

Structurele partners ondernemerschap en innovatie(versnelling) binnen VLAIO Netwerk

Infosessie selectieleidraad

14 juni 2019

AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen

agenda



- **Partnerschappen binnen VLAIO-netwerk**
- **Procesverloop**
 - Indicatieve timing
- **Inhoudelijke toelichting 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
- **Juridische aspecten selectieleidraad**
- **KPI's, vergoedingswijze, monitoring**
- **Vragen en nabespreking**



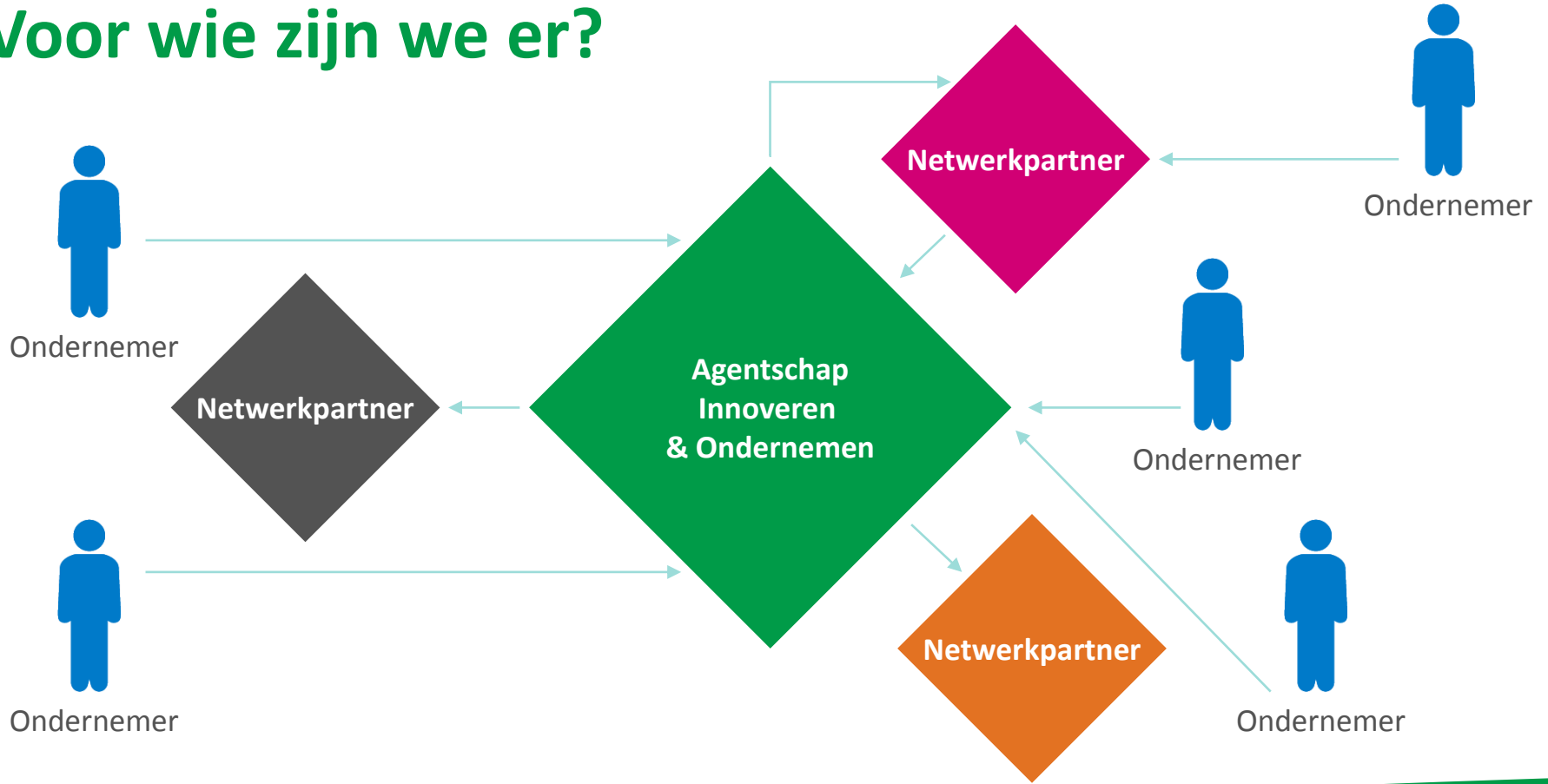
Vlaanderen
is ondernemen

Dienstverlening vanuit VLAIO Netwerk

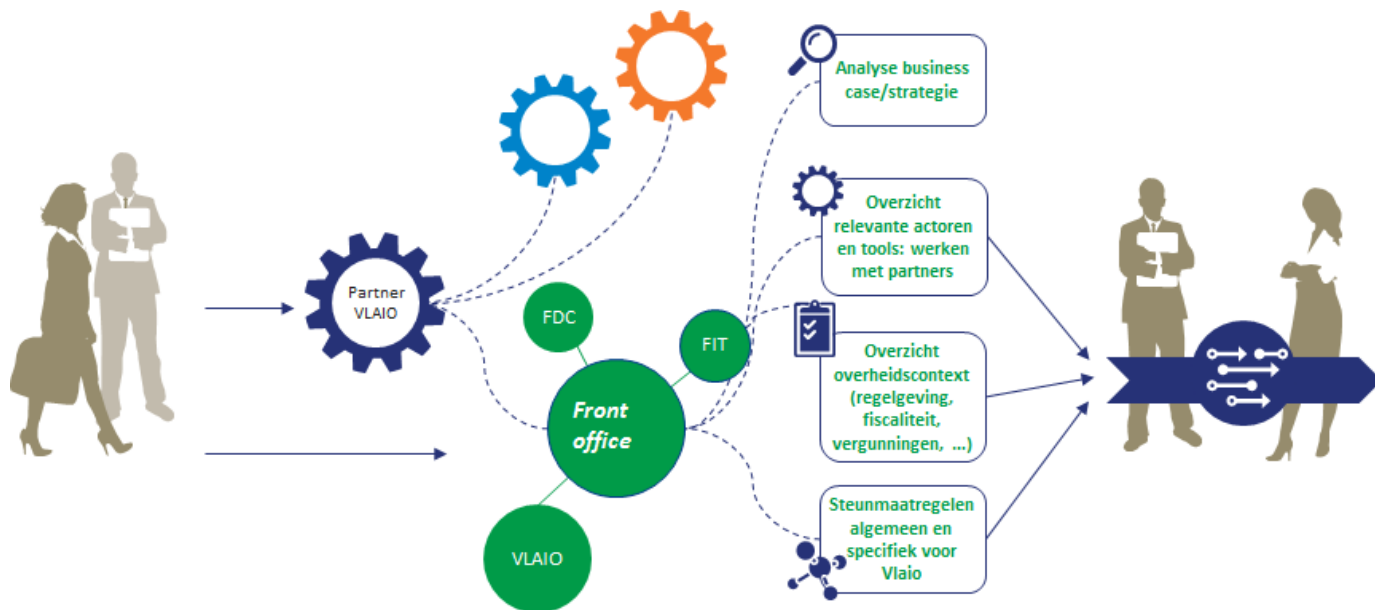
*‘Creëer het beste ecosysteem voor innoveren
en ondernemen in Europa’*

AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN

Voor wie zijn we er?

