

Vernieuwing dienstverlening ondernemerschap & innovatieversnelling 2024-2028

Verder bouwen aan een breed ecosysteem voor innoveren en ondernemen - 28 april 2023 - Brussel

Programma

- VLAIO ambitie rond de uitbouw van Vlaams ecosysteem innoveren & ondernemen
- Hoe past deze ambitie binnen de vernieuwing van de
- dienstverlening 2024-2028
- Het Lerend Netwerk Ondernemerschap : Welke stappen en hoe kijken we naar de toekomst?
- Het samenwerkingscharter
- Koffie en netwerken
- Workshops
- Slotwoord en lunch

Programma-evaluatie van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling

Co-creatiesessie nieuw contract, 07 maart '23

Inhoud toelichting

- Achtergrond, doel & aanpak
- Enkele analytische bevindingen
- Van 'as is' naar 'to be': aanbevelingen per evaluatieluik
 - Bereik & performantie: trechtermodel & customer journey
 - KPI's, monitoring en evaluatie
 - Rol & positionering in VLAIO netwerk

Achtergrond en doel

- Programma evaluatie twee generaties contract Ondernemerschap & Innovatieversnelling (2016 – nu)
 - Ex post: in hoeverre droegen de dienstverleners, gekozen structuren, middelen, en werkvormen in het voorbije en lopende contract bij aan de Vlaamse groeidoelstellingen
 - Ex ante: suggesties omtrent gekozen structuren, middelen, en werkvormen om tot een coherenter en performanter kader te komen

Drie evaluatieluiken

- Het bereik en de performantie van het contract
Relevante populatie, afstemming op en effectiviteit naar verschillende doelgroepen / type ondernemers, businesscasegerichte aanpak
- De rol en positionering van het contract binnen VLAIO-netwerk en instrumenten
Werking van trechtermodel en paden van ondernemers doorheen het Vlaams ecosysteem, toeleiding naar contract en naar volgend relevant aanbod, hoe sterkere 'customer journey' organiseren, flexibiliteit governance structuur ifv veranderende context...)
- De monitoring en evaluatie van het contract
Huidige KPIs, tracking & tracing, datagedreven en evidence informed beheer en uitvoering

Evolutie samenstelling contract

Percelen	Doelgroep	Contract 2016-2019	Contract 2020-2024
1. Sensibilisering, bewustmaking en beeld-vorming rond ondernemen en innoveren	- Alle burgers - Alle segmenten van (potentiële) ondernemers	Unizo, VOKA, Startups.be, FlandersDC, BizIdee, TBVOB	Unizo, VOKA, Industrie-partnerschap olv Sirris/Agoria, Scale-ups.eu
2. Begeleiding van ondernemers op kantelmomenten in hun werking	Alle segmenten van (potentiële) ondernemers ((pre)starters, (snelle) groeiers, overname,...)	Unizo, VOKA, NSZ, EY, VCB	Unizo, VOKA, Industriepartnerschap olv Sirris/Agoria, NSZ, Starterslabo
3. Geïntegreerde, selectieve begeleiding van ambitieuze starters & groeiers	- Innoverende starters - R&D-starters - Ambitieuze snelle groeiers	Unizo, VOKA, Sirris/Agoria, Netwerk Ondernemen, EY, VCB	Unizo, VOKA, Scale-up Vlaanderen (Sirris/Agoria/Imec), Netwerk Ondernemen
4. Lerende netwerken rond vernieuwing van bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen technologieën	- Potentiële innovatoren - Innoverende ondernemingen - vzw's met commercieel oogmerk, social profit & bijberoepers		Unizo, VOKA, Industrie-partnerschap, NIVB, Verso, SYNTRA West

Rapportage

Juni 2022:

Taak 1: opstart

Startmeeting

Eind augustus 2022:

Taak 2: Mapping & analyse

- Documenten- en gegevensanalyse
- Data analyse – doorstroom (KRIS°)
- Analyse Performantie deelnemers

1^{ste} tussentijdse rapportage

- Mapping van de dienstverlening
- Bereik & performantie deelnemers

Midden oktober 2022:

Taak 3: Stakeholdersconsultatie

- Diepte-interviews beleid, dienstverleners, stakeholders
- Survey bij ondernemingen
- Focusgroepen met ondernemingen

Midden november 2022:

Taak 4: Ex post conclusies en SWOT

- Swot & soar
- Goede praktijken

2^{de} tussentijdse rapportage

- Ex-post evaluatieconclusies
- SWOT/SOAR

16 december 2022:

Taak 5: Aanbevelingen en eindrapportage

- Interne werksessie
- Toekomstgerichte design workshop

Eindrapportage

- Ex-ante evaluatieconclusies & aanbevelingen

'As is' diagnose

Bereik & performantie

- Het contract als stabiel partnerschapskader voor ontwikkeling duidelijk herkenbaar begeleidingsaanbod
- Levenscyclusbenadering als belangrijke positieve ontwikkeling, resulterend in hoger en gericht bereik
 - 1e contract: Ruim 12.000 deelnemers + ruim 8.000 NSZ-adviezen op maat + workshopdeelnemers
 - 2e contact '20-'21: ruim 8.350 deelnemers, substantieel boven streefwaardes
 - Perceel 3 na 2020 sterkere focus op echte scale-ups, met selectiever bereik (ongeveer een derde tov 1e contract)
- Relevant nieuw thematisch aanbod + lerende netwerkvorm voor nieuwe doelgroepen / type ondernemingen
 - Bereik sommige thematische begeleidingen nog beperkter (met name rond AI/CS, circulaire economie en klimaat)
 - Perceel 4 (lerende netwerken): wisselend bereik - mede door corona - maar toont potentieel, aantal netwerken reeds succesvol
 - Nog zoeken naar beste vorm, instroommodel, USP in lijn met maturiteitsniveau doelgroep – andere benadering nodig

