

Vernieuwing dienstverlening ondernemerschap & innovatieversnelling 2024-2028

Hoe startups en Scale-ups begeleiden vanuit een geïntegreerde aanpak?

Programma

- Visie en ambitie op de dienstverlening ondernemerschap & innovatieversnelling 2024-2028
- Ambitie en visie richting geïntegreerde begeleiding startups en scale-ups
- Partner pitches : lessons learned en uitdagingen rond de geïntegreerde begeleiding van startups en scale-ups
- Concept van de workshops
- Koffiepauze – netwerkmoment
- Workshops

Visie en ambitie op de dienstverlening ondernemerschap & innovatieversnelling 2024-2028

Bart Candaele – VLAIO

Wie zijn we?

- Vlaams minister van Economie & Innovatie
- Departement Economie, Wetenschap & Innovatie
 - Plantentuin Meise
 - LRM
 - FWO
 - PMV
 - VLAIO

Onze missie

- Groei en innovatie stimuleren
- Ondernemerschap bevorderen
- Clusterwerk ondersteunen
- Stimulerende omgevingsfactoren creëren
- Internationaliseren van businessactiviteiten aanmoedigen

Het VLAIO Network

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

- Er was eens... een ondernemer met toekomstvragen en ambities.
- Begeleid door VLAIO met steun en advies.
- **Richting een duurzame transformatie van de Vlaamse economie en samenleving.**

VLAIO

- Strategische Doelstelling 1: Partner
Onze klanten zien VLAIO als de overheidspartner waarbij ze terecht kunnen met hun vragen en die hen ondersteunt in hun toekomstambities.
- Strategische Doelstelling 2: Duurzaam
VLAIO levert een belangrijke bijdrage aan duurzaamheid en aan een succesvolle transformatie van de Vlaamse economie en samenleving.
- Strategische Doelstelling 3: Ecosysteem
We hebben een dynamisch en actief Vlaams ecosysteem. Alle relevante partners voor ondernemerschap en innovatie maken er deel van uit, en het heeft meerwaarde voor ondernemingen en de maatschappij.
- Strategische Doelstelling 4: Doelmatig en innoverend
VLAIO is een doelmatige en innoverende organisatie, die handelt vanuit waarden en die werkplezier biedt aan alle medewerkers.
- Strategische Doelstelling 5: Data en digitalisering
We maken volop gebruik van data en digitalisering om onze doelstellingen voor 2025 te bereiken.

Wat doen we?

- Inspireren
- Informeren
- Ondersteunen

Hoe we inspireren?

- Inspirerende groeiverhalen
Verhalen delen via website en social media
- Partnerships
Voor sensibilisering ondernemerschap & innovatie
- Netwerk events
Stimuleren van netwerkevents van VLAIO Netwerkpartners

Hoe we informeren?

- **Contact center**
E-mail, Whatsapp
of 0800 20 555
- **Vlaio.be**
Subsidies, coaching-
en adviestrajecten
& de nieuwsbrief
VLAIO startersgids
- **Social media**
Twitter, LinkedIn,
Facebook, Youtube-
& podcastkanaal
- **Infosessies**
Gegeven door Vlaio
of onze partners

Hoe we ondersteunen?

- Subsidies
Financiële ondersteuning
- Advies & begeleiding
Via VLAIO Netwerkpartners
Via VLAIO bedrijfsadviseurs voor innovatieprojecten
- Opleidingen
Opleidingen voor ondernemersvorming

Belangrijkste VLAIO subsidies voor ondernemingen

- KMO-portefeuille
- KMO-groeisubsidie
- Innovatiesteun O&O
- Investeringssteun
- Ecologiesteun

Positionering in de VLAIO-klantensegmentatie

- (Enige) VLAIO instrument voor Prestarters!
- Generieke ondernemingen
- Ondernemingen die richting actief innovatief evolueren

! Complementair bereik met begeleiding Team Bedrijfstrajecten

Managementsamenvatting lopende contract ondernemerschap en innovatieversnelling

Percelen	Doelgroep	Strategische doelstellingen
1. Sensibilisering, bewustmaking en beeldvorming rond ondernemen en innoveren (5 dienstverleners)	• Alle burgers • Alle segmenten van (potentiële) ondernemers	• Positieve beeldvorming rond ondernemen en innoveren als maatschappelijke drijvers • Ondernemen als valabele carrièrekeuze • Positieve beeldvorming inzake starten van een zaak • 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, klimaat, energie, circulaire economie, ... • Breed financieel ecosysteem verbinden en creëren door events waar Vlaamse startups en scale-ups financiële veld leren kennen
2. Begeleiding van ondernemers op kantelmomenten in hun werking (5 dienstverleners)	Alle segmenten van (potentiële) ondernemers ((pre)starters, (snelle) groeiers, overname,...)	• 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. • We organiseren een effectieve levenscyclus begeleiding met focus op de kantelpunten die ondernemers ervaren in elke levensfase: (pre)start, groei, opvolging & overname, ondernemers in moeilijkheden, doorstart/herstart na faillissement • We zorgen dat ondernemers klaar zijn en over een gepast begrippenkader beschikken om uitdagingen aan te pakken en

