



Vlaanderen
is ondernemen



**Kompas naar een performanter
ecosysteem voor innovatieve en snelgroeïende
ondernemingen in Vlaanderen**

Inhoud

1. Inleiding	2
2. De evolutie van snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen (2013-2023)	3
3. Een diepgaande analyse van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen (2023)	4
3.1. Een nieuw dashboard voor de monitoring van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen	4
3.2. De start-up activiteit in Vlaanderen	5
3.3. De financiering van innovatieve start-ups in Vlaanderen	5
3.4. Een vergelijking van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen met enkele Europese regio's	5
3.5. De verschillende hotspots binnen Vlaanderen	7
3.6. VLAIO als regisseur van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen	8
4. Conclusie	9
4.1. Kapitaal als groeiversneller en drempel	9
4.2. Kansen voor sterkere afstemming tussen subsidie en begeleiding	9
4.3. Beperkte samenwerking tussen ecosysteem actoren	9
Bijlage: Methodologie	10
1. Definities	10
2. Databronnen	10
3. Indicatorenselectie	10
4. Benchmark	10
5. Een geïntegreerd kompas als strategisch monitoring instrument	11
6. Vergelijking van de benchmarkregio's	12

1. Inleiding

Vlaanderen heeft de voorbije jaren geïnvesteerd in de fundamenten voor een robuust ecosysteem voor start-ups en scale-ups. Specifieke begeleiding en subsidies werden uitgerold, een start-up visum werd ontwikkeld, ondernemerschap kreeg meer aandacht in het onderwijs, en via het instrumentarium van PMV werd financiering toegankelijker gemaakt. Ook FIT zette met StartUpFlanders internationalisering voor start-ups en scale-ups nadrukkelijker op de kaart. Tegelijk werd het ecosysteem versterkt met infrastructuur zoals incubatoren, wetenschapsparken en strategische onderzoekscentra.

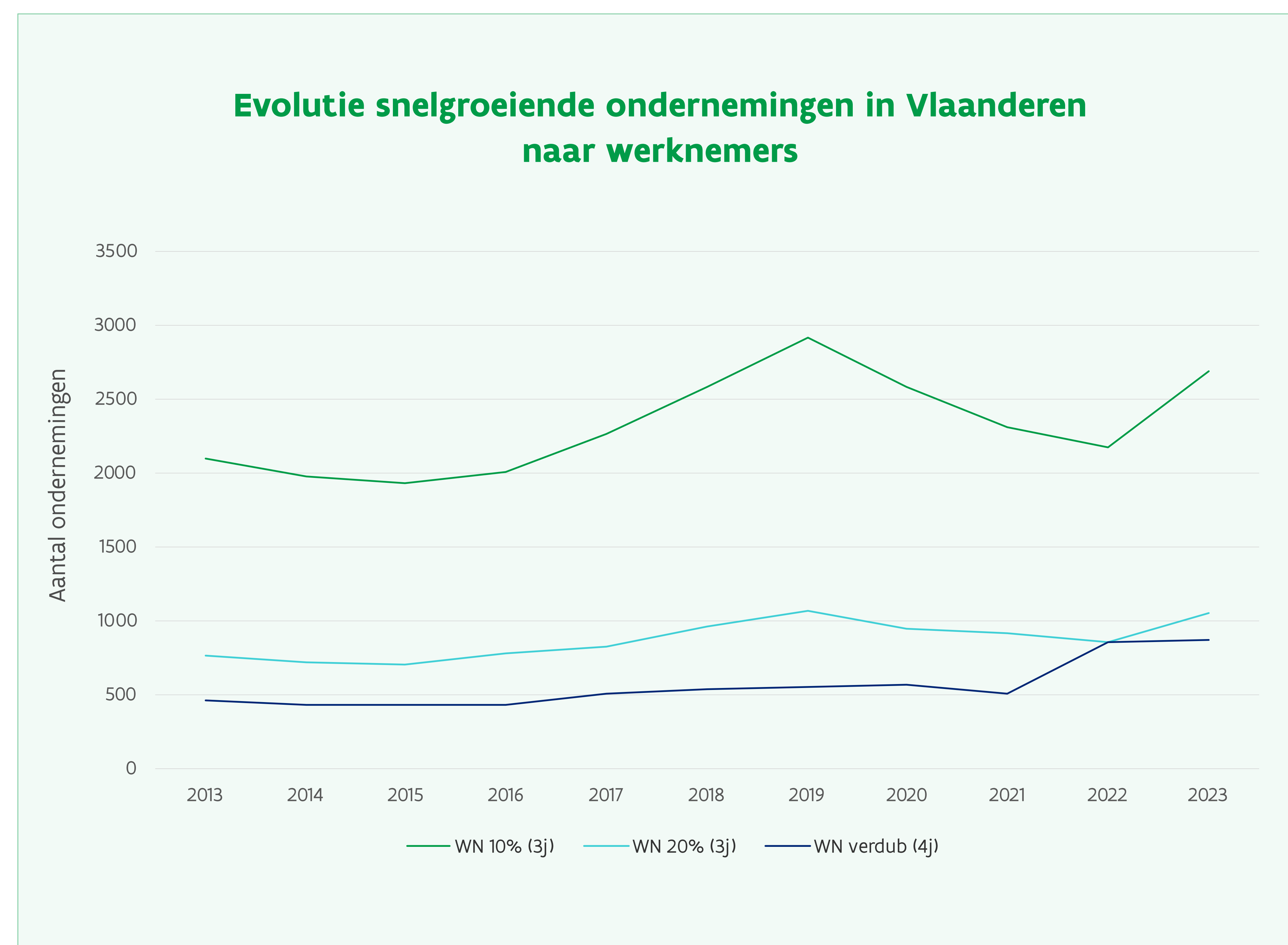
Deze inspanningen werpen hun vruchten af, maar als we de ambitie willen waarmaken om tot de Europese top te behoren, zijn sterkere ingrepen nodig op enkele knelpunten. Zo blijft de toegang tot durfkapitaal een structurele bottleneck. Hoewel Vlaanderen goed presteert in internationale benchmarks op het vlak van start-up activiteit, raakt onvoldoende kapitaal tot bij de scale-ups om hun groei consistent te ondersteunen. De ambitie van founders is vaak wel aanwezig maar de randvoorwaarden rond financiering zijn in Vlaanderen onvoldoende om hen tot een duurzame scale-ups te laten uitgroeien.

