

Vernieuwing dienstverlening ondernemerschap & innovatieversnelling 2024-2028

Verder bouwen aan een breed ecosysteem voor innoveren en ondernemen

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 gezet en hoe kijken we naar de toekomst?
- Het samenwerkingscharter
- Koffie en netwerken
- Workshops
- Slotwoord en lunch

VLAIO ambitie uitbouw van Vlaams ecosysteem innoveren & ondernemen

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

Bart Candaele – VLAIO

Welkom in het VLAIO Netwerk

VLAIO Netwerk

wat?

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

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 ism departement?)

Werken op een actieve ecosysteembenadering

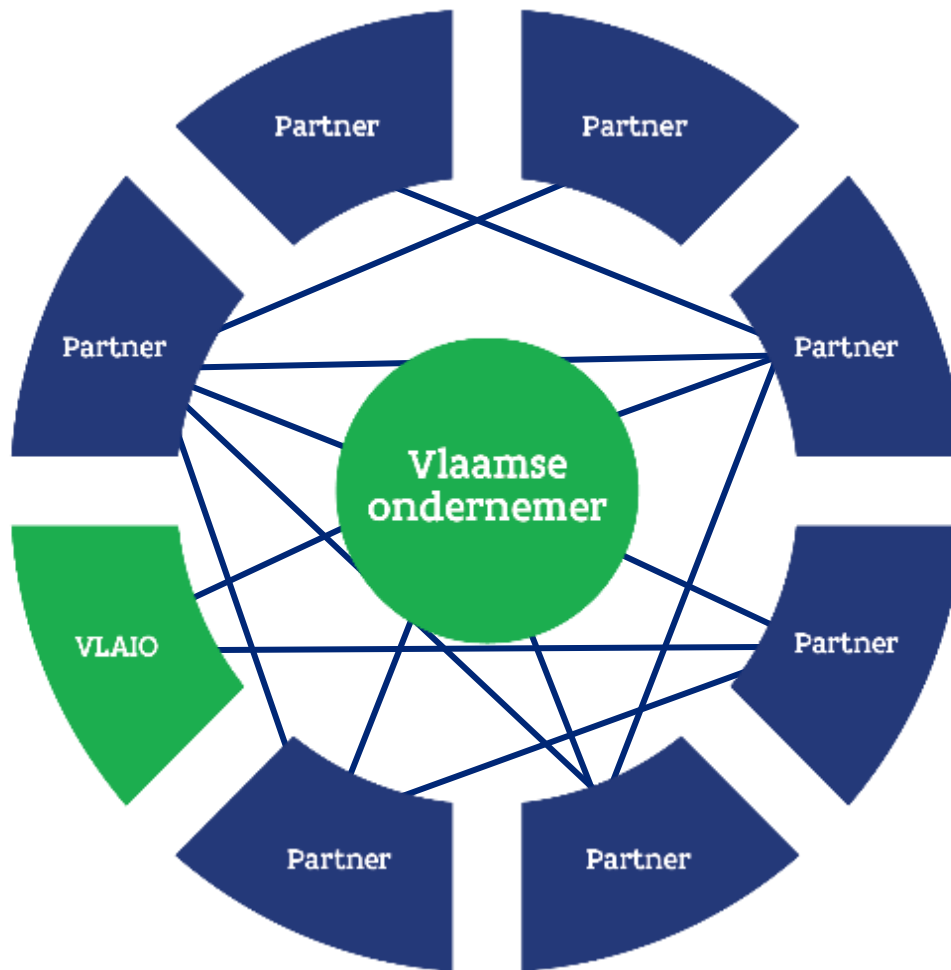
- Partnerschapsmodel: gezamenlijke doelstellingen, strategie-uitwerking
- Brede bereik en instroom garanderen voor overheid
- Snelle doorstroom binnen netwerk, snellere reactie vanuit de overheid op noden
- Clusterwerking, inclusief slimme specialisatie, triple, quadruple helix

Ambitie?

'het beste ecosysteem voor innoveren en ondernemen in Europa.'

Hoe?

Verdichten van het Netwerk



Rolbepaling

- Partners hebben een rol ten aanzien van de ondernemer
- Partners hebben een rol ten aanzien van elkaar
- Partners hebben een rol ten aanzien van VLAIO

VLAIO Netwerk nu?

Partners via:

- formele opdrachten
- (gesteunde) projecten
- samenwerking

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 partnerschapmodel

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 gezet en hoe kijken we naar de toekomst?