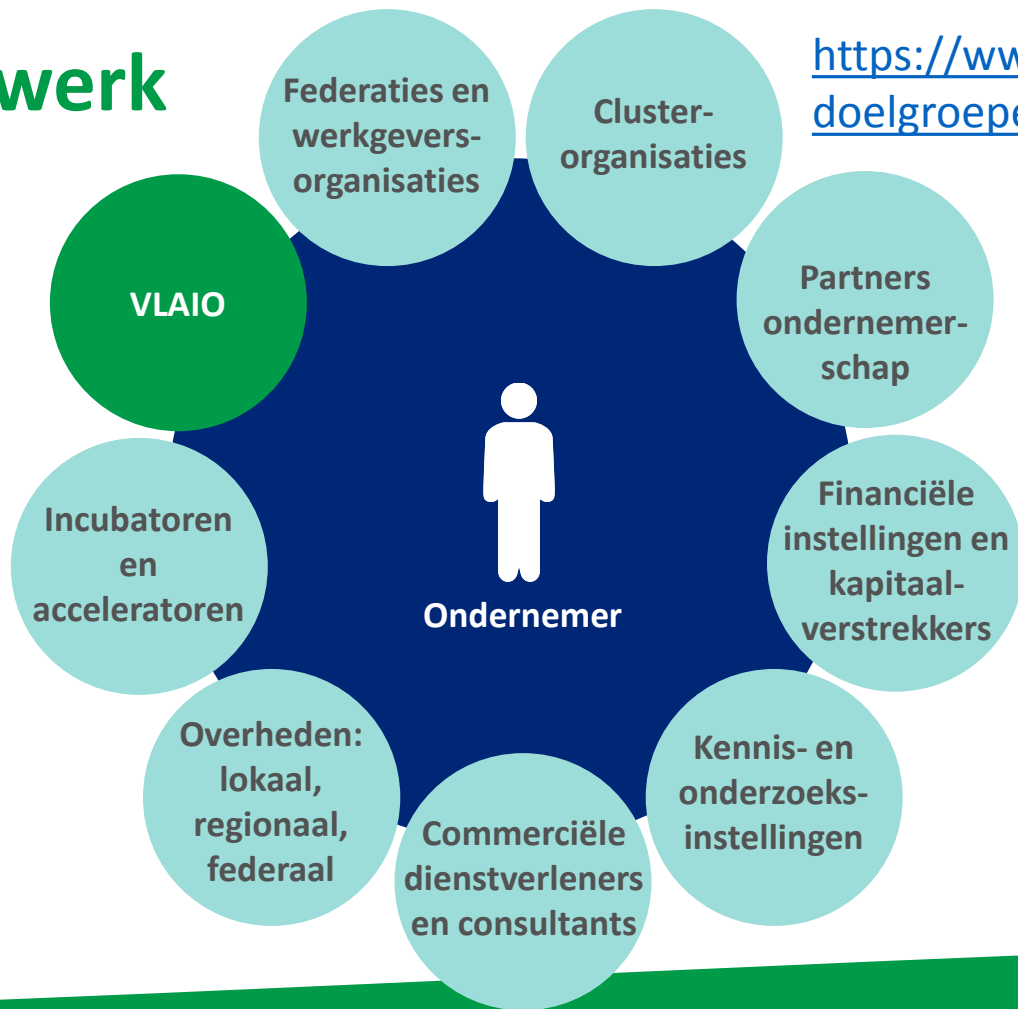


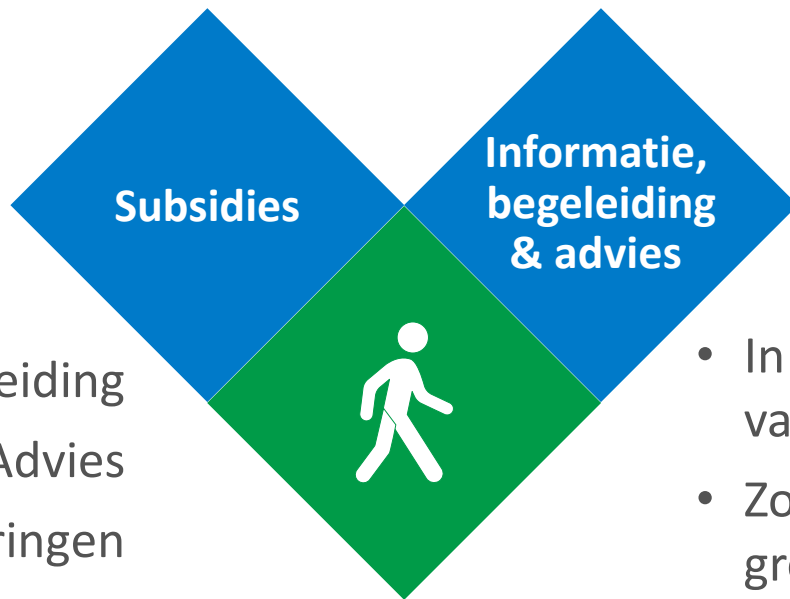
Partnerschappen binnen VLAIO-netwerk



VLAIO Netwerk

<https://www.vlaio.be/nl/andere-doelgroepen/vlaio-netwerk>





Opleiding

Advies

Investerings

Onderzoek & ontwikkeling

- In verschillende levensfasen: van opstart tot overdracht
- Zowel individuele trajecten als groepsessies en netwerking
- vlaio.be/sterkondernemen