Daarnaast ontbreekt nog te vaak de noodzakelijke samenhang tussen de partners van de verschillende ecosystemen. Het netwerk is er maar kan onderling beter afgestemd worden. De hefboom ligt in een betere coördinatie tussen de verschillende initiatieven, slimmere samenwerking en snellere valorisatie van kennis en innovatie.

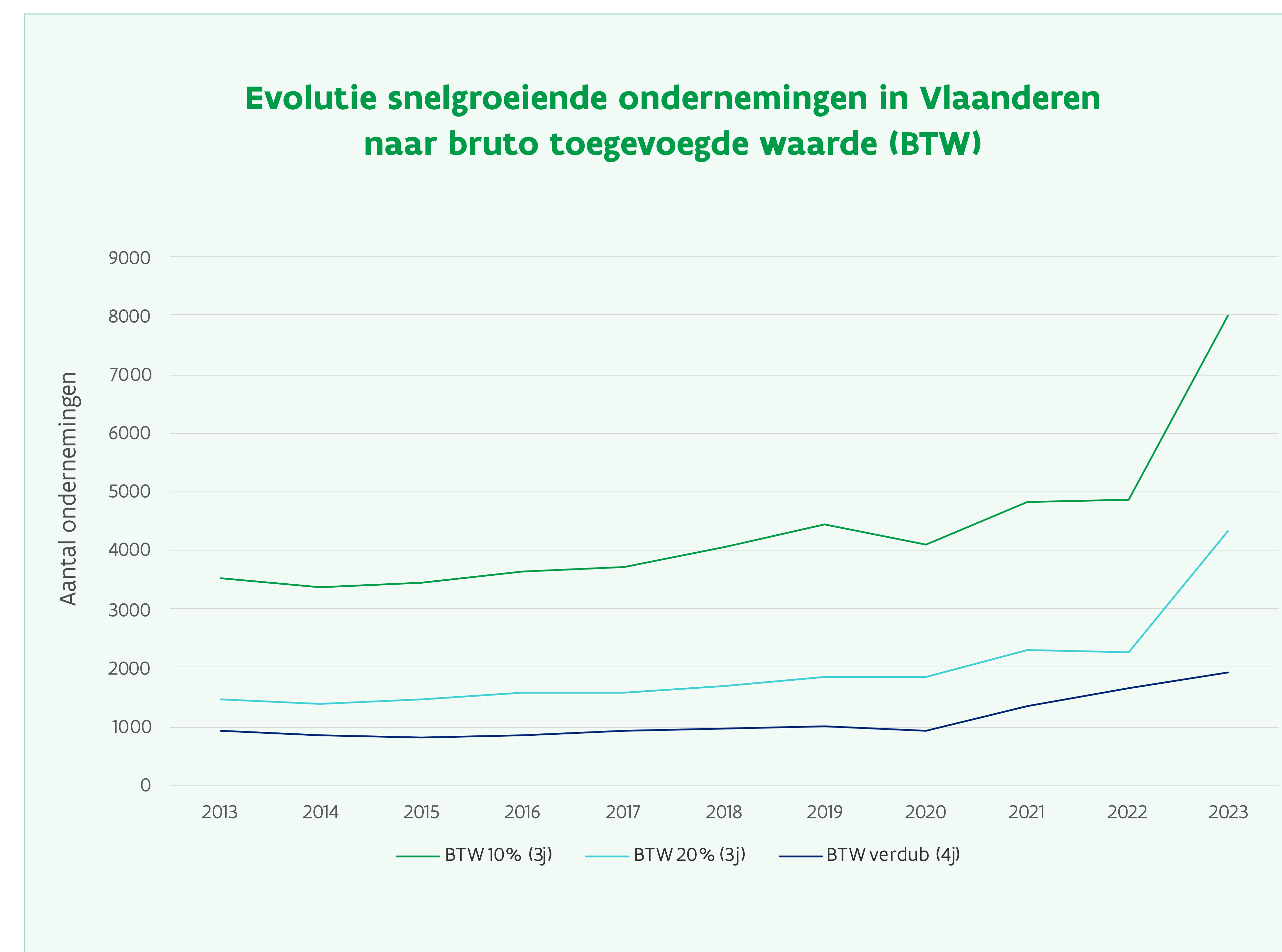
We hopen dat de inzichten en conclusies uit dit rapport een waardevolle basis kunnen bieden aan een verdiepend debat binnen VLAIO en met externe stakeholders (waaronder beleidsmakers, partners, investeerders en ondernemers) over de strategische keuzes die nodig zijn om Vlaanderen verder te versterken als topregio voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen in Europa.

2. De evolutie van snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen (2013-2023)

Vlaanderen evolueert naar een ecosysteem met een hoger aandeel snelgroeiende ondernemingen over de periode 2013-2023. Figuur 1 toont aan dat het aantal snelgroeiende ondernemingen niet alleen groeit maar ze groeien ook sneller. COVID-19 zorgde voor een duidelijke terugval, maar de cijfers vertonen inmiddels een duidelijk herstel. In 2023 steeg het aantal snelgroeiende ondernemingen, gemeten op basis van het aantal werknemers met maar liefst 23% ten opzichte van 2022. Dat komt overeen met een netto toename van ongeveer 200 bijkomende scale-ups.