Nadine De Weirdt - VLAIO

Het VLAIO Netwerk

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

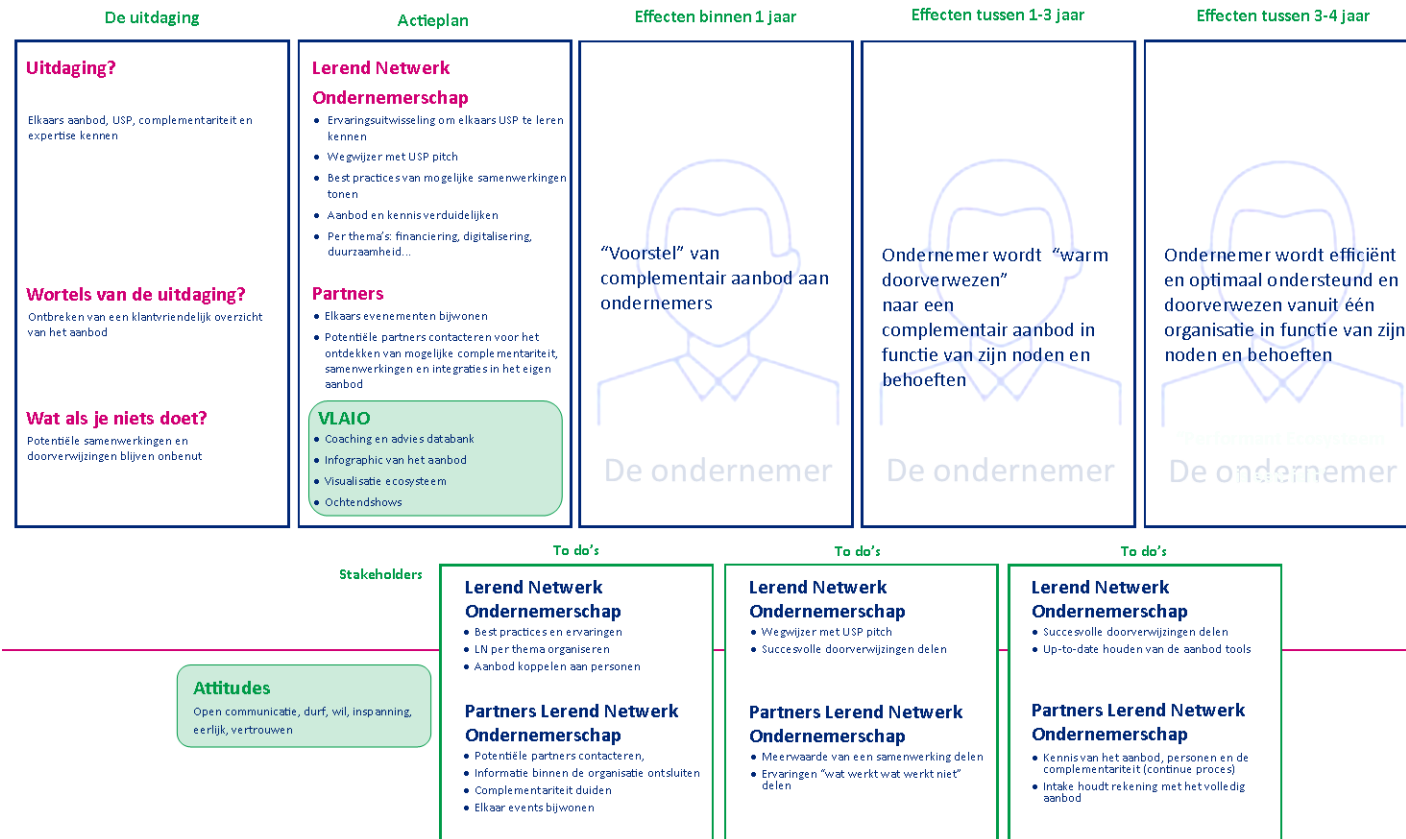
Aanpak

- 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 **geslaagde doorverwijzingen?**
- Hoe kan het lerend netwerk bijdragen tot **het bouwen aan vertrouwen**
- Hoe kan het lerend netwerk bijdragen tot **samenwerken vanuit complementariteit?**