Dienstverlening aan ondernemers via partners ondernemerschap

PERCEEL 1 sensibilisering en beeldvorming

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

PERCEEL 2 levenscyclusbenadering

- Unizo
- Voka
- Confederatie Bouw
- EY
- NSZ

PERCEEL 3 (hoge) groei / ambitieus ondernemerschap

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



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



Vlaanderen
is ondernemen

Procesverloop

AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN

Indicatieve timing

- **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
 - Datagedreven ecosysteem
 - Round-up co-creatie
- **Q1/2019: uitwerken visienota en bestek**
- **27 mei 2019: lancering mededingingsprocedure met onderhandelingen**
- **4 juli 2019, 16.00 uur: opening kandidaatstelling**
- **Juli 2019: onderzoek kandidaatstellingen, selectie kandidaten**
- **Najaar 2019, mogelijk september 2019: verzoek aan geselecteerde kandidaten om offerte in te dienen**
- **Najaar 2019: onderzoek offertes + opstart onderhandelingen**
- **Maart 2020: afronding onderhandelingen**
- **April – juni 2020: toewijzingsprocedure**
- **1 juli 2020: start dienstverlening (4 periodes van 12 maanden)**

**nieuwe Vlaamse Regering,
minister kan nog andere
beslissing nemen**

Inhoudelijke toelichting 4 werkpakketten

AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen

4 Percelen

Perceel 1	Perceel 2	Perceel 3	Perceel 4
Sensibilisering, bewustmaking, beeldvorming van innoveren en ondernemen	Begeleiding van ondernemers en ondernemingen op kantelpunten in hun werking	Geïntegreerde, selectieve begeleiding voor ambitieuze startups en scale-ups	Lerende netwerken rond vernieuwing van bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen innovaties
Maximum 5 dienstverleners	Maximum 5 dienstverleners	Maximum 5 dienstverleners	Maximum 7 dienstverleners

4 percelen

- Het staat de dienstverlener vrij een voorstel te doen over activiteiten en gebruikte werkvormen.
- Dienstverleners die inschrijven op meerdere percelen kunnen uiteraard synergie nastreven tussen de percelen
- Via modulair opgebouwde begeleidingstrajecten kunnen voorstellen ingediend worden over levensfasen of thema's, of werkvormen heen

Toelichting per perceel

AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen

Perceel 1: beeldvorming, sensibilisering, bewustmaking

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



Perceel 1: beeldvorming, sensibilisering, bewustmaking

Thema's:

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

Perceel 1: beeldvorming, sensibilisering, bewustmaking

Doelgroep

- Gehele bevolking, ruim direct bereik bij (potentiële) ondernemers en burgers

Activiteiten:

- Activiteiten met breed direct bereik
- brede media-aandacht
- blijvend effect in aan het evenement gekoppelde groepen waaruit gesprek en discussie ontstaat die tot veranderende inzichten en gedrag leidt bij de doelgroep



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

Doelstelling begeleiding binnen levenscyclusbenadering

- Levenscyclus blijft centrale benaderingswijze
- Begeleiding van de ondernemer vanaf het latente ondernemerschap over de fase van opstart tot matuur ondernemerschap
- Gepaste begeleiding voorzien binnen elke levensfase en voor de overgang tussen verschillende levensfasen
- Veel ondernemers zitten op zo'n overgang, een kantelpunt van de onderneming
- Doorstroming tussen instrumenten en acties in verschillende levensfasen of een nazorg op een doorlopen traject in een vorige levensfase, zijn ook belangrijke aandachtspunten om de (kandidaat-)ondernemers optimaal door deze kantelpunten te loodsen.

www.sterkondernemen.be



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

Thema's begeleiding binnen levenscyclusbenadering

- VLAIO zal streven naar een optimaal aanbod voor ondernemers in volgende levensfasen:
 - Prestart
 - Start en herstart in het kader van 2de kans ondernemen
 - Professionalisering en groei (mature ondernemingen)
 - Opvolging en overname
 - Ondernemingen in moeilijkheden
- Visietekst bevat aandachtspunten per levensfase.

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

Doelgroep begeleiding binnen levenscyclusbenadering

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

Activiteiten binnen levenscyclusbenadering

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

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

Doelstelling begeleiding investor readiness en financiële geletterdheid

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

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

Thema's begeleiding investor readiness en financiële geletterdheid

- Financiële geletterdheid/basis juridische kennis rond financiering
- Kennis alternatieve financiering
- investeringsklaar zijn/maken van de ondernemer, onderneming én hun vertrouwenspersonen
- Opzetten van 'investor-readiness programma's'
- Afstemming financiële noden en effectieve gebruik financiële instrumenten en modaliteiten
- Matchmaking-inspanningen: ondernemers linken aan investeerders, verbindingen leggen binnen financieel ecosysteem
- Aandacht en kennis bij de kmo's over hun rating
- Aandacht voor de component van 'interne financiering'
- Vinden van de geschikte financiële partners, financieringsmix en de geschikte financieringsmodaliteiten
- Niet alleen (i) de relatie financieringsverschaffers – ondernemer dient verder versterkt te worden, ook (ii) de relatie tussen de ondernemer en andere spelers in het financiële ecosysteem (o.a. boekhouders, bedrijfsrevisoren, financieel adviseurs, financiële intermediairs, juridische raadgevers, ...) én (iii) de relatie tussen de spelers binnen het financiële ecosysteem onderling dient versterkt te worden.

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

Afstemming begeleiding investor readiness en financiële geletterdheid met rol van VLAIO

- VLAIO bedrijfsadviseurs
- Zitdagen PMV
- FINMIX
 - Toeleiding
 - Nazorgtraject
- Groeifinanciering van werkkapitaal en investeringen

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

Doelgroep begeleiding investor readiness en financiële geletterdheid met rol van VLAIO

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

Activiteiten

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

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

Doelstelling digital readiness en digitale geletterdheid

- horizontale eerstelijnsbenadering
 - Sensibiliseren, informeren en eerste ondersteuning voor brede aanpak van de uitdagingen van digitalisering
 - Voorbereiding op meer diepgaande, specialistische acties
 - ingaan op meer specialistische domeinen zoals AI, cybersecurity, e-commerce in de detailhandel, etc.
- Een horizontale sokkel digitalisering moet helpen om een kwaliteitsvolle dienstverlening uit te bouwen rond de verschillende technologie-gedreven programma's of beleidsagenda's (Artificiële Intelligentie, Cybersecurity maar ook AR/VR/XR) uit te bouwen. Daarin wordt technische competentie ingezet in combinatie met domein/sector-specifieke expertise om gespecialiseerde ondersteuning te bieden aan de ondernemingen. Hier is zeker ruimte om synergie en samenhang na te streven met de werkingen die onder perceel 4 beoogd worden.