		de transformatie van hun onderneming bij deze uitdaging op te starten: investor readiness en financiële geletterdheid, digital readiness en digitale geletterdheid, innovatie (inclusief omgaan met transitie), internationalisering, klimaat en aandacht voor groene businessmodellen, ...
3. Geïntegreerde, selectieve begeleiding van ambitieuze starters & groeiers (5 dienstverleners)	• Innoverende starters • R&D-starters • Ambitieuze snelle groeiers	• We verhogen het aandeel hoge groei ondernemingen in de Vlaamse economie • 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, (onderzoeks)infrastructuur en technologie en toegang en netwerkvorming met andere groeiers.
4. Lerende netwerken rond vernieuwing van bedrijfsvoering en versnelde adoptie van bewezen technologieën (7 dienstverleners)	• Potentiële innovatoren • Innoverende ondernemingen • vzw's met commercieel oogmerk, social profit & bijberoepers	• Gevestigde bedrijven in netwerkverband van elkaar laten leren en kennis laten maken met de uitdagingen waar hedendaags ondernemen met te maken krijgt op vlak van generieke bedrijfsvoering aspecten met een echte leercurve als resultaat • 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

Economy-wide assessment by SMEs in Member states of importance (on a scale of 1 to 10) of various challenge and issues faced by SMEs – september – October 2021

Belgium

Rank: **6** Overall Score: **62.07**

Belgium ranks No. 6: The country performs well on **Digital Transition** (No.5) and **Green Transition** (No.6) but lags a bit in **SME Competitiveness** (No.11) The country performs very well in **Digital Skills** (No.3) ranking second in the employment of ICT specialists and in providing training for personnel in ICT development and upskilling. Its weakest point is **Growth** (No.25) **Productivity** (No.4) is good. But the success fails to translate this good performance into the fast-growing enterprises that create jobs. Belgium scores surprisingly low on high-growth the enterprises (No.25) and the share of persons employed in high-growth enterprises in total employment (No.26)

	Finding customers	competition	Access to finance	Costs of production or labor	Availability of skilled staff or experienced managers	Regulation
BE	5.79	5.65	4.12	6.41	7.13	5.72
EU-27	5.83	5.56	4.33	6.39	6.68	5.42

<https://clustercollaboration.eu/knowledge-sharing/publications/document-library/annual-report-european-smes-2021>

Een begeleidingsaanbod dat bijdraagt aan:

- Overkoepelde doelstelling
 - D1:** een ecosysteem opbouwen
 - D2: de overlevingsgraad op 5 jaar van starters
 - D3: het sociaal kapitaal op vlak van kantelpunten doorheen de levenscyclus, financiering, markt en samenwerking
 - D4: het versnellen van het groeiproces van innovatieve startups en ambitieuze scale-ups
 - D5: de omslag naar een slim en groen Vlaanderen (productiviteit en duurzaamheid)

Visie op begeleiden startups en scale-ups vanuit een geïntegreerde aanpak

Patrick Jordens - VLAIO

Visie

Samen met onze partners brengen we **Vlaanderen** in de **top 5** van de beste regio's om te **ondernemen en innoveren in Europa**.

Missie

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

Focus op snelle groei als beleidskeuze

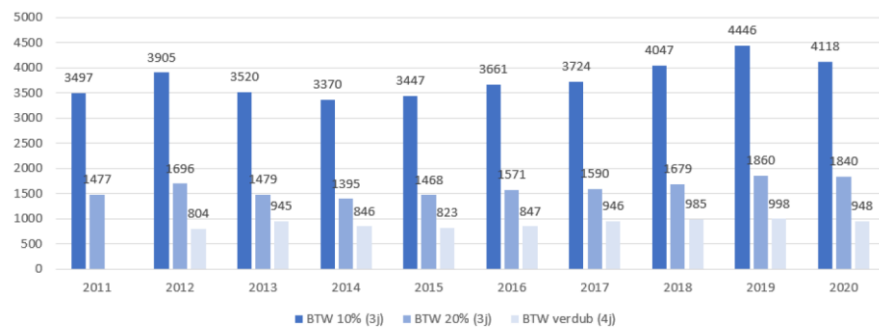
Snelle groeiers zijn als **kleine groep** verantwoordelijk voor een **disproportioneel aandeel in nieuwe werkgelegenheid en toegevoegde waarde**.

Deze ondernemingen zijn veelal **innovatiever** dan hun sectorgenoten en zorgen voor een zekere vernieuwing van de markt.

