**Stakeholderanalyse**

We gaan ervan uit dat de Vlaamse ondernemer beter ondersteund wordt wanneer partners uit het VLAIO Netwerk met elkaar samenwerken. Daarom vernemen we graag van indieners op deze overheidsopdracht hoe zij denken hun diensten te zullen verlenen in een netwerk van complementaire partners.

Hieronder kan u de Vlaamse actoren identificeren die volgens u relevant zijn voor het thema of de doelgroep waarrond u een dienstverlening wil aanbieden. U kan ze onderverdelen in niveaus van belangrijkheid:

**Niveau 3**

Op Niveau 3 plaatst u belanghebbenden waarmee u vooral informatie uitwisselt. Het gaat dan om partners die u moet informeren over uw eigen dienstverlening en over eventuele evoluties daarin. Omgekeerd stelt u zich ook op de hoogte van hún producten, diensten en expertises. Lijst hier partners op waarnaar u slechts bij uitzondering zal doorverwijzen, of waarmee er weinig complementariteit bestaat.

|  |
| --- |
| Relevante actoren op Niveau 3:* …
* …
* …
 |

**Niveau 2**

Op Niveau 2 plaatst u belanghebbenden waarvan u mag aannemen dat u geregeld naar elkaar door zal verwijzen. Het gericht doorverwijzen van een ondernemer naar het aanbod van partnerorganisaties beschouwen we als een integraal deel van een kwalitatieve dienstverlening. Dit is vooral belangrijk bij latente noden: dienstverleningen waarop de ondernemer eigenlijk beroep zou moeten doen, maar waar hij niet zelfstandig naar vraagt, omdat hij zijn nood niet beseft of het aanbod niet kent.

Er zijn minstens drie redenen waarom u zou kunnen doorverwijzen naar andere organisaties:

1. Vanuit een **keten- of levenscyclusbenadering**. Deze benadering gaat ervan uit dat de onderneming doorheen verschillende stappen of levensfases naar meer maturiteit, groei of succes begeleid wordt. De doorverwijzing heeft in dit geval dus te maken met de volgordelijkheid van de ondersteuning. Met andere woorden: lijst hier de actoren op waarnaar u zal doorverwijzen omdat zij een rol spelen in de ondersteuning van de ondernemer vóór, tíjdens of ná de dienstverlening die u zelf aanbiedt?

2. Vanuit een **inhoudelijke vraag**. U verwijst door naar partners met een specifieke inhoudelijke expertise en bijhorende adviesverlening. We denken hierbij aan sectorspecifieke actoren, of actoren die zich richten naar een technologisch domein, of actoren die fungeren als themabeheerder.

3. Omdat de ondernemer behoefte heeft aan een **andersoortige ondersteuning** dan die u zelf aanbiedt. U zet bijvoorbeeld een generische dienstverlening in de markt, terwijl de ondernemer ook een specifieke, punctuele vraag heeft. Denk ook aan minder vanzelfsprekende partners waarbij het verschil met uw eigen organisatie net zorgt voor de meerwaarde voor de onderneming (vanuit kruisbestuiving, cross-sectorale samenwerking, enz.). Als Agentschap Innoveren & Ondernemen vinden we het ook belangrijk dat u rekening houdt met partners die bedrijven helpen om hun innovatietraject verder vorm te geven en te begeleiden, zoals Speerpuntclusters, Innovatieve bedrijfsnetwerken, onderzoeksinstellingen, enz.

|  |
| --- |
| Relevante actoren op Niveau 2:* …
* …
* …
 |

**Niveau 1**

Op Niveau 1 brengt u partners aan die van cruciaal belang zijn voor het welslagen van de dienstverlening die u wil aanbieden. Het gaat dan om structurele partnerschappen die doelgericht overleg vragen omtrent het inschakelen van elkaars dienstverlening, zodat de ondernemer het aanbod als complementair en als afgestemd ervaart. Zulke concrete samenwerkingsafspraken kunnen betrekking hebben op het delen van (klanten-)informatie, op de intake of de vraagarticulatie, op de samenloop op concrete dossiers, op het samen in de markt zetten van een product of dienst, op de toeleiding naar de eigen dienstverlening, enz.

Voor Niveau 1 vragen we dat u niet alleen de relevante partners oplijst, maar dat u ook kort de beoogde samenwerking omschrijft.

|  |
| --- |
| Relevante actoren op Niveau 1 en de aard van de samenwerking:* …
* …
* …
 |