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

Thema's digital readiness en digitale geletterdheid

- artificiële intelligentie (AI), cybersecurity, virtual reality en augmented reality, e-commerce en digitalisering in de detailhandel, ... (detailslides over AI en CS volgen nog)
- digitale transformatie en de impact daarvan op de processen, de producten en het businessmodel

Doelgroep digital readiness en digitale geletterdheid

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

Activiteiten digital readiness en digitale geletterdheid

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

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

Doelstelling internationalisering

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

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

Thema's internationalisering

Exportgericht

- sensibiliseren en informeren over het belang van een duurzame aanwezigheid op een buitenlandse markt
- sensibiliseringsactiviteiten, die voor de indiener nieuwe doelgroepen bereiken en erop gericht zijn om bedrijven met exportpotentieel te detecteren
- Toeleiding naar FIT/VLAIO
- Leveren van basisinfo

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

Thema's internationalisering

Retentie

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

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

Thema's internationalisering

Acquisitie ambitieuze buitenlandse startups en scale-ups

- Als Vlaanderen en haar breed ecosysteem inzake innoveren en ondernemen zich actiever internationaal wil positioneren moeten we ook in staat zijn om buitenlands ondernemerstalent hier beter te ontvangen en te begeleiden. Onderstaande acties kunnen hiertoe bijdragen:
- De dienstverlening die in de markt gezet wordt, bijvoorbeeld de dienstverlening gericht op hoge groeibedrijven, openstellen en toegankelijk maken voor de doelgroep van ambitieuze buitenlandse startups en scale-ups, o.a. ook door de taal waarin de dienstverlening wordt aangeboden aan te passen specifiek voor deze doelgroep.
- Een pro actieve, klantgerichte benadering en werking (intake & eventuele doorverwijzing) voor deze doelgroep voorzien:
 - met affiniteit voor de eigen noden & behoeften van deze doelgroep (= snel aansluiting vinden met lokaal ecosysteem – proactief benaderd worden door dit ecosysteem)
 - vanuit samenwerking tussen partners binnen het VLAIO netwerk
 - die in eerste contacten mogelijks intensiever kan zijn dan voor een Vlaamse startup
 - waarbij de nadruk meer komt te liggen op het informeren over aanbod van en navigeren doorheen/matchmaking met het lokale ecosysteem

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

Doelgroep internationalisering

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

Activiteiten internationalisering

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

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

Doelstelling innovatie, transities, klimaat en actuele beleidsthema's

- ondernemers voorbereiden en begeleiden doorheen momenten van transformatie
- synergie en samenhang perceel 4

Thema's innovatie, transities, klimaat en actuele beleidsthema's

- innovatiethema's, transitithema's (energie, circulaire economie, industrie 4.0, ...) binnen de beleidsagenda's van de Vlaamse overheid
- Besliste beleidsagenda's:
 - Klimaatsbeleidsplan
 - transities energie, circulaire economie en industrie 4.0
- Voorstel (SLA) over de wijze waarop nieuwe noden van de overheid kunnen ingevuld worden (infosessies)

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

Doelgroep innovatie, transitie, klimaat en actuele beleidsthema's

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

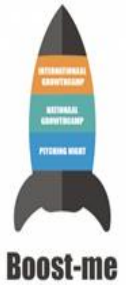
Activiteiten innovatie, transitie, klimaat en actuele beleidsthema's

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

Perceel 3: Geïntegreerde, selectieve begeleiding startups, scale-ups

Doelstelling

- 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'.
- Groeiproces structureel ondersteunen en versnellen.
- meetbare veranderingen en doelstellingen, horizon van 2 jaar



Lerend netwerk voor ambitieuze ondernemers



Perceel 3: Geïntegreerde, selectieve begeleiding startups, scale-ups

Thema's

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

Activiteiten

- Sensibiliseren, informeren
- Individuele begeleiding
- Collectieve begeleiding en netwerkformules
- Missies, bootcamps, matchmakings, hackatons
- Online tools

Perceel 3: Geïntegreerde, selectieve begeleiding startups, scale-ups

Doelgroep (doelstelling, instroom 300 bedrijven per jaar)

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

Perceel 4: Lerende netwerken vernieuwing bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen innovaties (NIEUW)

▶ DOELSTELLING

- ▶ Door middel van kennisoverdracht en ervaringsuitwisseling de bedrijfsvoering van ondernemingen professionaliseren en vernieuwen
- ▶ De introductie/implementatie van reeds bewezen innovaties versnellen

▶ DOELGROEP

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



Perceel 4 - Lerende netwerken vernieuwing van bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen innovaties (**NIEUW**)

▸ **THEMA's**

- Alle aspecten van **generieke managementdomeinen en bedrijfsuitvoeringsaspecten** (leiderschap, financiering, personeel, businessmodellen, ...)
 - Mentorformules, ervaringsuitwisseling, intervisie, kennisoverdracht, ...
- **Innovatieve thema's** met een duidelijke doorvertaling naar de implementatie van een concrete technologie, proces, **die op korte termijn toepasbaar te zijn en geen verder onderzoek meer vergen**
 - al ingang gevonden bij innovatietrekkers/vroege gebruikers
 - Versnelling van adoptie bij Vlaamse ondernemingen die moeilijker toegang hebben tot deze innovatie en/of niet op eigen initiatief zullen innoveren
- Ook thema's die passen binnen zowel de actieplannen AI en CS als het Vlaams Klimaatsbeleidsplan en de transitiedomeinen
 - ! Ruimte voor synergiën met perceel 2

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

▸ ACTIVITEITEN

- Het belangrijkste deel van de dienstverlening dient te bestaan uit **begeleidingstrajecten in groepsverband** die zowel de **algemene kennisoverdracht** als het **begeleiden/coachen van de ondernemingen** bij de doorvertaling van de kennis naar de concrete ondernemingscontext en de eerste stappen naar de implementatie omvatten.
 - begeleidingstraject = één jaar, gespreid over een aantal sessies in groepen
 - Laagdrempelig, met diepgang, op maat van de noden van de doelgroepbedrijven
 - Openheid van werkvormen (workshops, demonstreren van innovaties, getuigenissen, ervaringsuitwisseling, online tools, ...)
 - Inzet van juiste experts (technische/specialistische expertise)
 - voorstel met de eigenheid van functioneren van de groepen (aantal bijeenkomsten, deelnemers, diepgang van werking en leercurve, etc.)
 - Beperkte individuele begeleiding (perceel 2), gericht op het beantwoorden van punctuele vragen naar aanleiding van de eerste implementatiestappen