Het **nastreven van een groter aandeel aan snelle groeiers** binnen een economie is vanuit macro-economisch standpunt een te verantwoorden beleidskeuze en inspelen op de groeibarrières van deze groeiondernemingen kan leiden tot positieve marktdynamieken, een innovatievere economie en toegenomen werkgelegenheid.

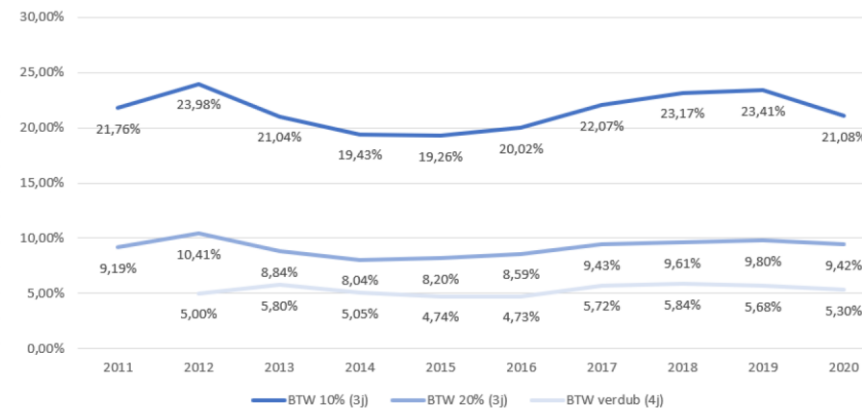
Snelle groeiers in Vlaanderen op basis van bruto toegevoegde waarde

Grafiek 3: Prevalentie van extreme groeiers volgens bruto toegevoegde waarde

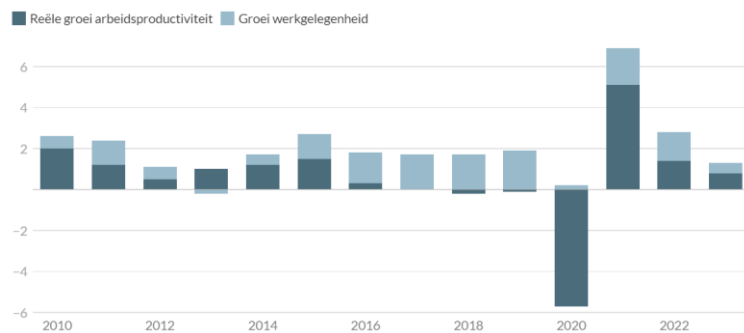


Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)

Grafiek 4: Prevalentie van extreme groeiers volgens bruto toegevoegde waarde (als %)



Bron: Departement EWI, Belfirst, KBO (2022)



Noot: raming voor 2020. Prognoses voor 2021, 2022 en 2023.
Bron: HERMREG-FPB, BISA, IWEPS, Statistiek Vlaanderen

Snelle groeiers in Europa

op basis van tewerkstelling

Tabel 3: Internationale Benchmark aandeel extreme groeiers naar werkgelegenheid (10%)⁶

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ireland	na	9,06	na	12,58	14,87	16,32	16,50	15,76	na
Spain	na	7,99	7,98	9,48	11,88	13,92	15,02	16,07	15,63
Iceland	6,82	9,98	12,05	12,51	14,09	13,24	14,87	11,67	9,51
Netherlands	na	9,83	9,91	9,64	10,71	12,29	13,94	16,27	14,64
Vlaanderen	11,95	13,19	12,57	11,38	10,79	10,97	13,43	14,8	15,43
Malta	na	9,81	10,78	13,67	12,54	16,19	13,73	14,51	14,80
Sweden	na	13,49	13,65	12,31	12,10	12,80	13,56	13,86	12,78
Poland	na	8,79	8,12	9,46	10,30	11,67	12,85	12,51	11,71
Hungary	na	10,67	11,38	12,05	12,52	13,04	12,66	12,54	12,27
Czechia	na	11,60	10,67	8,30	10,60	11,26	11,85	11,63	10,49
United Kingdom	na	11,66	12,29	12,91	10,82	11,90	11,52	12,29	Na
Norway	na	10,62	11,36	11,50	12,19	11,44	11,38	10,34	10,60
European Union - 28 countries	na	na	na	9,15	9,85	10,75	11,49	11,91	na
Germany (until 1990 former territory of the FRG)	na	12,03	na	na	10,74	11,07	10,92	10,74	9,50
Finland	na	na	11,70	10,11	10,10	9,45	10,89	14,00	15,59
Luxembourg	na	9,62	9,84	9,68	9,56	9,96	10,70	12,00	12,52
France	na	8,87	9,64	8,54	8,56	8,61	10,66	11,60	12,28
Italy	na	7,05	7,34	6,84	7,58	9,22	10,43	11,29	10,99
Denmark	na	10,71	8,94	9,19	8,80	10,83	10,29	10,21	9,60
Belgium	na	8,55	8,18	7,85	8,05	8,55	9,57	7,37	8,28
Austria	na	6,86	6,76	6,87	6,46	6,89	7,99	8,24	8,56