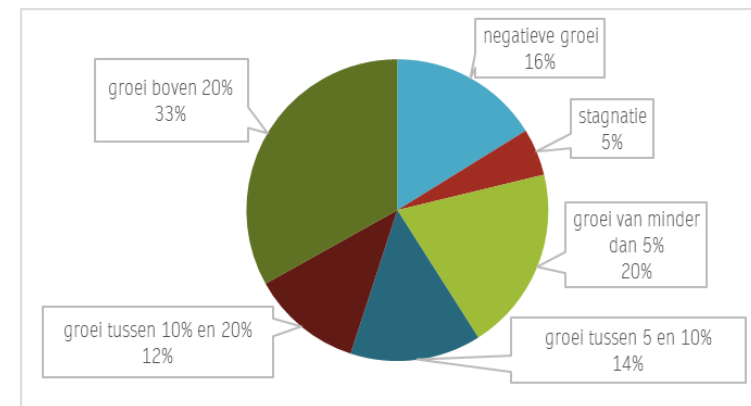
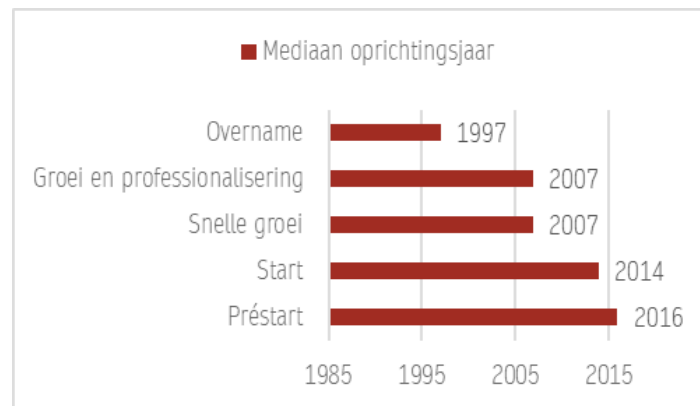
Bereik & performantie

- Ruimere partnerschappen in 2e contract zorgen voor nieuwe samenwerkingen in het landschap - maar synergetische werking te versterken
- Uitbreiding en herstructurering perceel 2 verstoort de focus (toevoeging thematisch aanbod, integratie prestart / startbegeleidingen)
- Contract draagt niet bij aan inzichtelijkheid en vindbaarheid hele aanbod voor ondernemers
- Gerichte instroom en doorstroom aandachtspunt

Deelnemersanalyse

2016-2020

- Steekproefanalyse o.b.v. deelnemersgegevens Voka, NSZ, Sirris, EY & Netwerk ondernemen
- 14.470 unieke organisaties → 17.786 unieke deelnemers + (circa) 2.258 unieke natuurlijke personen (overgrote meerderheid perceel 2)
- 62% deelnemers aan startersbegeleiding opgericht na 2012 (55% na 2014)
- 45% deelnemers begeleiding 'snelle groei' kent 10% jaarlijkse groei 2012-2022 (79% groeit tout court)



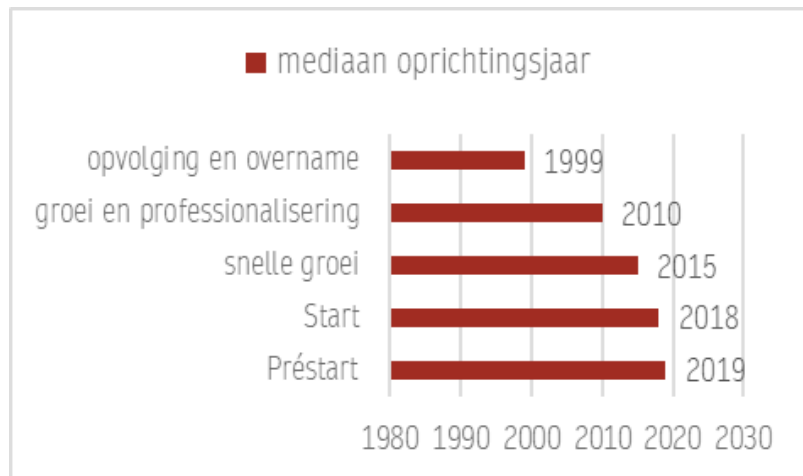
Staafdiagram over: overname, groei en professionalisering, snelle groei, start en préstart. Mediaan oprichtingsjaar

Taartdiagram over groei: groei boven 20% is 33%, groei tussen 10% en 20% is 12%, negatieve groei 16%, stagnatie 5%, groei van minder dan 5% is 20% en groei tussen 5 en 10% is 14%

Deelnemersanalyse

2020-2023

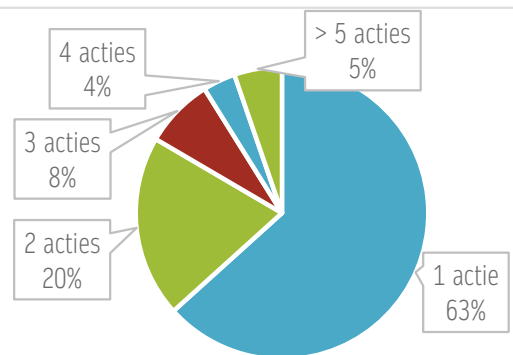
- Volledig obv KRIS-databank
- 16.453 unieke organisaties → 25.488 unieke deelnemers + 7.325 unieke natuurlijke personen
- 66% deelnemers aan startersbegeleiding opgericht na 2016 (55% na 2018)
- 15% deelnemers begeleiding snelle groei = reeds snelle groeier



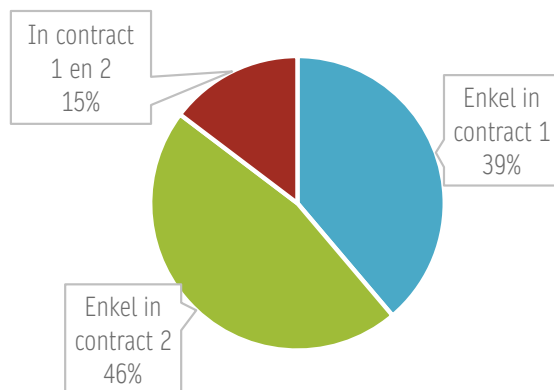
Grafiek over Opvolging en overname, groei en professionalisering, snelle groei, start en préstart, de mediaan is het oprichtingsjaar

Deelnemersanalyse – Doorstroom

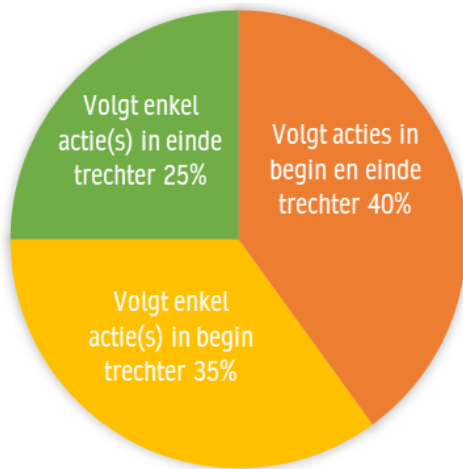
- 37% deelnemers volgt meerdere acties, met name binnen 1 perceel (88%) en bij 1 partner (88%)
- 40% deelnemers 2e contract volgt acties begin en eind trechter (in 1e contract veel minder)