Vlaanderen
is ondernemen

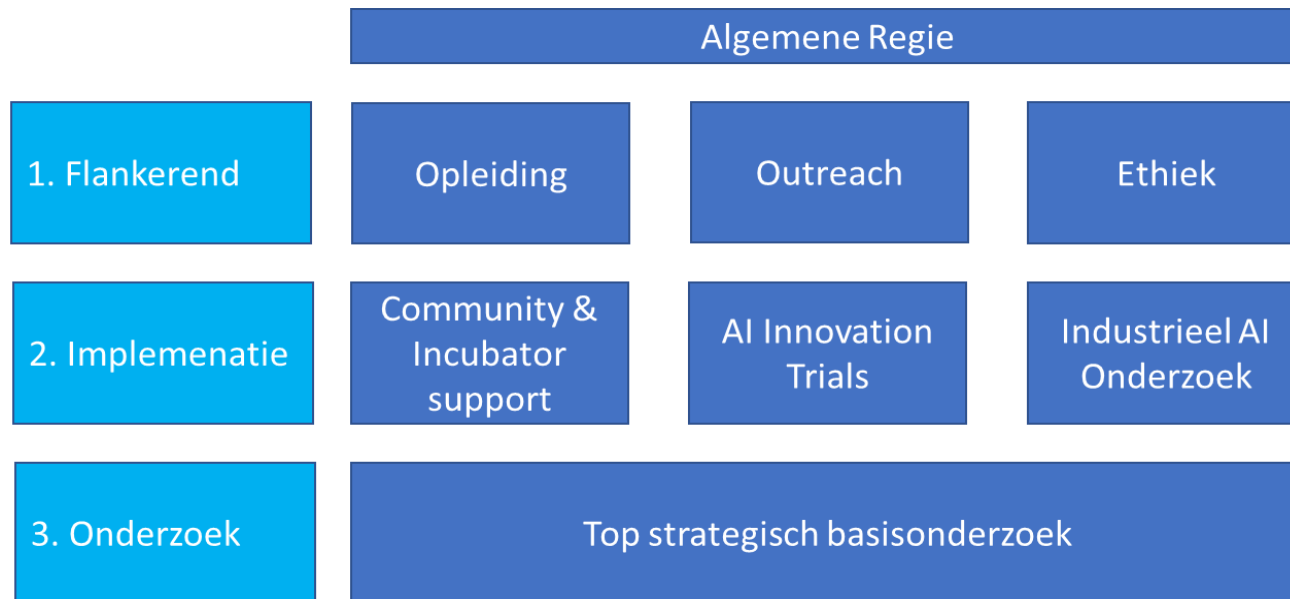
beleidsagenda's AI en CS

www.vlaio.be/ai

www.vlaio.be/cs

AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN

Beleidsagenda Artificiële Intelligentie en Cybersecurity



Digitaliseringsagenda

Digitalisering van de Vlaamse industrie
(brede communicatie, outreach, acties richting volgers, ...)

AI

CS

AR/VR

...

Implementatie in het Vlaamse bedrijfsleven

Daarbij zetten we onze VLAIO innovatie-instrumenten in, van generiek naar specifiek

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

Inspireren, sensibiliseren, bewustmaken

aard KPI: breed bereik bij burgers/ondernemers/ondernemingen

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

KPI: bereik: enkele duizend unieke ondernemingen/jaar

Concrete
implementatietrajecten
bij bedrijven

KPI: bereik: honderden unieke
ondernemingen per jaar

Onderzoek,
kennisopbouw op
ind. bedrijfsniveau

KPI: bereik: tientallen
individuele ondernemingen/jaar

Implementatie AI en CS

Actie 1: ondersteunen van bedrijven om AI-innovatie en – implementatie experimenten op te zetten

- Individueel
- Collectief

Actie 2: Ondersteunen van bedrijven in de realisatie van industrieel onderzoek

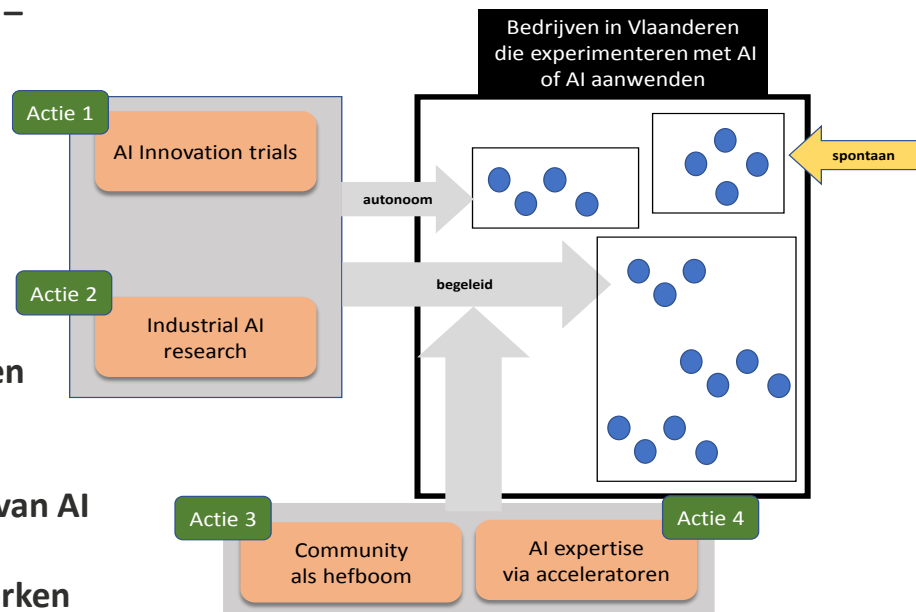
- Zowel nieuwe AI-gebaseerde business cases als aanwending van AI om meerwaarde te realiseren
- Verder bouwend op strategisch basisonderzoek

Actie 3: Ondersteunen van communities om de adoptie van AI en CS te versnellen

- Laat toe een domeinspecifieke aanpak uit te werken

Subactie 3 (actie 4 op fig.): Ondersteunen van acceleratoren en incubatoren om bedrijven te helpen met AI-uitdagingen

Nieuwe actie 4: Rol Hogescholen, aandacht voor zorgsector



Bestek ondernemerschapstimulering en actieplannen AI en CS

- Ondernemingen worden met de nodige diepgang en expertise begeleid om op een juiste manier om te gaan met deze uitdagingen
- Nood aan slimme partnerschappen
- Samenwerking met al bestaande '*communities*' als aandachtspunt
- Mogelijkheid om een overkoepelend voorstel in te dienen met een dienstverleningsaanbod in meerdere percelen --- > geen verplichting

Bestek ondernemerschapstimulering en actieplannen AI en CS

- Perceel 1 == > brede sensibiliserings en bewustmaking rond AI/CS
- Perceel 2 == > luik 'digital readiness en digitale geletterdheid'
 - Kwaliteitsvolle dienstverlening gericht op sensibiliseren, informeren en eerste (individuele) ondersteuning
 - zowel brede aanpak digitaliseringsuitdagingen als meer specialistische domeinen zoals AI, cybersecurity, AR/VR, ...
- Perceel 4 == > adoptie van bewezen innovaties
 - duidelijke doorvertaling naar de implementatie van een concrete technologie, proces die op korte termijn toepasbaar is zonder bijkomend collectief vertaalonderzoek of kennisopbouw