Bron: Departement EWI, Eurostat (2022)

Kenmerken van snelle groeiers

- Gerealiseerde snelle groei is veelal een **geplande groei**
- De ondernemer die wil groeien legt dit meestal vast in een **uitgewerkt groeiplan** en tracht de **ondernemingsstructuren** ook voor te bereiden op deze groei
- Snelle groeiers zijn algemeen genomen **innovatiever** dan de gemiddelde groeiers
 - Innovatie kan een situatie creëren die leidt tot snelle groei
 - Innovatie kan onderneming in staat stellen om groeibarrières te overwinnen
 - Op alle bedrijfsniveaus wordt de nadruk gelegd op innovatie
 - Ze houden er een agressieve vernieuwingsstrategie op na
- Daarnaast bezit een groeionderneming veelal een **hoogopgeleid management** dat een sterke nadruk legt op **HRM** en in staat is de **organisatiestructuur** grondig aan te passen aan de veranderende groeisituaties.
- Groeiondernemingen **exporteren** ook vaker en meer dan de gemiddelde onderneming

Aanname definitie startup - scale-up – snelle groeier

Start-up

- Starter met een ambitie om te schalen
- Innovatief product/dienst
- Er is problem/solution fit
- incl spinn offs

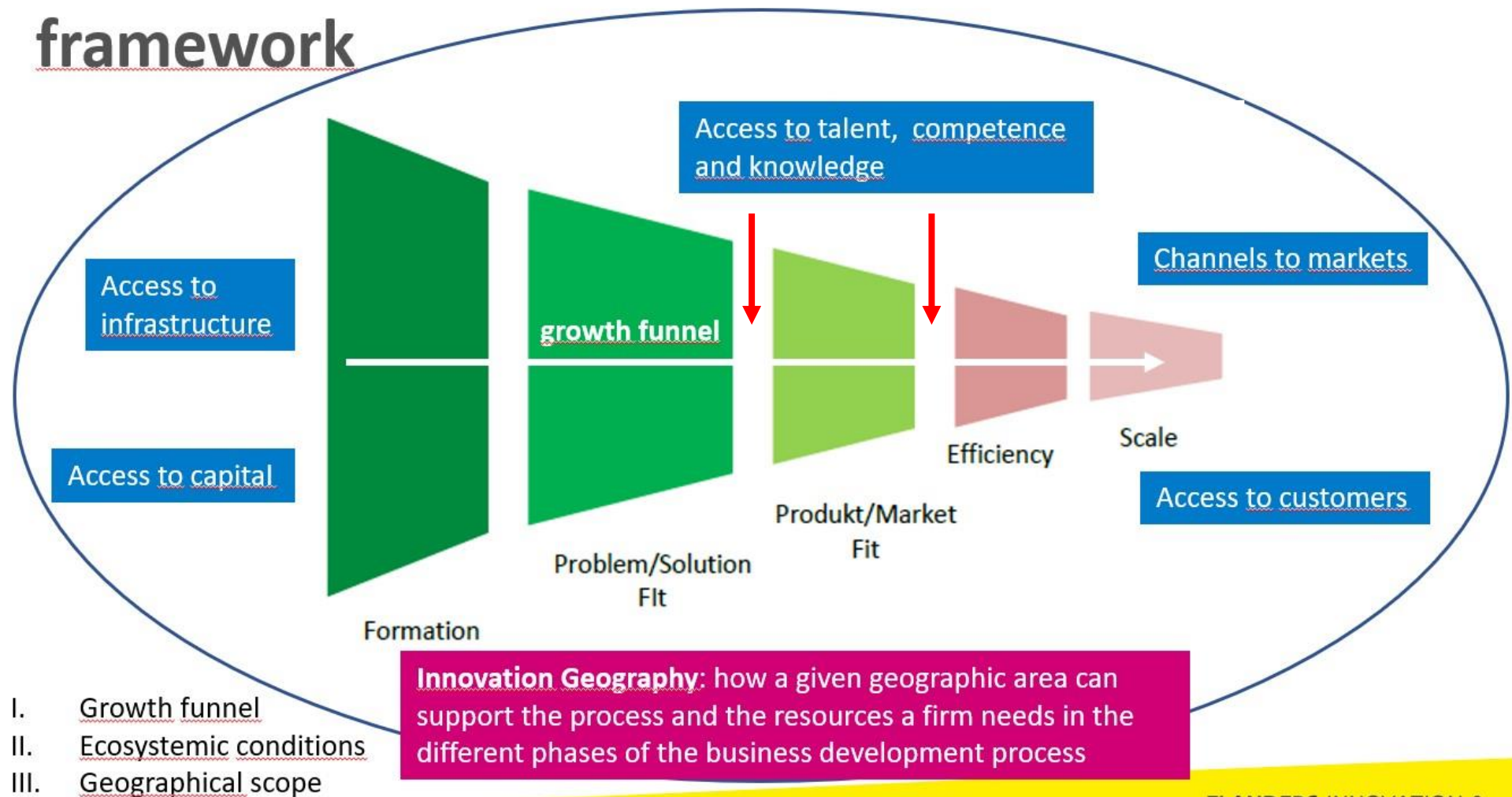
Scale-up

- Innovatief product/dienst
- Er is product/market fit
- Businessmodel is schaalbaar volgens de dienstverlener
- In de laatste 2 jaar minimaal 1 jaar gehad met 500.000 euro omzet
- Ambitie om in de 3 jaren na de begeleiding gemiddeld met >20% te groeien in brutomarge of werknemers

Snelle groeier

- 3 jaar geleden minstens 10 werknemers
- Realiseerde in de voorbije 3 jaren gemiddeld minstens 20% groei in omzet, brutomarge of werknemers