Taartdiagram: met aantal acties en procentueel



Taartdiagram in contract en procentueel

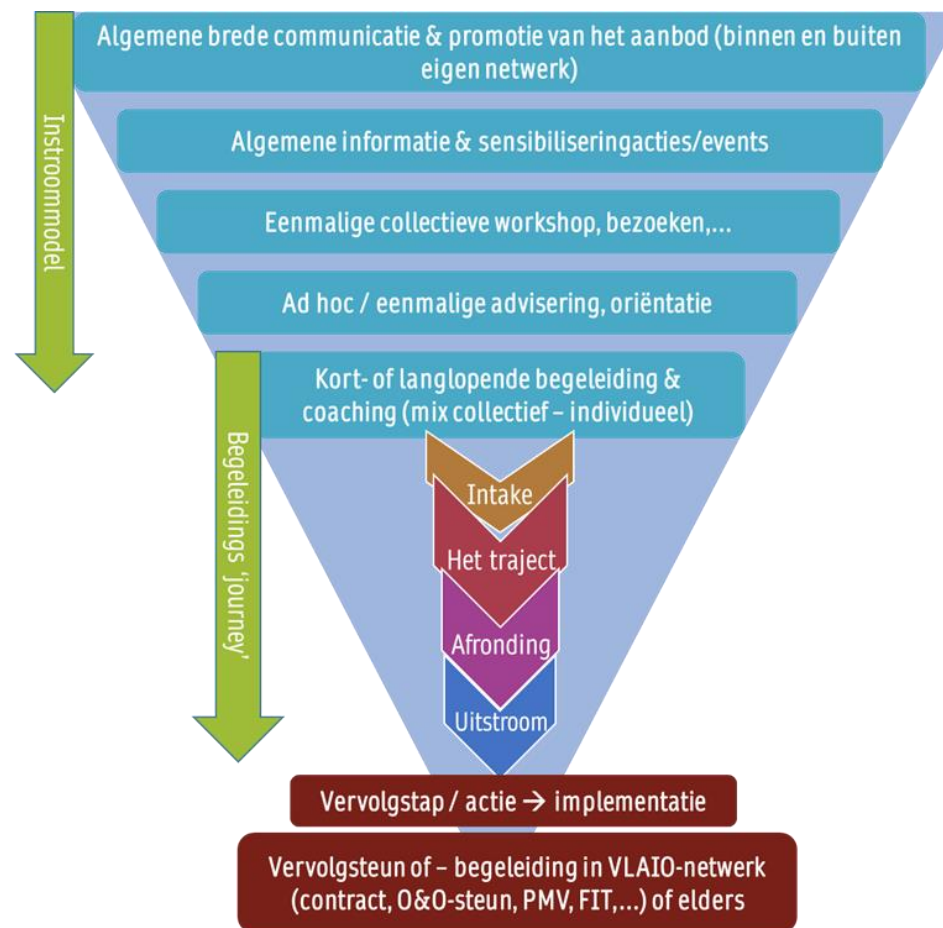


Taartdiagram volgt enkel acties(s) in einde trechter 25%, volgt acties in begin en einde trechter 40% en volgt enkel actie(s) in begin trechter

Bevindingen survey deelnemers

- Voortraject
 - Laagdrempeligheid aanbod dat aan noden beantwoordt en inhoudelijk duidelijk is
 - Vooral als respons op mailing of promotie van de partners (VLAIO weinig zichtbaar)
 - Vindbaarheid aanbod en het concept van het contract zelf scoren veeleer zwak (door het bomen het bos...)
- Traject
 - Hoge NPS van 30 (bijna 50% is promotor)
 - Interactie met andere ondernemers wordt erg gewaardeerd (netwerk + P2P-learning)
 - Deelnemers waarderen 'actiegerichte' begeleiding (ermee aan de slag gaan) – vertaling naar individuele situatie/noden kan sterker
 - Vraag voor naar grotere variatie aan trajecten – algemeen vs specialistisch; eenmalig – kort – lang,...
- Natraject
 - Te beperkte follow-up van praktische toepassing en implementatie
 - Verdere progressie in wegwijs maken richting andere actoren in het VLAIO netwerk

'As is' naar 'to be'
Trechtermodel in 3 lagen



Afbeelding trechtermodel: instroommodel, begeleidingsjourney, vervolgstap/actie en vervolgsteun of- begeleiding in VLAIO netwerk

As is' naar 'to be'

Bereik & performantie

Naar een versterkte 'customer journey': investeren in en sturen op kwaliteit & effectiviteit

- Instroommodel - meer verfijnde benadering en proactieve werving van diverse deelnemersgroepen nodig
 - Evenwicht tussen laagdrempelige toegankelijkheid (in functie van de gedefinieerde streefwaardes) en striktere toepassing van verfijnde doelgroepsegmentering en -benadering
- Begeleidingstraject – meer variatie en resultaatsgerichtheid nodig
 - Verdere ontwikkeling, verdieping en vernieuwing van het aanbod (sensibiliseren, oriënteren en begeleiden)
 - Investeren in toeleiding & intake in meest passende aanbod; sterkere afstemming op noden/doelen deelnemers
 - Toewerken naar concreet eindpunt & volgende stap – implementatie
- Uitstroommodel - meer aandacht nodig voor:
 - Exit, nazorg en opvolging vervolgacties,... (bijvoorbeeld nazorgmomenten)
 - Deelnemers gericht wegwijs maken en doorleiden naar vervolgondersteuning (navigatorrol)

Hernieuwde focus in de percelen, met scherpere afbakening tussen verschillende levensfases en thematisch aanbod

- **Huidig Perceel 1 vervangen door een perceel 'Prestart'**, met zowel acties gericht op algemeen aanzetten tot ondernemerschap als gerichte prestartbegeleidingen
- Behouden van Perceel 2 maar puur volgens levenscyclusfases, met focus op start, eerste groei & professionalisering, overname & opvolging en moeilijkheden + aanbod gevestigde ondernemers (met aandacht voor internationalisering en financiering);
- Behouden van Perceel 3 voor de ambitieuze snelle groeiers (met aandacht voor financiering en internationalisering – in afstemming met FIT);
- **Perceel 4 richten op groep 'transformeerders'** (nu innovatievolgers), met plaats voor thematische begeleidingen en algemene / lerende netwerken (kadering binnen 'kennisdifusie en productiviteitsverhoging)

Sterker sturen op kwaliteit en effectiviteit in nieuw overheidsopdracht

- Inbouwen of versterken van overkoepelende systemen van kwaliteitsbewaking en expertise-ontwikkeling van de begeleiders binnen partnerschappen
- Ontwikkeling van vernieuwende werkvormen, bv combinatie fysiek-virtueel begeleiding, nieuwe methodieken en inhoud
- Verkennen mogelijkheden differentiatie in financieringsmodellen (niet enkel op basis van bereik per actie), bijvoorbeeld:
 - Meer flexibiliteit / variatie toelaten in de 30/70 – regel voor cofinanciering
 - Financiering op basis van bereik combinatie van acties
 - Functioneren trechtermodel, bv exitgesprekken/terugkeermomenten, doorstroom naar vervolgstapen)