	COOCK	Digital readiness (perceel 2)	Lerende netwerken (perceel 4)
Kenmerken	<ul style="list-style-type: none"> - Specifieke collectieve noden doelgroep al bekende bij indiening (focus + afgelijnd) - Bestaande (technologische) risico's bij implementatie - Minstens component vertaalonderzoek - Bedrijfsspecifieke cases verplicht (resultaatsverbintenis) - Concreet valorisatieplan voor ruimere verspreiding 	<ul style="list-style-type: none"> - Generieke invalshoek: algemene problematiek rond digitale transformatie en de impact daarvan op de processen, de producten en het businessmodel. - Horizontale kwaliteitsvolle eerstelijnsbandering niet beperkt tot AI en CS 	<ul style="list-style-type: none"> - Geen (grote) technologische en/of marktrisico's meer bij implementatie--- > bewezen innovaties - Focus ligt op implementatie technologie - Geen collectieve kennisopbouw / vertaalonderzoek meer nodig - Begeleidingstrajecten in groepsverband
Prioritaire doelgroep	Early adopters, met verdere verspreiding	Alle ondernemingen	Alle ondernemingen met focus op potentiële innovatoren
Begunstigde	Steun aan OZI	Niet gespecificeerd	Niet gespecificeerd
Modaliteiten	1-3 jr, min 1 VTE - max 500 dzEUR steun, 60%-100% (resultaatsverbintenis afh van cases)	4 jr, offerte~70% (resultaatsverbintenis)	4 jr offerte,~70% (resultaatsverbintenis)

KPI's, vergoedingswijze, facturatie

- #KPI 1: Beeldvormende, mediavriendelijke, grootschalige events, happenings
- #KPI 2: Sensibiliseren, informeren
- #KPI 3: Individuele begeleiding
- #KPI 4: collectieve begeleiding en netwerkformules
- #KPI 5: Missies, bootcamps, matchmaking, hackatons, ...
- #KPI 6: Online tools
- #KPI 7: Opgestarte vervolgtrajecten of implementaties

Rapporteren

- Bereik ondernemingen
- Bereik unieke ondernemingen
- Opgestarte vervolgtrajecten

KPI's, vergoedingswijze, facturatie

- 3 betalingen per jaar, gebruik e-rapporteringstool (csv)
- outputgerichte betalingen
- de uitbetaling aan de dienstverlener gebeurt in maximaal drie schrijven
 - De eigen bijdrage van de ondernemer (of sponsor)
 - VLAIO betaalt 50 procent van haar bijdrage van zodra de eigen bijdrage van de ondernemer (of sponsors) definitief verworven is voor de dienstverlener
 - VLAIO betaalt 50 procent van haar bijdrage van zodra het afgesproken traject succesvol beëindigd werd door de ondernemer
- financieringspercentage
 - Perceel 1: 70% bijdrage vanuit VLAIO
 - Perceel 2: 70% bijdrage vanuit VLAIO
 - Perceel 3: 70% bijdrage vanuit VLAIO
 - Perceel 4: 70% bijdrage vanuit VLAIO

Juridische procedure

AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen

Juridische procedure

- Mededingingsprocedure met onderhandeling voor diensten met Europese bekendmaking
- **selectiefase: kandidaatstelling**
 - aankondiging van de opdracht met vermelding van de selectiecriteria in een selectieleidraad
- **gunningsfase: offerte indienen**
 - geselecteerde dienstverleners mogen een offerte indienen



Juridische procedure:

- ▶ **Selectiefase lopende**
- ▶ **Kandidaatstelling indienen tegen 4 juli, 16.00 uur via e-tendering**
 - ▶ **Laattijdig, per mail, onkundig met e-tendering, ...: kandidaatstelling zal niet behandeld worden**
 - ▶ **Nog geen inhoudelijk uitgewerkte offerte nodig, enkel de geschiktheid van de kandidaten zal beoordeeld worden**

Bespreking juridische bepalingen

1. Aantal offertes per kandidaat	6. Communicatieverplichtingen
2. Duur overeenkomst	7. Uitsluiting
3. Overheidstaak gefinancierd met publieke middelen	8. Selectiecriteria
4. Onvoorwaardelijke aanvaarding selectieleidraad	9. Beroep op draagkracht andere entiteiten
5. GDPR	10. Uniform Europees Aanbestedingsdocument

1. Aantal offertes per kandidaat

- ▶ Een kandidaat mag slechts 1 aanvraag tot deelneming (per perceel) indienen
 - ▶ Eén organisatie mag echter wel deelnemen in meerdere kandidaten
 - ▶ Zo kan hij in meerdere combinaties zonder rechtspersoonlijkheid deelnemen
 - ▶ of als kandidaat zelf een aanvraag tot deelneming indienen en daarnaast optreden als deelnemer van een combinatie zonder rechtspersoonlijkheid
 - ▶ Tevens kan hij binnen één of meerdere kandidaten optreden als entiteit/onderaannemer op wiens draagkracht de kandidaat een beroep doet.

1. Aantal offertes per kandidaat

▸ Belangrijk

- Partnerschap hoeft niet definitief gekend te zijn op ogenblik van de kandidaatstelling
- Kandidaatstelling bepaalt wel hoofdaannemer
- Bijkomende partners/onderaannemers in volgende fasen zijn toegestaan
- In fase offerte-indiening mogen geselecteerde kandidaten, niet-geselecteerde kandidaten opnemen als partner in hun offerte

⇒ Flexibiliteit in samenstelling consortium blijft

2. Duur overeenkomst

- **Opdracht voor 1 jaar, 3 x verlengbaar (= 4 jaar)**
- **Geen exclusiviteit**
 - **Andere overheidsopdrachten voor gelijkaardige dienstverlening mogelijk**

3. Overheidstaak gefinancierd met publieke middelen (Dienst algemeen belang)

- ▶ **Uitbesteding van een overheidstaak, gefinancierd met publieke middelen. De dienstverlening wordt zonder discriminatie opengesteld aan alle geïnteresseerde (kandidaat)-ondernemers binnen het Vlaamse Gewest en zo actief bekendgemaakt conform de afspraken die daarover gemaakt worden met het Agentschap Innoveren & Ondernemen. De opdrachthouders die de opdracht uitvoeren aanvaarden dat ze aan het gebruik maken van de dienstverlening door een onderneming geen voorwaarden kunnen koppelen inzake lidmaatschap van de organisatie van de opdrachthouder of preferentieel statuut van klanten (bv. bevoorrechte toegang voor abonnees, lagere prijs voor leden,...)**

4. Onvoorwaardelijke aanvaarding selectieleidraad

- ▶ Door het indienen van een aanvraag tot deelneming aanvaarden de kandidaten onvoorwaardelijk de inhoud van de selectieleidraad en de bijhorende opdrachtdocumenten en de invulling van de gunningsprocedure zoals deze in de selectieleidraad beschreven is en aanvaarden zij zelf door de bepalingen ervan gebonden te zijn.
- ▶ Indien de kandidaat in dat verband een bezwaar heeft, dient hij dat schriftelijk en per aangetekende post binnen zeven kalenderdagen na ontvangst van de selectieleidraad, bekend te maken aan de aanbestedende overheid met omschrijving van de reden.