framework



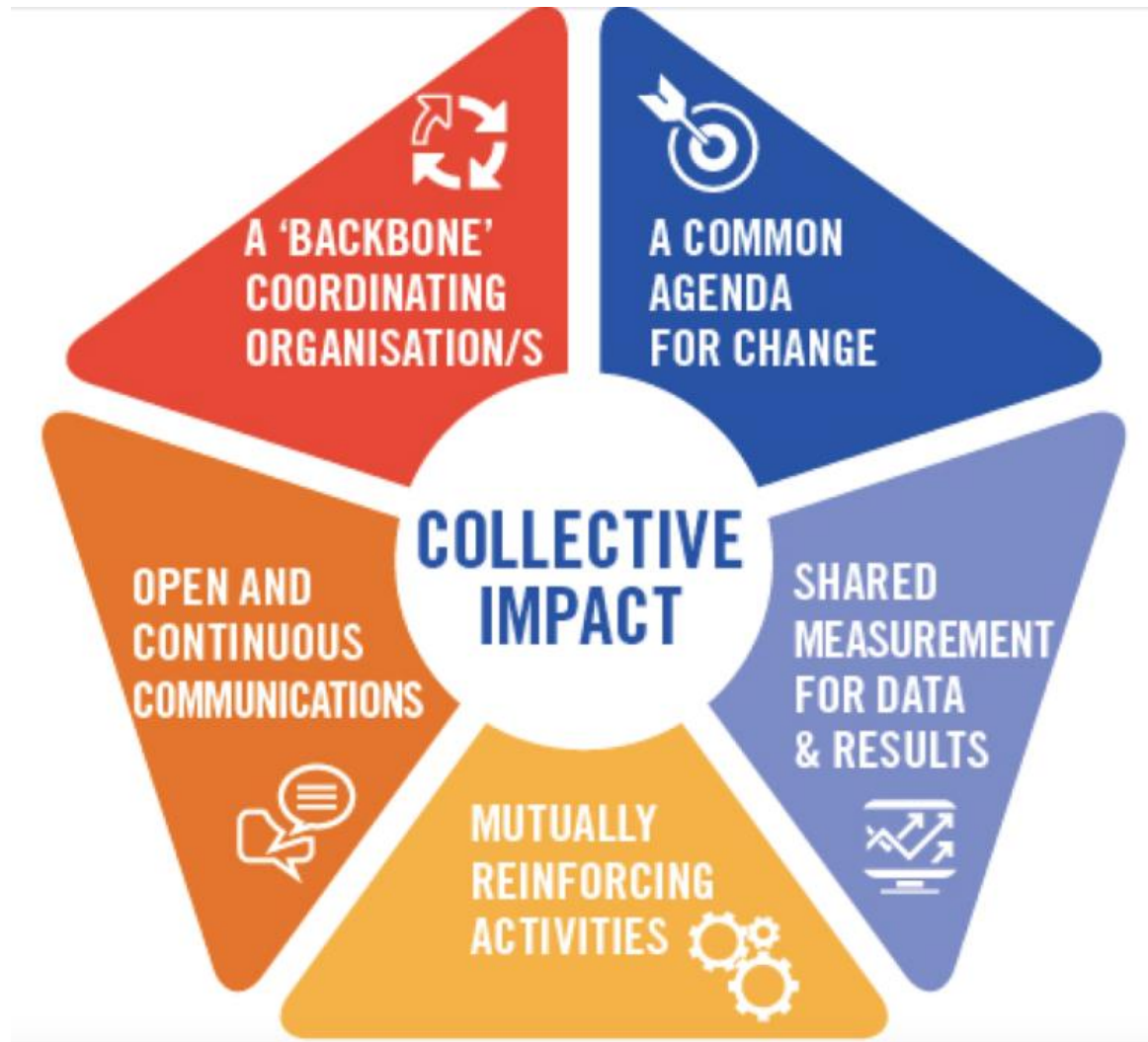
Aanbevelingen van Idea Consult

- begeleidingen moeten meer toeleiding naar **vervolgondersteuning** en opvolging naar **vervolgacties** inbouwen
- inbouwen van overkoepelende systemen van **kwaliteitsbewaking en expertise-ontwikkeling van de begeleiders**
- werk in samenspraak met alle partners een **standaard kwaliteitsbevraging** uit die op eenvoudige wijze voor alle acties de kwaliteit en resultaten van de begeleiding meet en polst naar de intenties van de ondernemer om ook effectief **acties te koppelen aan de gevolgde begeleiding**
- bepaal voor elke intensieve of langlopende begeleiding een **verifieerbaar resultaat** aan het eind van de begeleiding

Tabel input – output – Effect

Jaar	Input	Bereik (niet uniek)	Aantal 20% groei btw	Aandeel 20% groei btw
2016	€ 3.371.944	1297	1571	4,73%
2017	€ 3.556.324	1412	1590	5,72%
2018	€ 4.495.973	1869	1679	5,84%
2019	€ 4.613.724	1995	1860	5,68%
2020	€ 2.254.425	1395	1840	5,30%
2021	€ 2.001.557	1590		

Samen met onze partners brengen we Vlaanderen in de top 5 van de beste regio's om te ondernemen en innoveren in Europa



Van doel naar dienstverlening

Obstakels tot snelle groei identificeren

- Workshop vandaag

Oorzaken bepalen

- Workshop vandaag

Ontwerpen geïntegreerde dienstverlening

- Offertes

Partners pitches

lessons learned en uitdagingen

Lessons Learned – Scaleup Vlaanderen

- Meer flexibiliteit rond het invullen en het laten evolueren van de KPI's op basis van de snel veranderende noden in de markt.
- Soms zware concurrentie tussen verschillende programma's, en relatief grote overlap. Sommige ondernemers worden bijna gestalked door de aanbieders, andere kennen het aanbod nauwelijks tot niet.
- De verschillen en de USP's tussen de verschillende programma's blijven vaak onduidelijk voor de ondernemers. Grotere rol VLAIO?
- Desalniettemin heeft Scaleup Vlaanderen duidelijk impact, wat ook wil zeggen dat er ruimte is voor de verschillende initiatieven.

Uitdagingen voor de toekomst – Scaleup Vlaanderen