'To be' diagnose

KPI's, monitoring & evaluatie

- KPI bereik zeer relevant, direct gelinkt aan een centrale doelstelling van het contract
- Maar geeft beperkte inzichten in performantie en effecten begeleidingen
- Datalake (KRIS) als solide basis voor een datagedreven en evidence based contract
 - Doelgroepenanalyse unieke deelnemers
 - Tracking & tracing doorstroom binnen en buiten het contract (koppeling met systemen VLAIO-instrumenten, FIT, PMV)
- Instroom (aantal deelnemers) consequent koppelen aan een verifieerbaar eindpunt van de deelname (exit of uitstroom)
- Gemeenschappelijke sokkel voor kwaliteits- en resultaatsbevragingen langerlopende begeleidingen
 - Intenties tot opvolgacties na begeleiding

'As is' diagnose

Rol & positionering VLAIO-netwerk

- Contract schept duidelijkheid in het landschap
 - Werken aan gezamenlijke doelstellingen vanuit eigen rol en positionering
 - Partnerschapsprincipe zorgt voor betere relaties
 - Helpt in uitbouw relaties binnen VLAIO-netwerk
- Beperkte afstemming en samenhang binnen het contract
 - Weinig zicht op elkaars aanbod
 - Beperkte doorstroom en doorverwijzing naar elkaar aanbod
- Begeleidingen werken te weinig als navigator en filter naar vervolgstun

'To be' analyse

Rol & positionering VLAIO-netwerk

- **Samenhang en afstemming binnen het contract van bij aanvang gestructureerd stimuleren**
Onderlinge inhoudelijke uitwisseling actief versterken, zowel voor coördinatoren als begeleiders, door meer gerichte gezamenlijke sessies
- **Investeren in rol van partners als navigator in het landschap en 'toegangspoort' naar vervolgondersteuning binnen VLAIO of daarbuiten**
Op basis van duidelijke afspraken tussen VLAIO, de contractpartners en andere spelers in het landschap
- **Versterken van de verbindende functies binnen het VLAIO-netwerk vanuit VLAIO zelf**
Duidelijke rolverdeling contact center/e-loket, accountmanagers, Team bedrijfstrajecten (gebruik makend van het datalake)

Samen ONDERNEMEN & INNOVEREN VERSTERKEN

VLAIO ambitie uitbouw van Vlaams ecosysteem innoveren & ondernemen

Hoe past deze ambitie binnen de vernieuwing van de dienstverlening 2024-2028 - Bart Candaele - VLAIO



Actoren in het VLAIO netwerk: Federaties & werkgeversorganisaties, Clusterorganisaties, Platformen & netwerken, Financiële instellingen & kapitaalverstrekkers, Kennis & onderzoeksinstellingen, Commerciële dienstverleners & consultants, Overheden: lokaal, regionaal, federaal, Incubatoren & acceleratoren, organisaties voor ondernemersvorming

VLAIO Netwerk

Wat?

Een inspirerende community die nauw samenwerkt om de Vlaamse ondernemers te ondersteunen en te begeleiden

VLAIO Netwerk

Waarom?

Een optimaal en vruchtbaar klimaat creëren waarin Vlaamse ondernemers en bedrijven kunnen groeien.

Stimulerende vestigings- en omgevingsfactoren voor innoveren en ondernemen

- Ruimtelijk economisch
- Ondernemende cultuur
- Samenwerking kennisinstellingen-ondernemingen
- Kennisdiffusie
- Ondernemings-, innoveervriendelijke overheid (horizontale rol i.s.m. departement?)

Werken op een actieve ecosysteembenadering

- Partnerschapsmodel: gezamenlijke doelstellingen, strategie-uitwerking
- Brede bereik en instroom garanderen voor overheid
- Snelle doorstroom binnen netwerk, snellere reactie vanuit de overheid op noden
- Clusterwerking, inclusief slimme specialisatie, triple, quadruple helix

VLAIO Netwerk

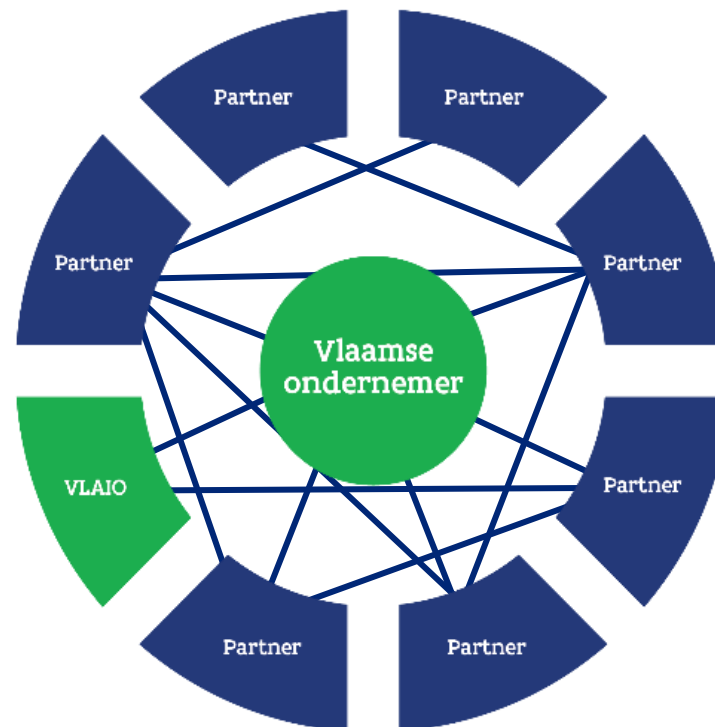
Ambitie?

‘het beste ecosysteem voor innoveren en ondernemen in Europa.’

VLAIO Netwerk

Hoe?

Verdichten van het netwerk



VLAIO Netwerk

Morgen?

Jaarprogramma:

- opleiden, informeren, samenwerken en inspireren
- Partners verbinden
- Klantgericht
- Tools
- Dialoog

VLAIO Netwerk

Hoe?

- door elkaar te leren kennen
- door kennis en ervaringen uit te wisselen
- door elkaar te inspireren
- door te netwerken
- door samen te werken
- door gericht door te verwijzen

Stimulerende omgevingsfactoren

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

Actief partnerschapsmodel

Globale coördinatie VLAIO Netwerk: creëren hecht samenwerkend ecosysteem



Leerplatformen: partners laten werken in relatie tot VLAIO en in relatie tot elkaar



Bilateraal relatiebeheer met elke partner: expertfunctie, kennis delen met partner



Werken aan een samenwerkingsmodel tussen VLAIO en de partners op basis van proces flows, kennisuitwisseling, ...