5. GDPR

- ▶ Alle gegevens inzake gebruikers van de dienstverlening die de opdrachthouders verzamelen in het kader van de opdracht, verzamelen en verwerken zij in opdracht, in naam, voor rekening en volgens de instructies van de aanbestedende overheid. Wanneer deze gegevens “persoonsgegevens” in de zin van de AVG uitmaken, handelen de opdrachthouders met betrekking tot deze Persoonsgegevens als “**verwerker**” in de zin van de AVG in opdracht van de aanbestedende overheid als “**verwerkingsverantwoordelijke**” in de zin van de AVG.
- ▶ De opdrachthouders zullen zich beperken tot het verzamelen en verwerken van de Persoonsgegevens welke door de aanbestedende overheid zullen worden bepaald en doorheen de procedure kunnen worden aangepast.
- ▶ Verplichting gebruik eOpvolgingstool
- ▶ De opdrachthouders zullen de klanten bij het eerste contact informeren over de verwerking van hun Gegevens door middel van een verklaring waarvan het ontwerp ter beschikking zal worden gesteld door de aanbestedende overheid. ...
- ▶ De opdrachthouders zullen de Gegevens op geen enkele andere manier verwerken dan in het kader van de opdracht. De opdrachthouders zullen de ondernemingen in de bovenvermelde verklaring duidelijk informeren over enige bijkomende doelstelling waarvoor zij de Gegevens zelf verwerken als “verwerkingsverantwoordelijke” in de zin van de AVG. Voor een dergelijke verwerking zal de aanbestedende overheid op geen enkele manier verantwoordelijk of aansprakelijk kunnen worden gesteld.
- ▶ De opdrachthouders zullen de nodige technische en organisatorische maatregelen treffen teneinde erop toe te zien dat Gegevens worden verwerkt in overeenstemming met de AVG en een passend beveiligingsniveau te waarborgen. Op vraag van de aanbestedende overheid geven de opdrachthouders hierover de nodige technische informatie. In het bijzonder, beschikt de inschrijver over een ISO 27001- certificaat of gelijkwaardig. Bij gebrek hieraan verbindt de inschrijver zich hiertoe dit tijdens de uitvoering van het contract te behalen.
- ▶ ...
- ▶ Op het moment van beëindiging van de opdracht zullen de opdrachthouders alle Gegevens waarvoor de opdrachthouders niet zelf over enige gerechtvaardigde grond voor verwerking beschikt, naar keuze van de aanbestedende overheid, vernietigen en/of aan de aanbestedende overheid teruggeven, en zullen de opdrachthouders bestaande kopieën van die Gegevens vernietigen, tenzij het bijhouden ervan wettelijk verplicht is.
- ▶ De opdrachthouders zijn volledig aansprakelijk voor elke vordering die men zou instellen met als motivering dat de opdrachthouders zich niet hebben gehouden aan de AVG, de opdracht en/of enige door de aanbestedende overheid gegeven instructie.
- ▶ Mogelijkheid 1 controle per jaar

6. Communicatieverplichtingen

- combined brand
- aanlevering testimonials
- update coaching- en adviesdatabank
- social media
- netwerkplatform

7. Uitsluiting

- ▶ De kandidaat mag zich niet bevinden in één van de in de artikelen 67 tot en met 69 van de Wet Overheidsopdrachten bedoelde situaties. Dit behelst de verplichte uitsluitingsgronden, de uitsluitingsgronden in verband met fiscale en sociale schulden, en de facultatieve uitsluitingsgronden.
- ▶ Indien een verplichte of facultatieve uitsluitingsgrond van toepassing is op de kandidaat, mag de kandidaat bewijzen dat de corrigerende maatregelen die hij heeft genomen voldoende zijn om zijn betrouwbaarheid aan te tonen ondanks de toepasselijke uitsluitingsgrond. Als de aanbestedende overheid dat bewijs toereikend acht, wordt de betrokken kandidaat niet uitgesloten van de plaatsingsprocedure.

8. Selectiecriteria

1. Financieel economische draagkracht

- ▶ minimale vereisten
 - ▶ de uitvoering van de opdracht kunnen aanvatten zonder uitbetaling van voorschotten;
 - ▶ beschikken over een volwaardige verzekering inzake beroepsaansprakelijkheid (perceel 2, 3 en 4)
- ▶ hoe aantonen?
 - ▶ een passende bankverklaring conform bijlage 11 van het KB Plaatsing;
 - ▶ een overzicht van de verzekeringen waarover de dienstverlener beschikt en waaruit blijkt dat het ingezette personeel verzekerd is voor fouten die ze maakt in de uitvoering van de opdracht en die schade kan berokkenen aan de ondernemer;
 - ▶ interne policy waarmee de inschrijver verzekert dat diens onderaannemers die worden aangetrokken tijdens en bij de uitvoering van deze opdracht over een voldoende beroepsverzekering beschikken. (perceel 2)

8. Selectiecriteria

2. a. Perceel 1: technische bekwaamheid

- De minimale vereisten:
 - aantoonbare ervaring met het organiseren van acties of evenementen die een impact hebben op de sensibilisering en beeldvorming rond innoveren en ondernemen of beeldvorming rond belangrijke maatschappelijke thema's waar een gedragsverandering beoogd wordt, bv. digitalisering, energie, circulaire economie, klimaat,...
 - aantoonbare ervaring met het bereiken en beïnvloeden van percepties en zienswijzen bij grote groepen mensen;
 - in staat zijn bijkomende inkomsten te genereren bovenop de vergoedingen aangeboden in dit bestek via inschrijvingsgelden, sponsoring, betaalde randanimatie, etc.
- De inschrijver toont die aan door het voorleggen van:
 - een selectie van **minimaal 1 en maximaal 5 acties of evenementen** die opgezet werden binnen het voorwerp van dit perceel met beschrijving van het voorwerp, opzet, bereik en impact van deze actie en het inkomstenmodel