- Werkingsbudgetten blijven uitdaging.
- Op vier jaar gebeurt er bijzonder veel, sneller kunnen inspelen op uitdagingen voor founders.
- Duurzaamheid en sustainability rapporteringen, ESG's en social impact.
- Cybersecurity & trust.
- Corporate venturing & samenwerking startups - corporates. Business development.
- Talent aantrekken en behouden.
- Quid financiering startups na crisis in het nieuwe normaal?

Lessons Learned – Netwerk Ondernemen

- Ambigüiteit tussen concurrentie en eco-systeem partner:
 - Partijen willen KPI halen;
 - Informatie doorstroming en partnership in ecosysteem;
- Complementariteit tussen partners vs volledig aanbod in huis
- Transparantie in aanbod , prijszetting en resultaten
- Inzichtelijk in aanbod = uitdaging voor de ondernemers
- Betere afstemming van agenda's van de diverse partijen
- Groot aanbod op bepaalde thema's en weinig aanbod op andere thema's
- P2P werkvormen werkt
- Mentoring door ondernemers is essentieel voor groeibedrijven
- Focus op ondernemer behouden

Uitdagingen voor de toekomst – Netwerk Ondernemen

- Meer geïntegreerd aanbod & duidelijkheid totaal aanbod
- Complementariteit van het aanbod versterken door verifieerbaar begin- en eindpunt: Niet alle / Geen enkele - partijen op alle thema's laten aanbieden
- Doorverwijzingen faciliteren door diverse aanbod binnen perceel 3
- Performantie van begeleiding meten en bijstellen
- Inzichtelijk maken van doorverwijzingen op basis van data
- Intakegesprekken en data delen tussen partijen
- Uniform meten van tevredenheid - NPS-score
- Charter tussen eco-systeem partners
- Stuurgroep per perceel op kwartaalbasis met alle partijen en niet enkel met VLAIO

Begeleiden van ‘snelle groeiers’ – Voka

1. Voka Bryo ScaleUp
2. Voka Mercurio
3. Voka Techenture
4. Voka Accelero
5. Voka Lerend Netwerk Investor Readiness

Voka Bryo – start of schaal je onderneming

Pré-starten en starten

- Heb je een idee?
 - Bryo StandUp en Bryo StandUp Students
- Ben je (net) gelanceerd?
 - Bryo StartUp
- Wil je opschalen?
 - Bryo ScaleUp

Lessons learned

Algemeen:

- Er is reeds een groot aanbod voor starters: kan de starter door het bos de bomen nog zien?
- Starters schakelen heel snel tussen verschillende programma's, ze volgen trajecten bij meerdere partners.
- Inhoudelijk blijven dezelfde topics belangrijk: financiering vinden, marktbenadering, klanten vinden (sales), talent vinden, ...
- Doelgroep die ook openstaat voor online sessies en nieuwe werkvormen
→ een mix van fysieke & online sessies aangevuld met contentvideo's werkt

Voka Bryo ScaleUp: lessons learned

1. Het is cruciaal om het juiste profiel in het juiste project te begeleiden.
Wie regulier groeit past beter binnen een StartUp verdiepingsjaar los van de gerealiseerde omzet.
2. Vraag naar een ScaleUp verdiepingsjaar waar bewezen schaalbare bedrijven in thuishoren. Premature ScaleUp fase is een belangrijke fase in de begeleiding maar snelheid waarmee geschaald kan worden is moeilijk in te schatten.
3. Mogelijkheid tot doorstroom naar een ScaleUp verdiepingsjaar + directe instroom in een ScaleUp verdiepingsjaar.
4. De individuele begeleiding is zeer tijdsintensief.

Voka Mercurio

Internationaal Ondernemen

- Mercurio GO INTERNATIONAL
4 services
- Mercurio BEYOND BORDES
Ontdek nieuwe exportmarkten
- Mercurio GLOBAL AMBASSADORS
Deel je international expertise met een exclusief network

Voka Mercurio: lessons learned

- Het is moeilijk de doelgroep vast te krijgen op exact het juiste moment.
- De combinatie van experts en praktijkgetuigenissen is cruciaal.
- Inhoudelijk blijven dezelfde topics belangrijk: interne analyse, externe analyse, internationale marktbenadering, internationaal risicobeheer,...
- Doelgroep die ook openstaat voor intensievere coaching en begeleiding.
- Key partnerships zoals deze met Flanders Investment and Trade en Credendo spelen een inhoudelijk belangrijke rol in de trajecten.

Voka Tech@venture: lessons learned

- Specifieke doelgroep van tech scale-ups zorgt voor een traject dat zeer op maat gemaakt is en heeft als gevolg dat er extra kennisdeling tussen de deelnemers plaatsvindt.
- Er is reeds een groot aanbod voor scale-ups met internationale ambities waar de focus vaak op dezelfde tech hotspots ligt.
- De combinatie van experts en praktijkgetuigenissen, en dit zowel in de loop van het voortraject als tijdens het werkbezoek in de tech hotspot, is cruciaal.
- Doelpubliek start samen aan een traject, maar de snelheid waarmee ze evolueren is verschillende, dit vergt een uitgebreide expertise van de projectbegeleider ikv de juiste ondersteuning.

Voka Accelero: lessons learned

- Het is cruciaal om het juiste profiel in het juiste project te begeleiden. (snelle groeier versus extreme groeier)
- Focus van de doelgroep op eigenaar-ondernemer uitbreiden naar CEO (vb. die zich op termijn in de onderneming inkoopt, moet dus wel slagkracht hebben die vergelijkbaar is met die van de eigenaar/ondernemer)
- Groei wordt nu vooral bekeken in omzet maar ook rendement, FTE,... zijn criteria die een rol spelen. (= belangrijk ikv groepsindeling)
- Belangrijkste thema's zijn: HR, organisatie- en managementteam / versterken interne organisatie, strategie (overnames, intern), persoonlijke rol van de ondernemer/leiderschap, financiering , ...

Voka Investor Readiness

“Krijg inzicht in de wereld van extern kapitaal” - Langlopend begeleidingstraject met volgende topics:

- Peilen naar je investeringsbehoefte
- Kennismaken met verschillende financieringsmogelijkheden
- Werken aan een financieringsplan op maat van jouw bedrijf
- Bijleren van interessante praktijkgetuigenissen
- Afspraken maken omtrent externe financiering
- Voorbereiden en presenteren van je eigen pitch

Voka Investor readiness: leassons learned

- Nooit zoveel geld beschikbaar op de markt als nu. En hoe vind je je weg in dit financieringslandschap?
- Belang van mozaïekfinanciering en extra waarborgen: Ondersteuning en advies aan ondernemingen zijn cruciaal bij het verkennen van het financieringslandschap.

Contactpersonen

- **Jens De Vos**
Directeur Projecten
Jens.devos@voka.be
0497/ 52 28 11
- **Heidi Logghe**
Projectmanager Ondernemerschap
Heidi.logghe@voka.be
0497/54 05 70

www.voka.be/sterkondernemen

Start it Accelerate

Lessons Learned | Market Me & Women in Tech

80 Market Me'ers

30 Women in Tech

- Fysieke modules werken beter dan hybride of online modules voor kleinschalige programma's.
- Geplande terugkom-momenten na het einde van het programma werken.
- Praktijktesten en experimenten in real life verhogen de waarde van een programma.
- Programma's en prijzen toegankelijk maken en houden zijn belangrijk voor de doelgroep.
- Sweetspot van peer-to-peer learning en (kleine) groepstraining.

Uitdagingen voor de toekomst | Market Me & Women in Tech

- Niche programma's, maar noodzakelijk in de markt.
 - Uitdaging om stigma's te doorbreken zoals "ik heb dit niet meer nodig" of "ik ken dit al."
 - Maar, hoge tevredenheid bewijst de noodzakelijkheid (realisatie tijdens programma).
- Sales blijft een heikel punt.
 - Naast early sales ook advanced sales nodig.
- Leadership in innovation/challenging context.
- Co-founder afspraken & pre-mediation.
- Mentoring is noodzakelijk. Meer onderlinge samenwerking rond mentoren moet onderzocht worden.

NPS-score !

Lessons Learned

Startups meer duiding geven waarom ze komen pitchen

- The Big Score Sessions
 - Sinds jaar 2 werken we met corporate innovation challenge
 - Experten panel die vragen stellen & feedback geven
 - Startups hebben soms het gevoel dat ze als opvulling gebruikt worden
 - Guidelines geven omtrent de pitch zelf → Start, Grow, Sell – Jurgen Ingels
- The Big Score
 - Elke corporate partner claimt een topic / tech vertical

Uitdagingen voor de toekomst

- Betaalbare one-on-one begeleiding voor founders
 - Aanbod is er precies wel maar niet altijd even gekend
- Het ophalen van funding is een lang proces
 - In 2022 ook nog eens een pak duurder geworden
 - Early stage startups gaan het moeilijk krijgen
 - ✓ 2023-24 will be the year of mergers & acquisitions
 - Regering besliste gisteren om steun voor eerste werknemers aan te nemen deels weg te nemen

UNIZO

Lessons Learned

The Fast Growth Club i.s.m. The Forge

- Hoge relevantie & nood
- Juiste profielen & verwachtingen op voorhand managen:
 - Werken met getuigenissen
 - Openheid extern en intern
 - Duidelijke communicatie rond workload/engagement
- Community building
- Evaluatie: Pijlen naar belang topics

Uitdagingen voor de Toekomst

- Laagdrempelige leervormen & gedragen topics
- Arbeidsmarktkrapte
- Duurzaamheid

Birdhouse

Lessons Learned

- Sprekers met relevante ervaring werkt het best
 - Ook ondernemend
 - Dezelfde fase en/of leeftijd van bedrijf
- Tijdens covid werkte online content
 - 100% online werkt niet meer
 - Combo met offline focus op netwerken
 - Nog veel innovatie nodig
 - ✓ Niche netwerkconcepten & groepen nodig
 - ✓ Lid van iets speciaals = groter engagement
- Willingness to pay
 - Voor online content moeilijk wegens overaanbod
 - Meer adoptie voor int. Bronnen (gratis)
 - Vaak al hoge kwaliteitscursussen beschikbaar (topondernemers genre Elon Musk, ...)

Uitdagingen voor de toekomst

- Vlaamse mindset internationaliseren
 - Hoe high quality int. Content naar Vlaamse ondernemers integreren?
- Netwerken heruitvinden
 - Geen eenmalige massa netwerkevents meer
 - Meer focus op selectieve netwerkgroepjes (genre ronde tafels)
 - ✓ Diepere banden
 - ✓ Selectief samengesteld
 - ✓ Meermaals laten samenkomen
 - ✓ Tot op heden is dit aanbod te weinig (kwalitatief)

Workshop Startups & Scale-ups

START-UP

- Problem – Solution – FIT
- Ambitie tot schalen
- Innovatief

SCALE-UP

- Product – Market – FIT
- Omzet > 500.000€

Welke noden en behoeften hebben startups?

Welke noden en behoeften hebben scale-ups?

Op zoek naar de oorzaken van de noden en behoeften van startups

- Hoe
- Wanneer
- Wie

Tijdslijn

- Positionering ten opzicht van andere instrumenten
31/12/2022
- Programma – evaluatie ondernemerschap door Idea Consult
31/01/2023
- Analyse van Internationale rapporten en indicatorensets
31/01/2023
- Vastlegging doelstellingen en vorm participatietraject
03/02/2023
- Participatiesessies met ecosysteem
30/04/2023
- Eindredactie visienota
31/05/2023
- Lancering onderhandelingsprocedure met Europese bekendmaking
15/08/2023