Samen werken aan een pro-actieve overheid

VLAIO Netwerk

Wie?

- Federaties en werkgeversorganisaties
- Clusterorganisaties
- Platformen en netwerken
- Financiële instellingen en kapitaalverstrekkers
- Kennis- en onderzoeksinstellingen
- Commerciële dienstverleners en consultants
- Overheden: lokaal, regionaal, federaal
- Incubatoren en acceleratoren
- Organisaties voor ondernemersvorming
- VLAIO

Samen bereiken we meer.

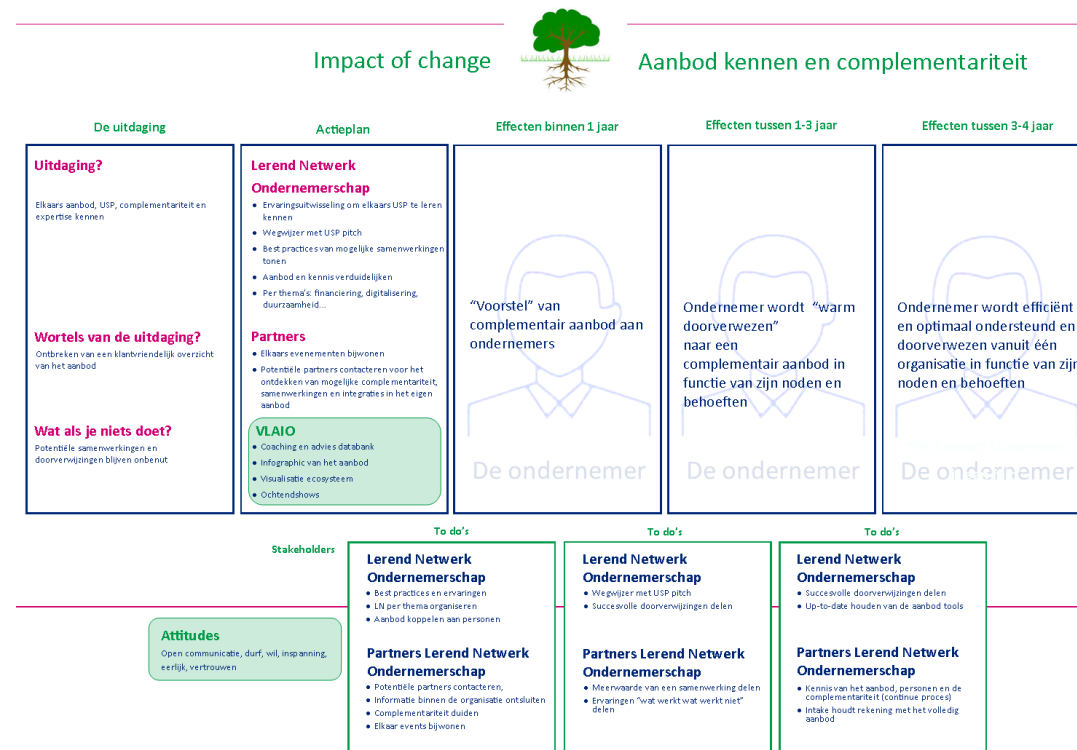
#VLAIONetwerk

Het Lerend Netwerk Ondernemerschap : Welke stappen en hoe kijken we naar de toekomst?

Nadine De Weirdt - VLAIO

Aanpak

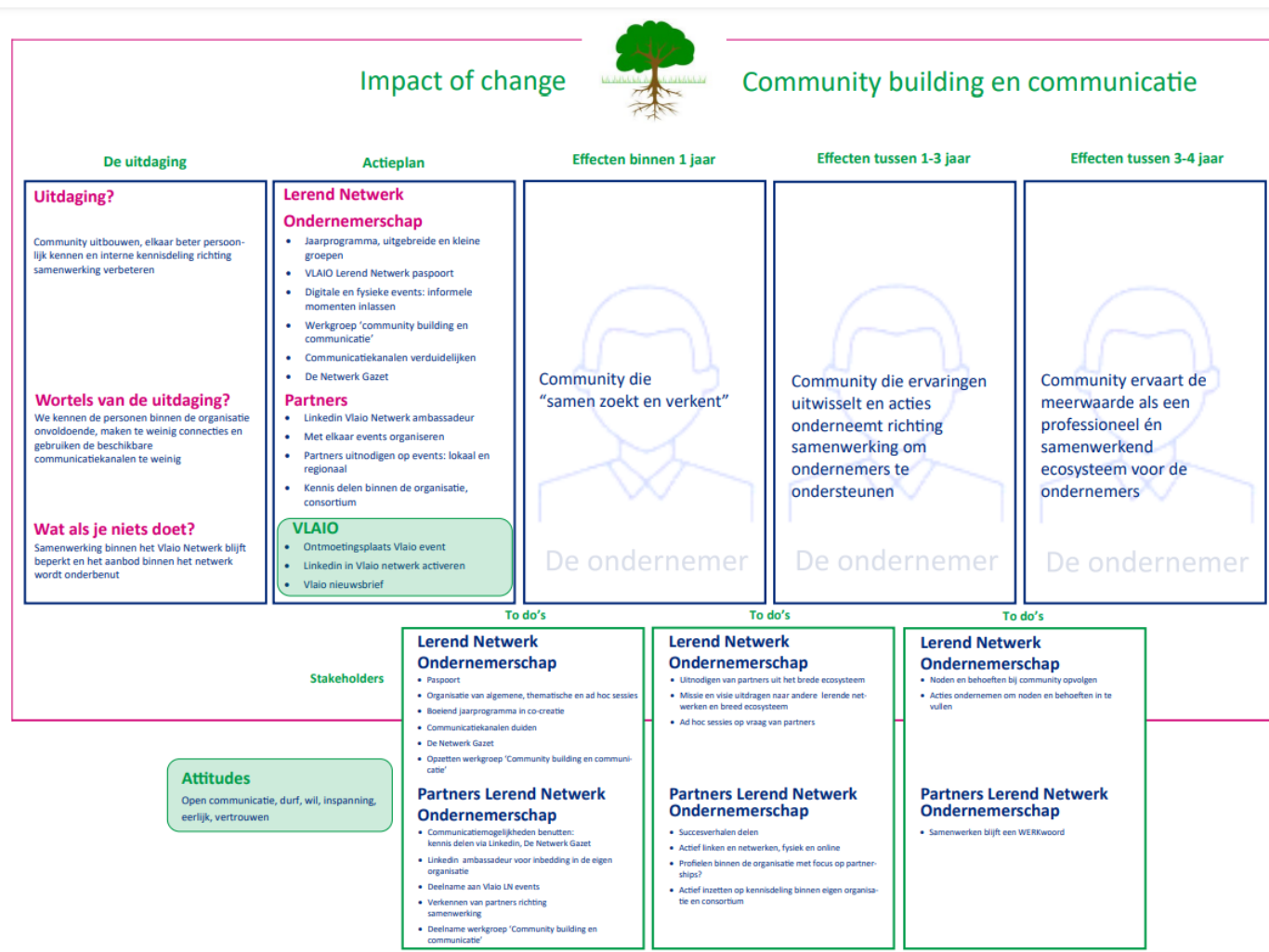
- Co-creatie en participatie met de VLAIO partners
- Hoe kan het lerend netwerk bijdragen tot het **samenbrengen van organisaties?**
- Hoe kan het lerend netwerk bijdragen tot **samenwerken vanuit complementariteit?**