Figuur 1 Evolutie snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen naar werknemers (2013-2023)



Figuur 2 Evolutie snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen naar Bruto Toegevoegde Waarde (2013-2023)

Nog opmerkelijker is de evolutie wanneer we kijken naar bruto toegevoegde waarde als maatstaf (zie Figuur 2). Volgens deze definitie is het aantal scale-ups in Vlaanderen in 2023 zelfs bijna verdubbeld, goed voor een groei van meer dan 2.000 ondernemingen. De toename van het aantal scale-ups betekent dat het ecosysteem toeneemt in maturiteit: start-ups worden beter ondersteund en het investeringsklimaat is gunstiger geworden voor snelgroeiende ondernemingen.

3. Een diepgaande analyse van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeïende ondernemingen in Vlaanderen (2023)

3.1. Een nieuw dashboard voor de monitoring van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeïende ondernemingen

Tabel 1 introduceert een nieuw ontwikkeld dashboard dat voor het eerst een geïntegreerd beeld schetst van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeïende ondernemingen in Vlaanderen. Het is opgevat als een toekomstgericht kompas om beleidsmakers, actoren binnen het ecosysteem en investeerders in staat te stellen het ecosysteem diepgaand en structureel te monitoren. Tabel 1 bundelt een reeks kerncijfers rond drie strategische pijlers: start-up activiteit, financiering en internationale oriëntatie.