Impact of change



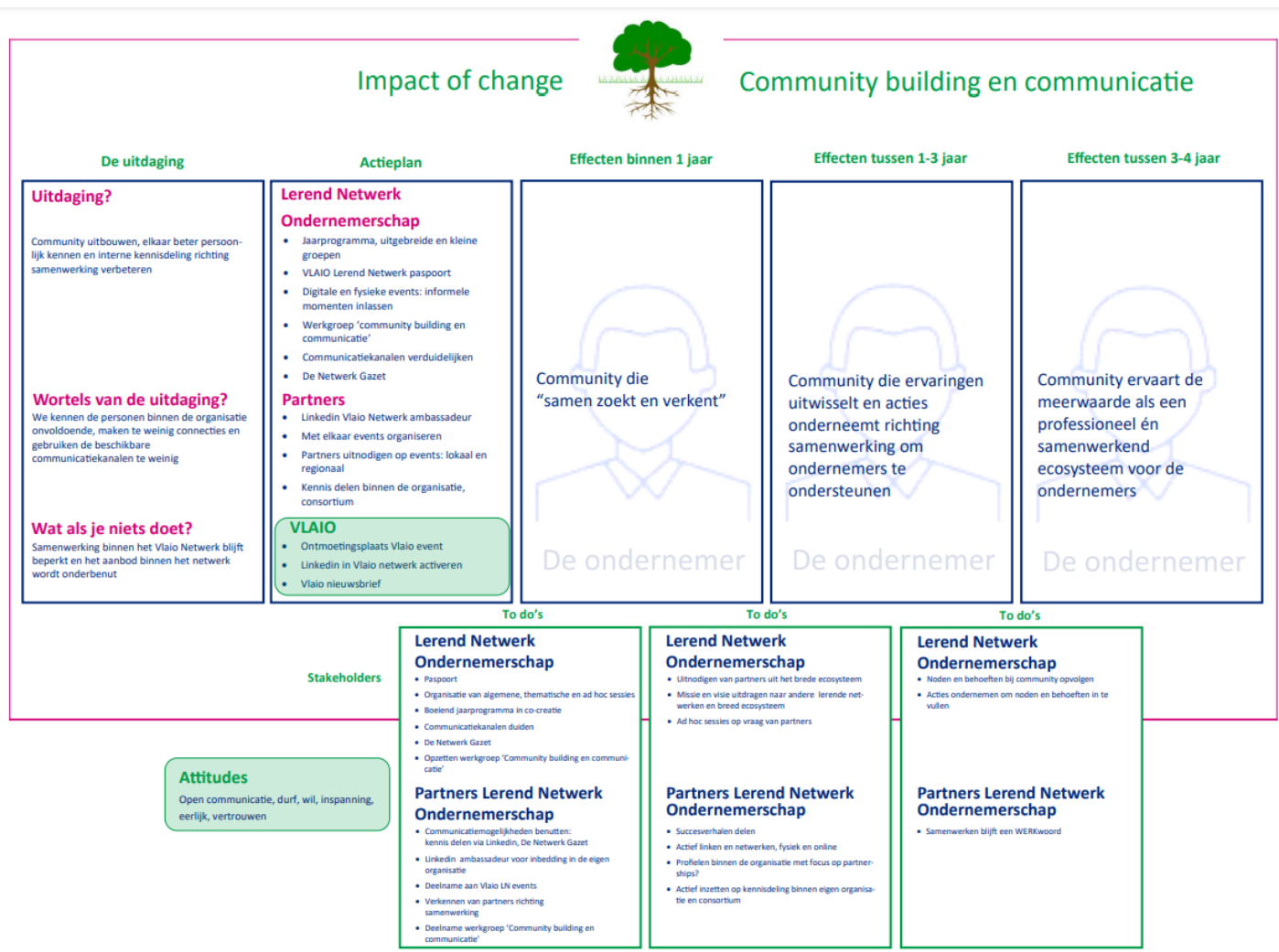
Aanbod kennen en complementariteit



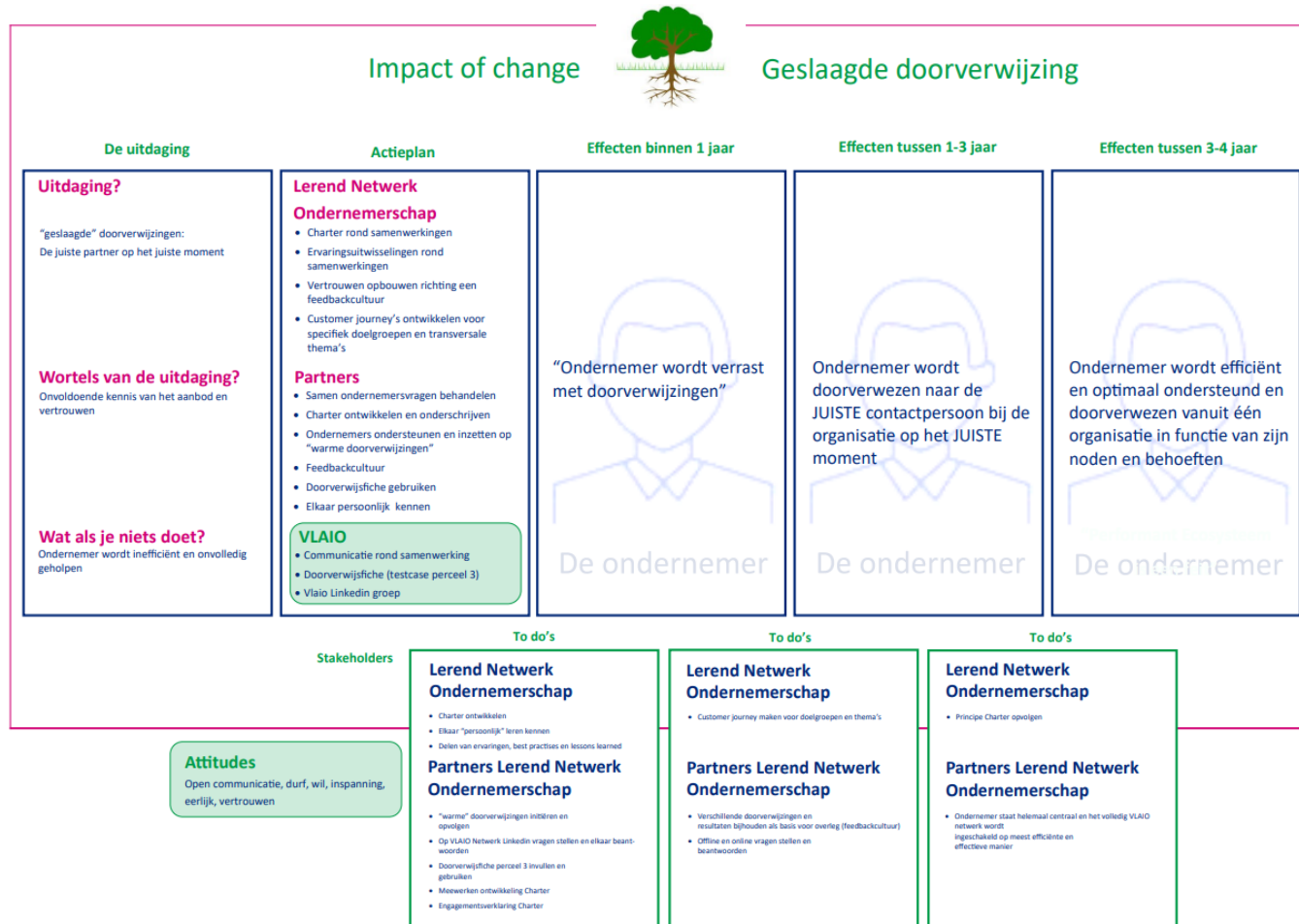
Impact of change: aanbod kennen en complementariteit: uitdaging, actieplan, effecten binnen 1 jaar, effecten binnen 1-3 jaar en effecten tussen 3-4 jaar. Attitudes en to do's

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

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 Shop Stop begeleidingstrajecten

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.

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 Samenwerkings-Charter

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
Een netwerk bestaat uit persoonlijke connecties. Linken leggen en contact opnemen gaat vlotter wanneer je elkaar persoonlijk kent
 - Informeel contact onderhouden met mensen van partnerorganisaties, ook buiten VLAIO initiatieven
 - Actief deelnemen aan netwerkactiviteiten
 - Medewerkers ruimte en tijd geven om deel te nemen aan voor hen relevante netwerkactiviteiten
 - Nieuwe medewerkers in de organisatie persoonlijk bij relevante partners introduceren

- Openheid garanderen
Een relatie werkt enkel wanneer partijen open en eerlijk met elkaar communiceren over hun doelen, behoeften en grenzen. Alleen zo ontstaat vertrouwen
 - Nee zeggen wanneer we niet kunnen helpen en dat ook van anderen accepteren
 - Problemen snel genoeg benoemen en uitklaren, om constructief te blijven samenwerken.
 - Bij doorverwijzing terugkoppelen naar de betrokken partners
- Structureel en regelmatig communiceren
Het netwerk blijft slechts actief als er voldoende communicatie is waaraan iedereen actief deelneemt.
 - De LinkedIn groep volgen en gebruiken om vragen te stellen aan partners, nieuws en succesverhalen te delen.
 - Regelmatig met partners overleggen, en zo lopende dossiers, plannen, agenda's, enz. delen.
 - Regelmatig informeren over het huidige aanbod van relevante partners.
 - Zich abonneren op de nieuwsbrief van partners
- Innovatie voorzien op maat van de doelgroep

Werkwijze: warm doorverwijzen

Intake

- Kwalitatief intakegesprek
- Inschatting

Op zoek

- Opzoek naar waardevol aanbod
- De ondernemer kiest

Doorverwijzen

- Persoonlijk doorverwijzen
- Basisinformatie doorgeven
- Terugkoppelen

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