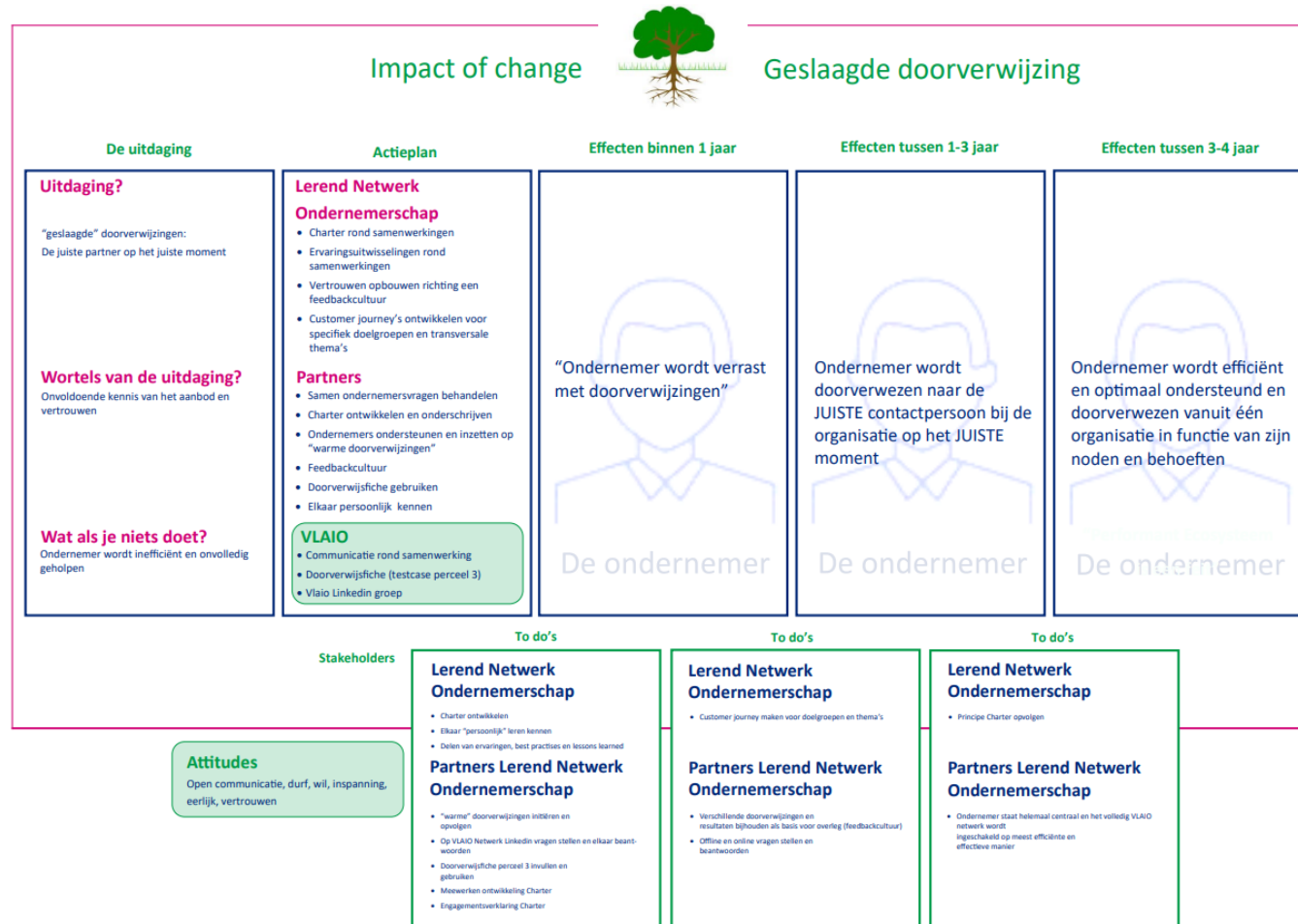
Impact of change: aanbod kennen en complementariteit: uitdaging, actieplan, effecten binnen 1 jaar, effecten binnen 1-3 jaar en effecten tussen 3-4 jaar. Attitudes en to do's

Resultaat 1 jaar Lerend Netwerk Ondernemerschap

- VLAIO Netwerk ochtendshows
- Fysieke events
- Financieringswijzer
- De Netwerk gazet
- Werkgroep
- LinkedIn groep



Impact of change: Community building en communicatie: uitdaging, actieplan, effecten binnen 1 jaar, effecten binnen 1-3 jaar en effecten tussen 3-4 jaar. Attitudes en to do's



Impact of change: Geslaagde doorverwijzing: uitdaging, actieplan, effecten binnen 1 jaar, effecten binnen 1-3 jaar en effecten tussen 3-4 jaar.
 Attitudes en to do's

Samenwerkingscharter VLAIO Netwerk

Werkgroep charter:

- Vicky Wildemeersch – VLAIO
- Ria Bollen – VLHORA
- Olivia Boeykens – Netwerk Ondernemen
- Michel Vandamme – Unizo
- Annelies Maes – Voka
- Lore Beckers – Hefboom
- Thomas Smolders – Scaleup Vlaanderen
- Françoise Noé – Embuild
- Anniek Chiau – Syntra
- Simon Gryspeert – Flanders DC
- Werner Van Horebeek – VLAIO Team Bedrijfstrajecten
- Eveline Borgermans - VLAIO Team Bedrijfstrajecten
- Nadine De Weirdt - VLAIO

Gedeelde ambitie

Met alles wat we doen binnen het netwerk werken we aan langdurige samenwerkingsrelaties tussen de partners, waarbij het optimaal begeleiden van de ondernemers steeds centraal staat

Sterk netwerk uitbouwen

We werken aan persoonlijke connecties, engageren ons tot open en regelmatig communiceren met de andere partners en we houden het netwerk steeds op de hoogte van ons aanbod

Gemeenschappelijke werkwijze

Een gemeenschappelijke werkwijze bij het opnemen en doorverwijzen van ondernemers: we doen een grondige intake van de noden, gaan dan op verkenning naar de beste partijen om de ondernemer verder te helpen, en garanderen tenslotte een warme doorverwijzing. Dit gebeurt bij elk contact met de ondernemer waar nieuwe vragen zijn.