8. Selectiecriteria

2. b. Perceel 2: technische bekwaamheid

De minimale vereisten:

- ▶ aantoonbare ervaring met dienstverlening aan ondernemers en ondernemingen op vlak van problematieken binnen het voorwerp van dit perceel;
- ▶ kennis van niet hoofdzakelijk eigen productgebonden informatieverschaffing, adviesverlening, begeleiding en coaching van ondernemers;
- ▶ kennis en ervaring met het Vlaamse overheidslandschap en overheidsinstrumentarium ter ondersteuning van ondernemers;
- ▶ in staat zijn de dienstverlening Vlaamsbreed uit te rollen, op vlak van beschikbaar inzetbaar personeel op verschillende disciplines en Vlaamsbreed lokaal beschikbaar en dit waar nodig in samenwerking met andere actoren;
- ▶ in staat zijn een hoge zelfvoorzieningsgraad te realiseren door bijkomende inkomsten te genereren bovenop de vergoedingen aangeboden in dit bestek via inschrijvingsgelden, sponsoring, betaalde randanimatie, etc.;
- ▶ aantoonbare ervaring met werkende praktijken in de begeleiding van individuele ondernemers.

8. Selectiecriteria

2. b. Perceel 2: technische bekwaamheid

De inschrijver toont die aan door het voorleggen van:

- relevante ervaring met het Vlaamsbreed aanbieden van dienstverlening aan ondernemingen binnen het voorwerp van dit perceel. Onder ervaring wordt minimaal vijf jaar ervaring met de doelgroep verstaan, de relevantie van de ervaring moet aangetoond worden door de kandidaat. De doelgroep zijn alle (kandidaat)-ondernemers in Vlaanderen; alle segmenten van (potentiële) ondernemers, vzw's met commercieel oogmerk, socio profit en bijberoepers;
- relevante ervaring en bekendheid aantonen met het Vlaamse overheidslandschap inzake ondersteuning van ondernemers;
- relevante ervaring met het afsluiten van partnerschappen met andere organisaties;
- relevante ervaring met het aantrekken van inkomsten via sponsoring, inschrijvingsgelden, ...

8. Selectiecriteria

2. c. Perceel 3: technische bekwaamheid

De minimale vereisten:

- aantoonbare ervaring met het organiseren van dienstverlening in groepsverband aan (hoge) groeibedrijven of het organiseren van netwerksessies voor deze doelgroep;
- aantoonbare ervaring met de eigenheid van (hoge) groeibedrijven en hun noden;
- kennis en ervaring met het Vlaamse overheidslandschap en overheidsinstrumentarium ter ondersteuning van ondernemers binnen deze doelgroep;
- in staat zijn de dienstverlening Vlaamsbreed uit te rollen, op vlak van beschikbaar inzetbaar personeel op verschillende disciplines en Vlaamsbreed lokaal beschikbaar en dit waar nodig in samenwerking met andere actoren;
- in staat zijn een hoge zelfvoorzieningsgraad te realiseren door bijkomende inkomsten te genereren bovenop de vergoedingen aangeboden in dit bestek via inschrijvingsgelden, sponsoring, betaalde randanimatie, etc.;
- aantoonbare ervaring met het vormgeven van groepsprocessen, groepsleren en groepsdynamieken.

8. Selectiecriteria

2. c. Perceel 3: technische bekwaamheid

De inschrijver toont die aan door het voorleggen van:

- relevante ervaring met het aanbieden van dienstverlening aan (hoge) groeiondernemingen in groeps- of netwerkverband, de relevantie van de ervaring moet aangetoond worden door de kandidaat;
- relevante ervaring en bekendheid aantonen met het Vlaamse overheidslandschap inzake ondersteuning van (hoge) groeiondernemingen;
- relevante ervaring met het afsluiten van partnerschappen met andere organisaties;
- relevante ervaring met het aantrekken van inkomsten via sponsoring, inschrijvingsgelden, ...

8. Selectiecriteria

2. d. Perceel 4: technische bekwaamheid

De minimale vereisten:

- aantoonbare kennis en technische expertise in de specifieke domeinen van de aan te reiken innovaties;
- aantoonbare kennis van de noden van de doelgroepondernemingen;
- aantoonbare ervaring als 'vertrouwd' en 'objectief' aanspreekpunt voor de doelgroep ondernemingen;
- aantoonbare ervaring met laagdrempelige begeleiding (in groepsverband) en werkende praktijken op vlak van de implementatie van innovaties;
- aantoonbare kennis en ervaring met het Vlaams innovatielandschap en overheidsinstrumentarium ter ondersteuning van ondernemingen op vlak van innovatie (track record);
- in staat zijn de dienstverlening Vlaamsbreed uit te rollen, op vlak van beschikbaar inzetbaar personeel op verschillende disciplines en Vlaamsbreed lokaal beschikbaar en dit waar nodig in samenwerking met andere actoren;
- in staat zijn een voldoende hoge zelfvoorzieningsgraad te realiseren door bijkomende inkomsten te genereren bovenop de vergoedingen aangeboden in dit bestek via sponsoring, inschrijvingsgelden, ... (i.e. aanvragende organisatie dient zelf in te staan voor de cofinanciering, cofinancieringsplan dient gespecificeerd te worden in de offerte);
- aantoonbare ervaring met het vormgeven van groepsprocessen, groepsleren en groepsdynamieken.

8. Selectiecriteria

2. d. Perceel 4: technische bekwaamheid

De inschrijver toont die aan door het voorleggen van:

- aantoonbare technische expertise op vlak van het specifieke domein/onderwerp waarop de dienstverlening betrekking heeft;
- relevante met betrekking tot het toeleiden naar en het aanbieden van laagdrempelige en objectieve/onpartijdige dienstverlening aan innovatievolgers bij de implementatie van innovaties, (bijvoorbeeld via groepsprocessen, groepsleren,);
- relevante ervaring met het afsluiten van partnerschappen met andere organisaties;
- relevante ervaring en bekendheid aantonen met het Vlaamse overheidslandschap inzake ondersteuning van ondernemingen op vak van innovatie;
- relevante ervaring met het bereiken van of daadwerkelijke dienstverlening aan een significant deel van de beoogde doelgroepondernemingen;
- relevante ervaring met het aantrekken van inkomsten via sponsoring, inschrijvingsgelden, ...

9. Beroep op draagkracht andere entiteiten

- Om te voldoen aan selectiecriteria

10. Uniform Europees Aanbestedingsdocument

- Mee bezorgen
- Niet verplicht nu te tekenen, wel handig



Vlaanderen
is ondernemen

www.vlaio.be

DANK VOOR UW AANDACHT

AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN