> </ul>                 |

| Rol naar het Netwerk toe  |                                |                         |                            |
|---|--------------------------------|-------------------------|----------------------------|
| Front Office  | Dienstverleners onder contract | Ondersteunende Partners | Toeleiders (relatiebeheer) |
| <p>Netwerk (blijvend) vormgeven</p> <p>Actoren denken mee over de visie en de strategie van het Netwerk en dragen die uit</p> <p>Actoren onderschrijven een gedeeld afsprakenkader</p> <p>Actoren nemen gedeelde verantwoordelijkheid voor het functioneren en het slagen van het Netwerk</p> <p>Actoren maken hun behoeften kenbaar en geven input</p> |                                |                         |                            |
| <p>Samenwerken</p> <p>Actoren binnen het netwerk kennen elkaar</p> <p>Actoren zijn bereid tot co-creatie en samenwerking</p> <p>Actoren stimuleren elkaar om onderling samen te werken</p>  |                                |                         |                            |
| <p>Inspireren</p> <p>Actoren binnen het netwerk kennen elkaar</p> <p>Actoren staan open voor kruisbestuiving en kennisdeling</p> <p>Actoren nemen initiatieven om elkaar te inspireren</p>  |                                |                         |                            |



# VLAIO-netwerk coalitievorming



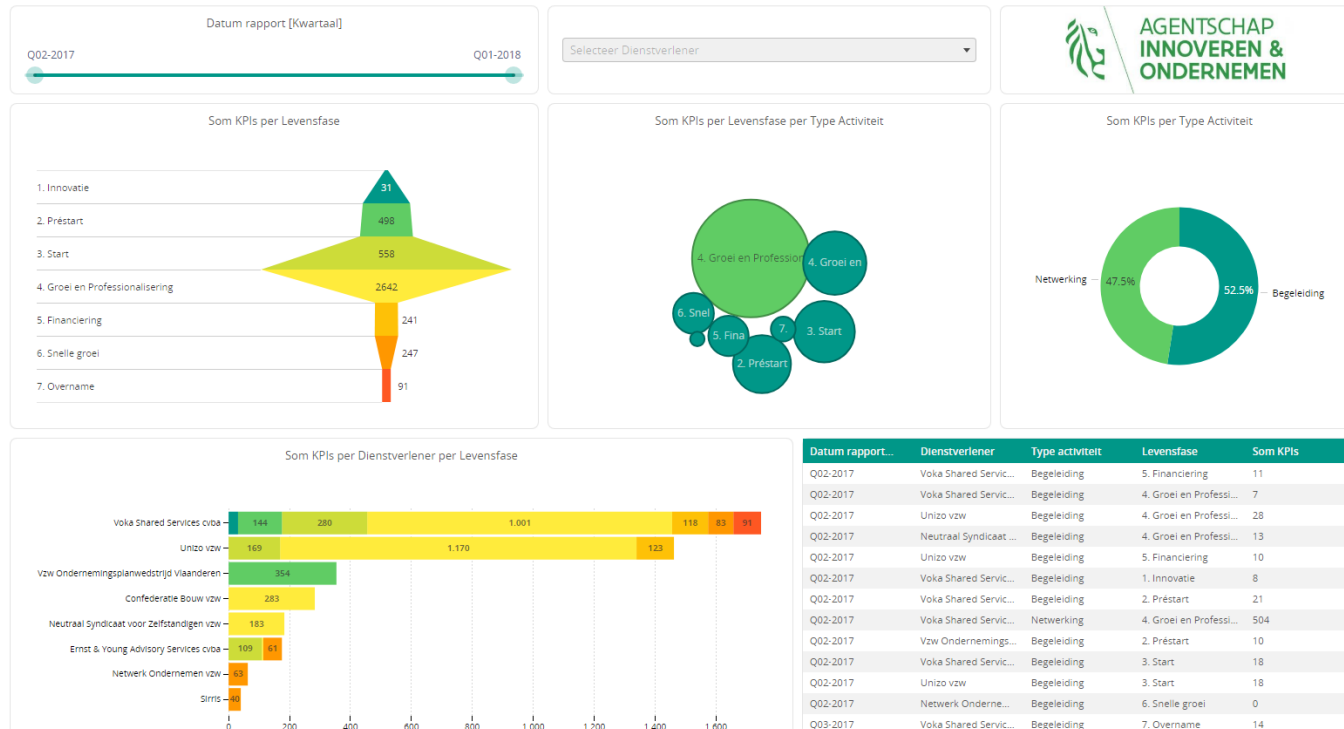
- Geen bijkomend aanbod waar al partners actief zijn
- Engagement tot samenwerking met VLAIO en structurele partners van VLAIO
- In offerte al aangeven waar logische samenwerkingen, doorverwijzingen, toeleidingen zitten per voorgestelde dienstverlening
  - Vb. dienstverleners prestart, start, groei zijn mogelijk logische aanbreners voor PMV/z
- In offerte aangeven hoe doorverwijzing, toeleiding kan lopen (vb. menukaart voor begeleiders)
- Engagement tot meewerken aan tools van VLAIO-netwerk, bv. transactionele coaching- en adviesdatabank, netwerkevents, ...

# Datagedreven ecosysteem: tripadvisor

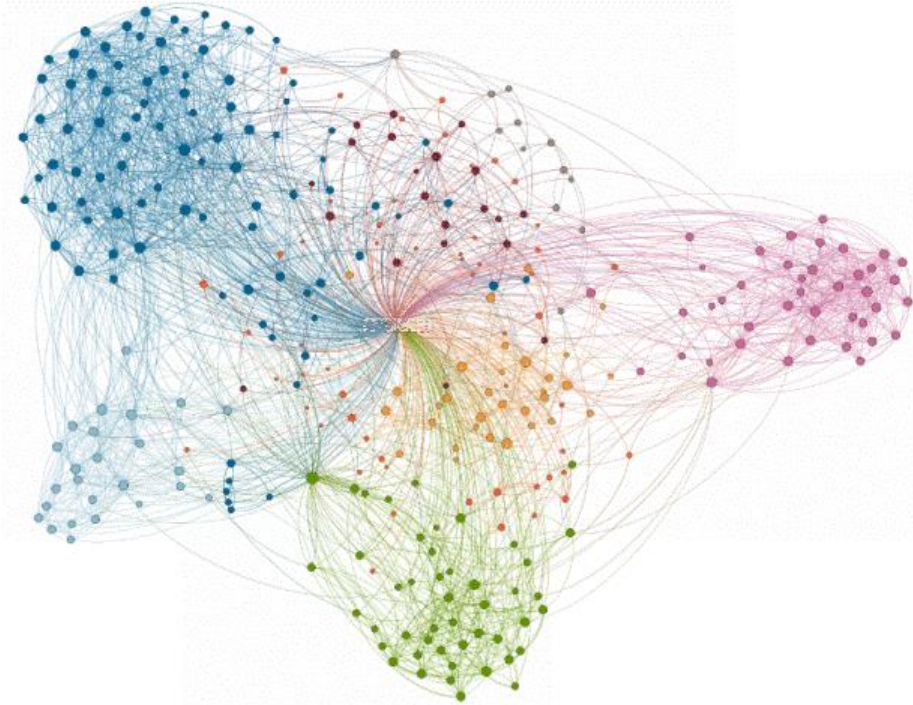
- ▶ overheid begint samen met stakeholders datagedreven concepten uit te werken
- ▶ voorbeeld [Smart Flanders](#)
- ▶ niet achterblijven op andere sectoren en buurlanden
- ▶ data koppelen uit het hele 'ecosysteem innoveren & ondernemen' => niet alleen data van ondernemerschap, maar ook clusters en steunverlening
- ▶ Aan ondernemer pro-actief volgende stap in zijn traject aanbevelen: tripadvisor



# Dashboard VLAIO-netwerk



# Inzicht in het VLAIO netwerk



- Hoe beweegt een onderneming zich doorheen het VLAIO-netwerk?
  - Welke producten / diensten?
  - In welke volgorde?
- Waar zijn mogelijkheden om elkaar beter te leren kennen?
- Hoe kunnen we beter doorverwijzen naar elkaar?
- Hoe kunnen producten gecombineerd aangeboden worden

# Resultaten lopende contract

AGENTSCHAP  
INNOVEREN & ONDERNEMEN



**Vlaanderen**  
is ondernemen

# Beeldvorming, sensibilisering, bewustmaking

## Doelstellingen

We verbeteren de perceptie omtrent ondernemers en ondernemerschap

Maatschappelijke status van succesvolle ondernemers verhogen

Ondernemerschap positioneren als een valabele carrièrekeuze

Iemand kennen die recent een onderneming gestart heeft

Stigma op falen wegnemen





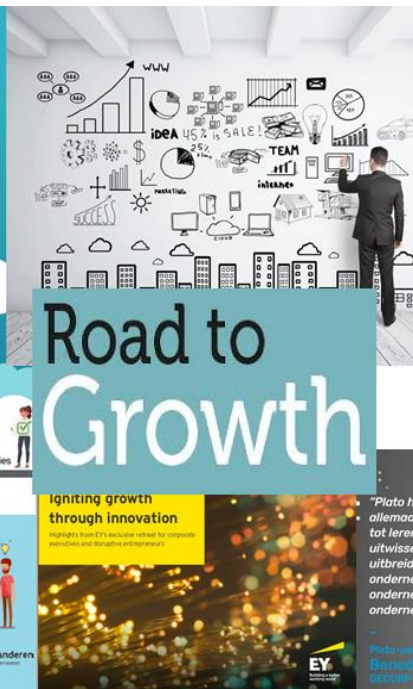
# Begeleiding binnen een levenscyclusbenadering

We verhogen de startersgraad in Vlaanderen tot het niveau van vergelijkbare kenniseconomieën. We streven in lijn met de generieke aanpak naar een grotere vertegenwoordiging van doelgroepen (ouderen, alloctonen, vrouwen) in ondernemerschap.

We organiseren begeleiding bij het onderzoek naar de haalbaarheid van de zaak, bij de eerste stappen als ondernemer/bijsturen op het ondernemingsplan

We focussen op selectieve netwerken/communities voor ambitieuze en/of innovatieve startende ondernemers en voorzien binnen de levenscyclusbenadering netwerkmogelijkheden voor de professionalisering van gevestigde ondernemers

We organiseren een effectieve levenscyclus begeleiding met focus op (pre)start & aandacht voor toegang tot financiering (investor readiness) & continuïteit (financiële geletterdheid, ondersteuning bedrijven in moeilijkheden, doorstart/herstart gefailleerden, opvolging & overname)



# Doelstellingen

## Hoge groeibedrijven

We verhogen het aandeel hoge groei ondernemingen in de Vlaamse ondernemingen

We ondersteunen ondernemingen met hoog groei, internationaliserings- en innovatiepotentieel in hun specifieke noden

We organiseren een doorgedreven begeleidingsprogramma om bedrijven met hoog groei potentieel te helpen hun groeipijnen te overwinnen en hun innovaties sneller naar de markt te brengen en organiseren van een selectief netwerk/community gericht op hoge groei bedrijven





# Structurele partnerschappen buiten de overheidsopdracht



**Zie het groot met een microkrediet.**

WEEK VAN HET MICROKREDIET 19 TOT 23 MAART 2018

Plan hier je Week van het Microkrediet en ontdek wat een microkrediet kan betekenen voor de realisatie van jouw onderneming. Besluit nu en de week ook voor je met de week van het microkrediet.

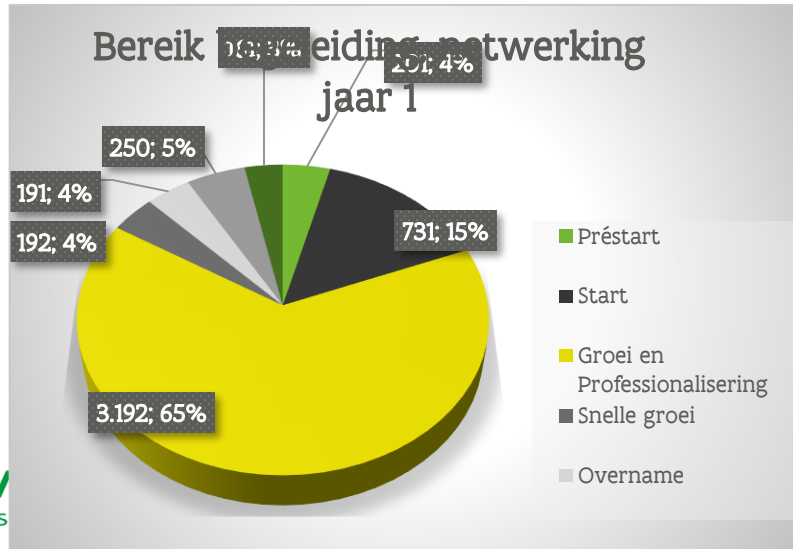
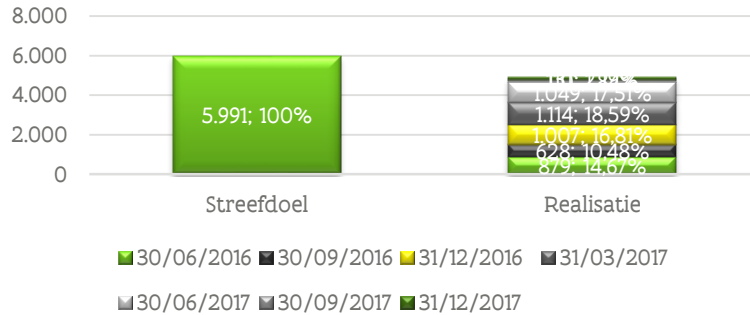
Order de Hoge Bescherming van Het Microkrediet de Garantie



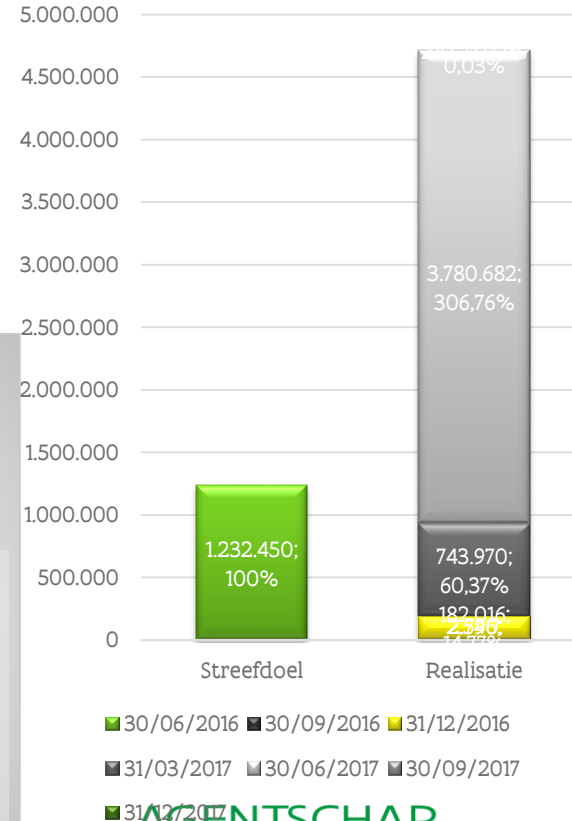
MAAK WERK VAN JE ZAAK



## Bereik begeleiding, netwerking jaar 1



## Bereik sensibilisering, bewustmaking jaar 1



# Uitdagingen voor ondernemers in 2019

AGENTSCHAP  
INNOVEREN & ONDERNEMEN

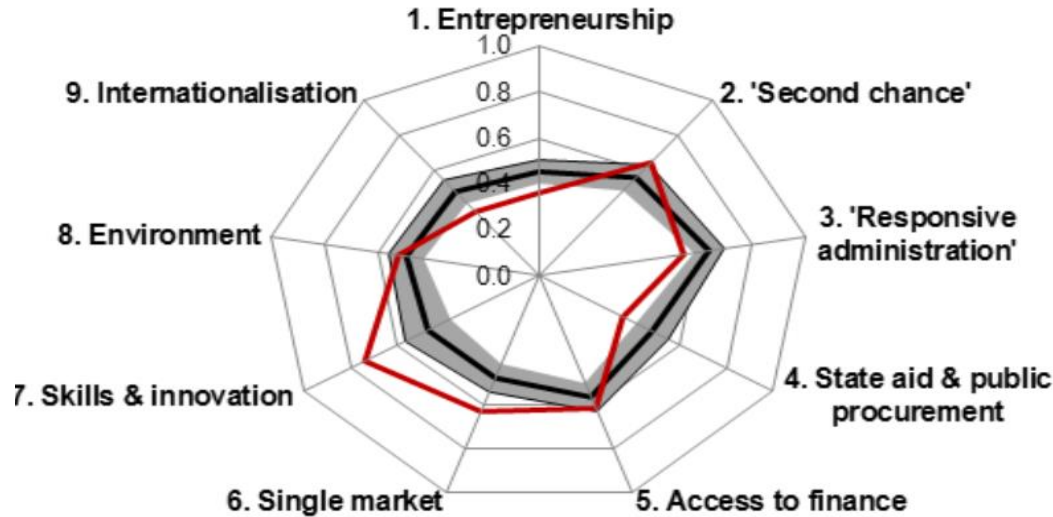


**Vlaanderen**  
is ondernemen

# Uitdagingen en drempels voor ondernemers in 2019

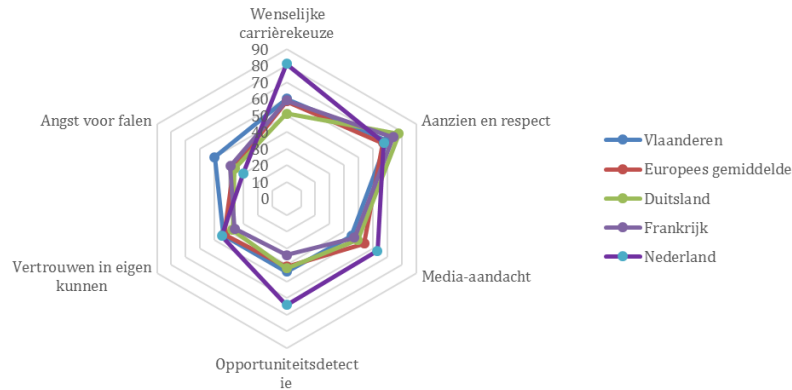
■ EU average +/- 0.5 standard deviations

■ Belgium

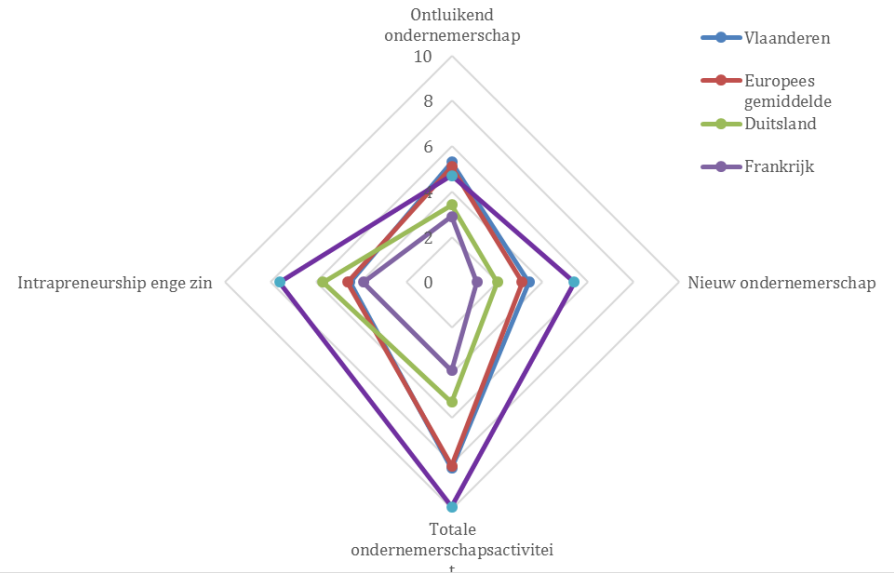


# Uitdagingen en drempels voor ondernemers in 2019

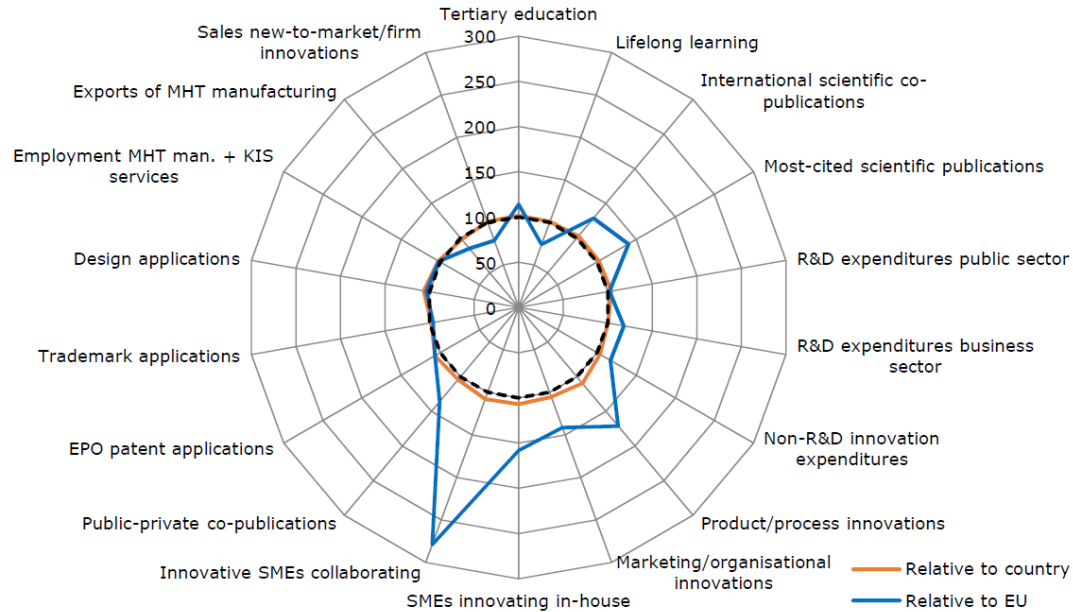
## Maatschappelijke perceptie & individuele zelfperceptie



## Ondernemersactiviteiten

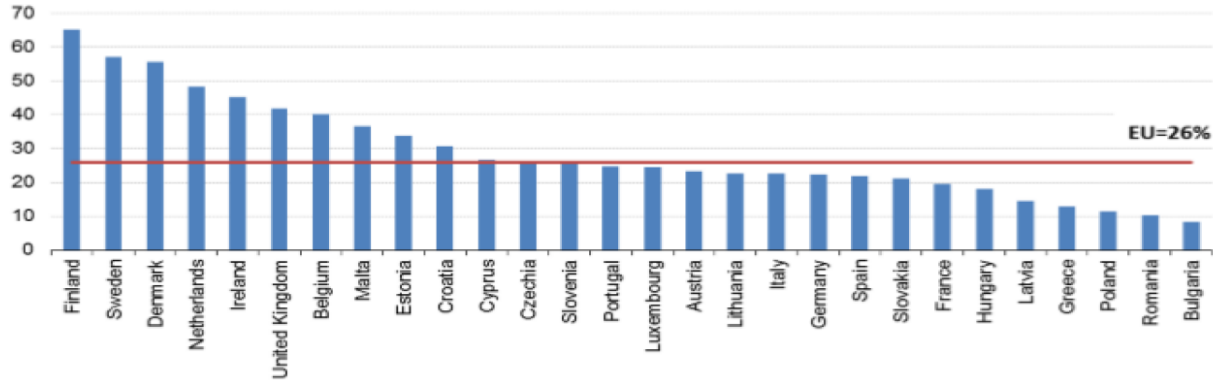


# Uitdagingen en drempels voor ondernemers in 2019

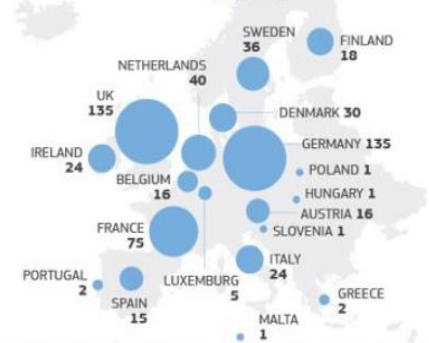


# Uitdagingen en drempels voor ondernemers in 2019

Use of cloud computing services by enterprises in the EU Member States, 2018  
(% of enterprises)

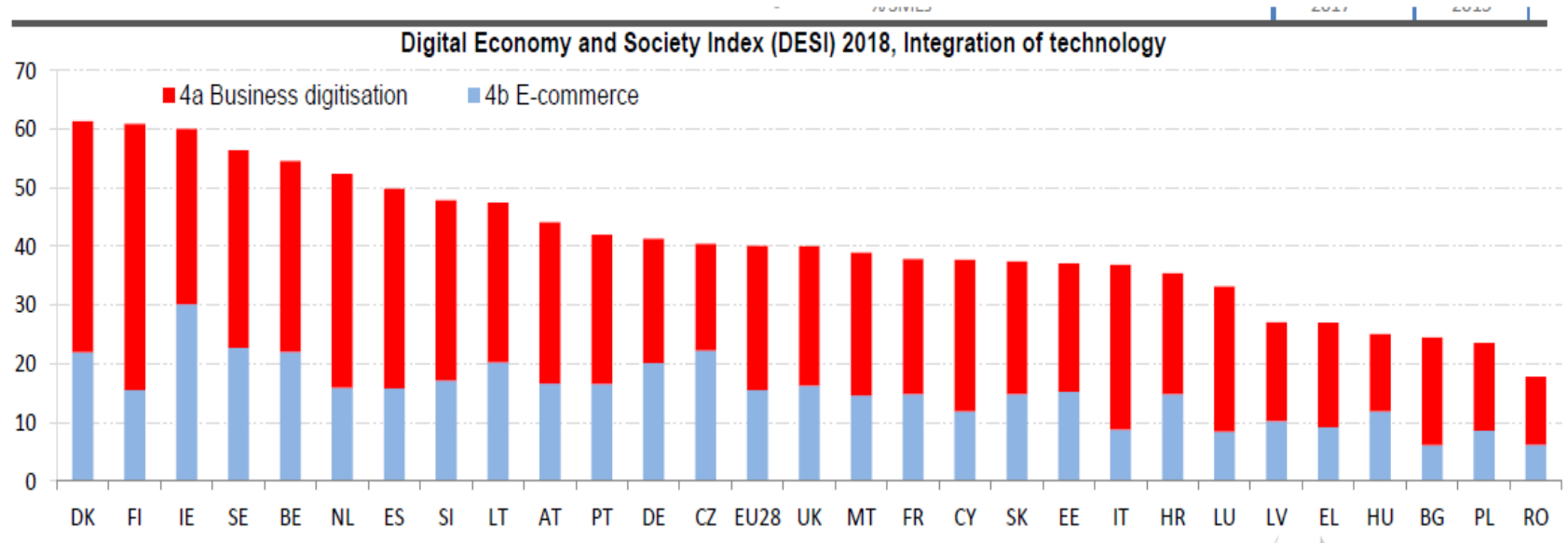


R&D INVESTING COMPANIES BY COUNTRY  
EUROPE



The 2018 Scoreboard comprises the 2500 companies investing the largest sums in R&D in the world in 2017.

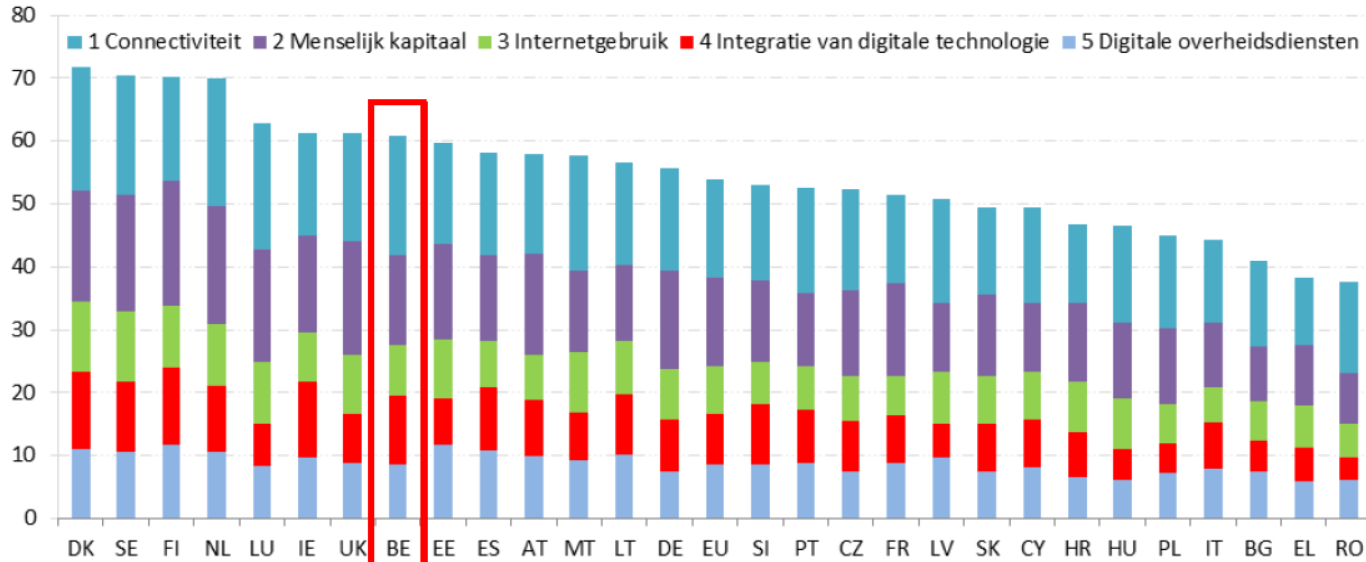
# Uitdagingen en drempels voor ondernemers in 2019





# Uitdagingen en drempels voor ondernemers in 2019

Index van de digitale economie en maatschappij (DESI), ranglijst 2018



# Uitdagingen en drempels voor ondernemers in 2019

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

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

# Uitdagingen en drempels voor ondernemers in 2019

## Geraadpleegde bronnen

- Documentatie vanuit Europese Commissie (SBA-Factsheet, statistieken inzake digitalisering, DESI-index, ...)
- Studiewerk steunpunt Economie en Innoveren
- Eigen studiewerk (evaluatie (pre)starters, financiering, hoge groei-ondernemingen, opvolging en overname)
- VARIO-adviezen (memorandum, hoge groei-ondernemingen, ...)
- Verkiezingsmemoranda

# Niet in contract ondernemerschap

## Doelgroep scholen en jongeren

- Ondernemend onderwijs
  - Structurele partnerschappen gericht op ondernemingszin en ondernemerschap in het onderwijs (Vlajo+Stichting O&O)
  - Oproepen ecosystemen studentensteden
  - Bredere werking met o.a. het forum ondernemend hoger onderwijs e.a.
- STEM (m.u.v. sensibilisering, bewustmaking rond STEM-ondernemerschap)

## Doelgroep ondernemers: samenwerking met hogescholen

- Dienstverlening Hogescholen (Vhlor)

## Doelgroep ondernemers: financiering krijgen

- Structurele partnerschappen met PMV/z, BAN-Vlaanderen, Microstart, Hefboom

## Doelgroep ondernemers: niches i.s.m. beleidsdomein Werk: verder uit te klaren

- Werklozen (Maak werk van je zaak)
- Andere?

# Positionering t.o.v. overige instrumentarium

| 1.  | 2.   | 3.   | 4.   | 5.  |
|---|--|--|--|---|
| <b>INSPIREREN,<br/>SENSIBILISEREN,<br/>BEWUSTMAKING</b> | <b>COACHING,<br/>ADVIES,<br/>BEGELEIDING</b> | <b>INDIVIDUELE EN<br/>COLLECTIEVE<br/>STEUNVERLENING<br/>VOOR<br/>KENNISDIFFUSIE</b> | <b>INDIVIDUELE EN<br/>COLLECTIEVE<br/>STEUNVERLENING<br/>VOOR<br/>KENNISOPBOUW</b> | <b>STEUN VOOR<br/>IMPLEMENTATIE<br/>OP<br/>BEDRIJFSNIVEAU</b> |

Inspireren, sensibiliseren, bewustmaken

KPI: bereik 2 miljoen burgers/jaar

KPI: bereik 10.000 individuele ondernemingen/jaar

coaching, begeleiding, advies  
(collectief en individueel) gericht op  
kennisdiffusie/kennistransfer

KPI: bereik: 500 unieke ondernemingen/jaar

Concrete  
implementatietrajecten bij  
bedrijven

KPI: bereik: 100 unieke ondernemingen  
per jaar

Onderzoek,  
kennisopbouw op  
individueel  
bedrijfsniveau

KPI: bereik: 30 individuele  
ondernemingen/jaar

- VLAIO
- PMV/LRM
- FIT
- ...

=> Toeleidersrol VLAIO-  
netwerk

# Positionering t.o.v. overige instrumenten

- Begeleiding van (groepen van) bedrijven met sensibiliserend, informierend oogpunt, begin van toepassing op individuele casus door specifieke begeleiding, coaching en advies, maar diepgaandere trajecten => kmo-portefeuille e.a.

# 4 werkpakketten

- Sensibilisering, bewustmaking, beeldvorming van innoveren en ondernemen
- Begeleiding van ondernemers en ondernemingen op kantelpunten in hun werking
- Geïntegreerde, selectieve begeleiding voor ambitieuze startups en scaleups vanuit het VLAIO-network
- Lerende netwerken innoveren en ondernemen voor blijvers

| Perceel/werkpakket   | Doelgroep                 | Oude strategische doelstellingen   | Nieuwe strategische doelstellingen   | niet  |
|--|---------------------------|--|--|---|
| <b>Sensibilisering, bewustmaking en beeldvorming van innoveren en ondernemen</b><br><br><b>(5 dienstverleners)</b> | Alle burgers, ondernemers | <ul style="list-style-type: none"> <li>• We verbeteren de perceptie omtrent ondernemers en ondernemerschap</li> <li>• Maatschappelijke status van succesvolle ondernemers verhogen</li> <li>• Ondernemerschap positioneren als een valabele carrièrekeuze</li> <li>• Iemand kennen die recent een onderneming gestart heeft</li> <li>• Stigma op falen wegnemen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Positieve beeldvorming rond ondernemen en innoveren als maatschappelijke drijvers</li> <li>• Ondernemen als valabele carrièrekeuze</li> <li>• Positieve beeldvorming inzake starten van een zaak (o.a. inclusieve)</li> <li>• Sensibilisering, bewustmaking inzake de impact van digitalisering op ondernemen en innoveren</li> <li>• Positieve beeldvorming rond STEM-ondernemerschap</li> <li>• Stigma op falen</li> <li>• Bewustmaking en inzicht geven van grote uitdagingen die het ondernemen en innoveren zullen transformeren: digitalisering, industrie 4.0, AI, CS, klimaat, energie, circulaire economie, ...</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Supernova</li> <li>- Sensibilisering door transitie managers, vb. OVAM voor circulaire economie</li> </ul> |



| Perceel/werkpakket   | Doelgroep   | Oude strategische doelstellingen  | Nieuwe strategische doelstellingen   |
|--|---|---|--|
| Begeleiding van ondernemers en ondernemingen op kantelpunten in hun werking<br>(5 dienstverleners) | Alle ondernemers, ondernemingen die te maken krijgen met structurele veranderingen in hun bedrijfsvoering | <ul style="list-style-type: none"> <li>We verhogen de startersgraad in Vlaanderen tot het niveau van vergelijkbare kenniseconomieën. We streven in lijn met de generieke aanpak naar een grotere vertegenwoordiging van doelgroepen (ouderen, allochtonen, vrouwen) in ondernemerschap.</li> <li>We organiseren begeleiding bij het onderzoek naar de haalbaarheid van de zaak, bij de eerste stappen als ondernemer/bijsturen op het ondernemingsplan</li> <li>We focussen op selectieve netwerken/communities voor ambitieuze en/of innovatieve startende ondernemers en voorzien binnen de levenscyclusbenadering netwerkmogelijkheden voor de professionalisering van gevestigde ondernemers</li> <li>We organiseren een effectieve levenscyclus begeleiding met focus op (pre)start &amp; aandacht voor toegang tot financiering (investor readiness) &amp; continuïteit (financiële geletterdheid, ondersteuning bedrijven in moeilijkheden, doorstart/herstart gefailleerden, opvolging &amp; overname)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>We verlagen de drempel om te starten met ondernemen door gepaste informatie, begeleiding en coaching voor alle kandidaat-ondernemers. Uitgangspunt hierbij is het creëren van een ‘recht op een ondernemingsplan’, aandacht voor strategische visie en het opbouwen van sociaal kapitaal.</li> <li>We organiseren een effectieve levenscyclus begeleiding met focus op de kantelpunten die ondernemers ervaren in elke levensfase: (pre)start, groei, opvolging &amp; overname, ondernemers in moeilijkheden, doorstart/herstart na faillissement</li> <li>We zorgen dat ondernemers klaar zijn en over een gepast begrippenkader beschikken om uitdagingen aan te pakken: investor readiness en financiële geletterdheid, digitale geletterdheid, innovatie (inclusief omgaan met transities), internationalisering, aandacht voor groene businessmodellen, ...</li> </ul> |

| Perceel   | Doelgroep            | Oude strategische doelstellingen  | Nieuwe strategische doelstellingen   |
|---|----------------------|---|--|
| <p>Geïntegreerde, selectieve begeleiding vanuit het Vlaio-netwerk voor ambitieuze startups en scaleups</p> <p>(5 dienstverleners)</p> | Startups en scaleups | <ul style="list-style-type: none"> <li>We verhogen het aandeel hoge groei ondernemingen in de Vlaamse ondernemingen</li> <li>We ondersteunen ondernemingen met hoog groei, internationaliserings- en innovatiepotentieel in hun specifieke noden</li> <li>We organiseren een doorgedreven begeleidingsprogramma om bedrijven met hoog groei potentieel te helpen hun groeipijnen te overwinnen en hun innovaties sneller naar de markt te brengen en organiseren van een selectief netwerk/community gericht op hoge groei bedrijven</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>We verhogen het aandeel hoge groei ondernemingen in de Vlaamse economie</li> <li>We ondersteunen ondernemingen met hoog groei, internationaliserings- en innovatiepotentieel met een geïntegreerde begeleiding die hen snel ingang laat vinden in het Vlaio-netwerk voor minstens de aspecten toegang tot kapitaal, toegang tot internationale markten, toegang tot talent, toegang tot kennis en kennisinfrastructuur en toegang en netwerkvorming met andere groeiers.</li> </ul> |

| Perceel   | Doelgroep  | Oude strategische doelstellingen | Nieuwe strategische doelstellingen  | aandachtspunten  |
|---|--|----------------------------------|---|--|
| <p>Lerende netwerken innoveren en ondernemen voor blijvers</p> <p>(7 dienstverleners)</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mature ondernemingen</li> <li>• Innovatievolgers</li> <li>• Blijvers</li> <li>• Ondernemingen geconfronteerd met veranderingen</li> </ul> | Nieuw perceel (vgl. VIS-volgers) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gevestigde bedrijven in netwerkverband van elkaar laten leren en kennis laten maken met de uitdagingen waar hedendaags ondernemen met te maken krijgt met een echte leercurve als resultaat</li> <li>• introductie/implementatie van reeds bewezen innovaties, die al ingang gevonden hebben bij de innovatietrekkers/vroege gebruikers, te versnellen bij de Vlaamse ondernemingen die moeilijker toegang hebben tot deze innovatie en/of niet op eigen initiatief bewezen innovaties zullen implementeren</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibiliteit in toelaten nieuwe onderaannemers tijdens contractperiode op alle vlakken</li> <li>• Geen continue dienstverlening, projectmatige invulling faciliteren</li> <li>• Hoe zullen dienstverleners zich organiseren</li> <li>• Bewaken balans innovatiegedreven en niet-innovatiegedreven thema's</li> </ul> |

# KPI's, vergoedingswijze, facturatie

- Behoud huidige werkwijze, licht aangepast
- Outputgerichte betalingen, bij voorkeur voor de gepresteerde diensten in de afgelopen vier maanden (3 betalingen per jaar)
- Verificatie van prestaties via e-rapporteringstool VLAIO (csv)
- KPI's op basis van bereik van aantal ondernemingen, aantal unieke ondernemingen en resultaat via het opgestarte vervolotraject

**MEER WETEN? [www.vlaio.be](http://www.vlaio.be)**

[info@vlaio.be](mailto:info@vlaio.be)

0800 20 555