De 7 wijsheden voor samenwerken

Tijdens het digitale event van het Lerend Netwerk Ondernemerschap in mei gaven we het podium aan keynote speaker, Koenraad Depauw van Strategies and leaders. Hij deelde zijn wijsheden, geïnspireerd op zijn jarenlange ervaring in samenwerken met organisaties. We delen ze graag kort met jullie!

Mensen verbinden met mensen

Mensen formeel én informeel samenbrengen richting samenwerken is cruciaal. Mensen verbinden door samen te praten, wat ze willen bereiken, welke ambities ze beogen, samen oplossingen zoeken of veranderingen realiseren. De focus ligt dus op de mensen en niet de structuren, want structuren verbinden niet met structuren

Doel², samen met het einde voor ogen

Net als succesvolle bedrijven moeten samenwerkende organisaties ook een visie en ambitie uitspreken en neerschrijven. Samenwerken zonder een gedeelde ambitie is een risico. Wat en met wie wil je iets bereiken is de basis voor een retroactief actieplan. En biedt meer kans op succes. Gemeenschappelijke strategieën en doelstellingen vormen het bindmiddel richting succesvolle samenwerkingen

Don't follow the money

Het is verleidelijk om de geldstroom van projectsteun, subsidies te volgen om samenwerkingen op te zetten. De ervaring leerde Koen dat meer geld, macht, personeel zonder strategische focus uitdraaide op ontevredenheid bij projectmedewerkers en mislukte projecten. Kies voor projectfinancieringen en bijhorende samenwerkingsverbanden die passen in je eigen missie en visie

Bemin je vijand. In weerstand zit vooruitgang

Samenwerken met vijanden klinkt op het eerste zicht onmogelijk. Toch bracht het co-housing project van Koenraad inspiratie. De initiële vijanden, de bouwpromotoren, bleken door samen in overleg te gaan duurzamer te bouwen en toch een gedeelde ambitie te hebben. Dit was het startschot van een samenwerking met de vijand

Eerst begrijpen dan pas begrepen worden

In samenwerkingen is empathisch communiceren fundamenteel focus op luisteren naar elkaar en aandacht hebben voor emoties

Overvloed, wet van het geven

Het principe is duidelijk, wie veel geeft, ontvangt ook veel maar je weet niet wanneer. Een lastig principe vindt Koenraad zelf. Dit betekent dat je mag meten in termen van samenwerkingen en vertrouwen geeft aan je partners waarmee je samenwerkt

Bewaak je grenzen

In samenwerkingen moet je toch grenzen bewaken. Doe je dit niet kom je mogelijk in 1 van de 3 rollen terecht van de dramadriehoek: aanklager, redder of slachtoffer. Bouw aan gezonde samenwerkingen waar elk zijn verantwoordelijkheid opneemt en grenzen bewaakt, met wat buikgevoel.

Samenwerken met partners – Aanpak microStart

Topideeën

- Startersgids doorsturen bij aanmaak ondernemingsnummer
- Welke dienst op welk moment ? helder communiceren
- TV/publiciteit: Leeuwenkuil? Karmal? Jonge Wolven
- Laagdrempelig & pro-actief ondernemers contacteren bv via chatbox
- Starterspakket met overzicht initiatieven meegeven bij aanvraag ondernemingsnummer + verplicht eerste afspraak (SPOC duidelijk maken)
- Ondernemer ecosystemen expliciteren per stad/regio incubatoren
- Ondernemersgetuigenissen (succes en mislukking)
- Partnerships tussen partners aangaan
- Communicatie: gericht (!) en gebaseerd op doelpubliek
- Netwerking en doorverwijzing
- Communicatie via testimonials en storytelling
- Mond aan mond reclame (persoonlijke contacten)
- Financieringswijzer: digitale tool voor ondernemers en coaches
- Netwerkevents met partners: elkaar beter leren kennen en naar elkaar doorverwijzen
- Persoonlijk advies: ondernemer gidsen doorheen het aanbod
- Aanbod consolideren & vereenvoudigen
- Delen van succescases via alle mogelijke kanalen
- Boekhouders sensibiliseren en informeren over het aanbod
- Lerende netwerken zoals deze organiseren
- VLAIO ochtendshows organiseren: business coaches laten deelnemen ? verspreiden!
- 'Samenwerken' 'Complementariteit zoeken' 'Netwerken'
- One Stop Shop Financieringsadviseur
- One Stop Shop begeleidingstrajecten

Lerend Netwerk Ondernemerschap 2021

- 3 edities van De Netwerkgazet
- 7 digitale Lerende Netwerken
 - Samenwerken
 - Duurzaamheid
 - Cyberveiligheid
 - Digital readiness
 - Flipped TTO's
 - Circulaire Businessmodellen
 - Financiering
- 1 fysiek Lerend Netwerk
- 180 unieke organisaties
- 1067 deelnemers

Ochtendshows 2021

- 31 Ochtendshows
- 4083 deelnemers
- 268 unieke organisaties
 - Speerpuntclusters
 - SOC's en Blikopeners
 - Relancemaatregelen na Corona en begeleiding van bedrijven in moeilijkheden
 - Nieuwe clusterinitiatieven
 - Alternatieve financieringsmogelijkheden en begeleiding richting financiële geletterdheid
- 49 organisaties stelden zich voor
- Het VLAIO Netwerk LinkedIn heeft 806 leden

Lerend Netwerk Ondernemerschap 2022

- 9 fysieke Lerende Netwerken
 - Dag van de bedrijfscoaches
 - Smart cities
 - Financiering
 - 1 jaar Lerend netwerk
 - Future proof ondernemen dankzij circulair ondernemen
 - Technologie voor Werkbaar werk
 - Circulaire economie
 - Samenwerken tussen business developers en bedrijfscoaches
 - Hoe energie-efficiëntie en vergroening samenbrengen
- 251 unieke organisaties
- 906 deelnemers
- 3 wijzers - brochures
 - Begeleidingswijzer
 - Financieringswijzer
 - Incubatorenwijzer

Ochtendshows 2022

- 11 ochtendshows
- 39 organisaties stellen zich voor
- 38 begeleidingsinitiatieven
- 17 financieringsinitiatieven
- 2 thema's
 - Dag van de Bedrijfscoach
 - Financiering
- Het Vlaio Netwerk Linkeln heeft 1401 leden
- 111 unieke organisaties
- 1401 deelnemers

Toekomst Lerend Netwerk Ondernemerschap

- Inspireren
- Informeren
- Connecteren
- Co-Creatie

Voorstelling workshop Deel 1

Nadine De Weirdt – VLAIO

Workshops: sterke punten VLAIO ecosysteem en Lerend Netwerk

- Wat zijn de sterke punten van het VLAIO Lerend Netwerk Ondernemerschap voor jezelf, je organisatie?
- Welke positieve elementen behouden we binnen het netwerk?

- Wat zijn de punten van een sterk VLAIO netwerk voor jezelf, je organisatie?
- Welke positieve elementen zien we binnen de uitrol van een ecosysteem voor innoveren en ondernemen?

Workshop: ambities

- Aanbod kennen & complementariteit
- Community building & communicatie
- Geslaagde samenwerking & doorverwijzing

Voorstelling Samenwerkingscharter

Mieke Mallants – VLAIO

Werkgroep Charter: Wie?

- Netwerk Ondernemen
- BAN Vlaanderen
- Hefboom
- Voka
- Sirris
- Agoria
- Sociale Innovatie Fabriek
- microStart
- Syntra West
- Unizo
- VLAIO

Drie principes richting samenwerken

- Gedeelde ambitie
- Sterk netwerk uitbouwen
- Gemeenschappelijke werkwijze

1. Ambitie: ondernemer helpen

- Lange termijn engagementen
- Engagement op niveau van de organisatie
- Alle lagen van de organisaties

2. Engagement

- Actief op zoek gaan naar relevante mogelijkheden om nieuwe dingen uit te proberen op vlak van samenwerking: nieuwe partners, nieuwe samenwerkingsvormen...
- Samen met de samenwerkingspartners de samenwerking nabespreken, en conclusies trekken: dit doen we opnieuw / anders / niet meer
- Alle medewerkers in een organisatie bij het netwerk betrekken door hen het charter te leren kennen
- Alle medewerkers bij het netwerk betrekken door hen te informeren over de andere partners en de samenwerkingen
- Binnen de organisatie instrumenten voorzien waarmee medewerkers snel informatie vinden

3. Fundament: sterk netwerk

- Persoonlijk netwerk onderhouden
- Openheid garanderen
- Structureel en regelmatig communiceren
- Innovatie voorzien op maat van de doelgroep

Intake

1. Kwalitatief intakegesprek

De tijd nemen voor een gesprek met de ondernemer en naar diens verhaal en de robuustheid ervan te peilen. Diep genoeg graven om de vragen van de ondernemer goed te kunnen kaderen. Een instrument, om de juiste onderwerpen aan te kaarten (bv team, financieel, markt, idee...), kan dit gesprek ondersteunen. Ook de basisinformatie (vnl. administratief) wordt gedocumenteerd.

2. Inschatting

Het verhaal van de ondernemer eerlijk inschatten: is het overtuigend en staat hij ver genoeg? Indien niet overtuigd:

- Niet doorverwijzen
- De ondernemer feedback geven en eventueel de startersgids meegeven of verwijzen naar collectieve trajecten of opleidingen om hem vooruit te helpen.

Op zoek

We gaan op zoek naar het beste (gecombineerde) aanbod om de ondernemer te helpen, in de eigen organisatie, het netwerk en het bredere ecosysteem. We zoeken een match die zowel inhoudelijk is als que DNA van beide partijen. We ambiëren steeds om samen de volledige vraag van de ondernemer op te lossen. We bieden de mogelijkheden binnen het netwerk aan, de ondernemer maakt de keuze.

3. Op zoek naar een waardevol aanbod

Partners persoonlijk contacteren, het verhaal schetsen en partijen zoeken die waardevolle hulp kunnen bieden. Indien niet duidelijk welke partner zou kunnen helpen: de LinkedIn groep gebruiken om de case te schetsen en relevante partners op te roepen.

4. De ondernemer kiest

Mogelijke opties voor verdere hulp samen met de ondernemer bespreken: wie kan wat doen, waarom zou het interessant zijn, wat is dan de volgende stap? De ondernemer kiest.

Doorverwijzen

Wanneer de ondernemer gekozen heeft, verwijzen we door en koppelen terug met alle partijen.

5. Warm doorverwijzen

De ondernemer doorverwijzen naar een specifiek persoon en deze persoon verwittigen dat de ondernemer contact zal opnemen.

Relevante basisinformatie doorgeven. Zo hoeft de ondernemer deze niet opnieuw te geven.

Terugkoppelen: feedback van de doorverwijspartner krijgen (of vragen) en bij de ondernemer nagaan of die verder geholpen is.

Wanneer dit waardevol is, samen naar de ondernemer trekken.

Productiviteitsverbetering en duurzaamheid

- Circulaire economie
- Digitalisering
- Klimaat en Energie

Samenwerking - Resultaten

- Meer samenwerkingen tussen partners in het netwerk
- Meer verschillende combinaties van partners die een samenwerking aangaan
- Frequentere samenwerkingen tussen partners die elkaar eerder al vonden
- Meer gezamenlijk aanbod
- Structurele, regelmatige gezamenlijke evenementen in plaats van one-offs
- Iteraties van samenwerkingen: zaken worden uitgetoetst, geëvalueerd en bijgesteld om een volgende keer nog beter te verlopen

"Een professioneel & samenwerkend ecosysteem"

Doorverwijzing – Resultaten

- Ondernemers hebben sneller (in doorlooptijd en met minder tussenstappen) een antwoord op hun vraag
- Meer doorverwijzingen tussen partner
- Partners trekken regelmatig samen naar een ondernemer om hem verder te helpen
- Er vallen minder ondernemers door de mazen van het net – zij die doorverwezen worden maar niet echt geholpen zijn
- bijgesteld om een volgende keer nog beter te verlopen

"Warme & efficiënte doorverwijzing"

Voorstelling workshop Deel 2 – Mieke Mallants – VLAIO

Workshop deel 2: Het ambitieniveau van het VLAIO Netwerk richting 2028

- Welke resultaten zien we op elk ambitieniveau tegen 2028?
 - Aanbod kennen & complementariteit
 - Community building ² communicatie
 - Geslaagde samenwerkingen & doorverwijzing
- Ambitie: Aanbod kennen & complementariteit

Resultaat

- Eigen bijdrage
- Bijdrage als partner
- VLAIO Lerend Netwerk
- Bijdrage data