Voor elk van deze strategische pijlers worden de meest relevante indicatoren weergegeven, met hun waarden voor het jaar 2023. Het dashboard biedt daarmee een eerste poging om een onderbouwd en actueel beeld te schetsen van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeïende bedrijven in Vlaanderen.

Het dashboard vertrekt vanuit een start-up tot scale-up logica, waarbij ondernemerschap wordt benaderd als een dynamisch groeiproces. Elke categorie weerspiegelt een specifieke groeifase die beleidsmatig relevant is. Er gaat niet enkel aandacht naar het totaal aantal innovatieve snelgroeïende ondernemingen, maar ook naar de instroom van nieuwe innovatieve start-ups, het doorgroeitrajec van de start-ups naar scale-up, en de mate waarin scale-ups erin slagen een consistente scale-up te zijn.

Categorie	Indicator	2023 - Vlaanderen
start-up activiteit	aantal innovatieve start-ups	11.274
	aantal nieuwe innovatieve start-ups	2.560
	start-ups-scale-ups conversie	14%
	percentage scale-ups (wn) (20%)	4,32%
	percentage scale-ups (BTW) (20%)	18,02%
	aantal consistente scale-ups	9
	percentage serial entrepreneurs	15%
financiering	totale tewerkstelling	13.700
	aantal academische spin-outs	209
	kapitaal nieuwe fondsen (M\$)	774
	kapitaal geïnvesteerd (M\$)	583
	totaal kapitaal geïnvesteerd t.o.v. GDP	0.181%
	totale financiering (kapitaal + subsidies) t.o.v. GDP	0.208%
	subsidies start-ups (M\$)	88,09
internationale oriëntatie	aantal deals	131
	totale financiering / capita (\$)	114
	buitenlandse investeringen	33%
	exit succes rate (i.e. buitenlandse overname of management buy-out)	3,30%

Tabel 1 Een nieuw dashboard voor innoverende en snelgroeïende ondernemingen in Vlaanderen (2023)

Daarnaast wordt ook een financieringslogica gehanteerd. Financiering is immers een van de meest kritieke succes elementen in de transitie van een start-up naar scale-up. Zonder voldoende kapitaal kunnen veel innovatieve start-ups de sprong naar scale-up niet maken. We houden rekening met de investeringscapaciteit van nieuw opgerichte fondsen, het kapitaal dat is opgehaald (al of niet per capita), hoe de investeringen zich verhouden tot het Bruto Binnenlands Product (BBP) en het aantal investeringsrondes (deals).

Het dashboard houdt ook rekening met de internationale oriëntatie van het ecosysteem. We meten zowel het percentage exits via buitenlandse overnames als het aandeel buitenlandse investeerders in financieringsrondes. Naarmate scale-ups groeien, worden internationale investeerders aantrekkelijker door hun grotere financieringsmogelijkheden. Het kan ook leiden tot een exitstrategie, die nieuw kapitaal in het lokaal ecosysteem brengt en een cyclus van herinvestering in het ecosysteem stimuleert.

Door zowel een start-up activiteit benadering als een financiële benadering binnen een ecosysteem te combineren, wil dit kompas een meerlagig inzicht geven in de positionering van het ecosysteem voor innoverende en snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen.

3.2. De start-up activiteit in Vlaanderen

Uit Tabel 1 blijkt dat 2.560 nieuwe innovatieve start-ups werden opgericht in 2023. Dit brengt het totaal aantal actieve innovatieve start-ups op 11.200. Van die groep slaagde 14% erin om door te groeien tot een scale-up. Hoewel scale-ups 4,32% van de volledige bedrijvenpopulatie vertegenwoordigt in 2023, is hun economische

impact beduidend groter. Op basis van bruto toegevoegde waarde nemen zij maar liefst 18% van het totaal voor hun rekening. Dit illustreert hun strategisch belang binnen de economie voor Vlaanderen.

Ook op het vlak van ondernemerservaring scoort Vlaanderen goed. Zo is 15% van de ondernemers een seriële ondernemer en realiseerde 3,3% van de bedrijven een exit in 2023. Deze cijfers wijzen op een ecosysteem dat niet alleen groeit in aantal, maar ook in maturiteit en ervaring. Die dynamiek vertaalt zich rechtstreeks in werkgelegenheid. In 2023 stelden innovatieve en snelgroeiende ondernemingen samen 13.700 mensen te werk.

3.3. De financiering van innovatieve start-ups in Vlaanderen

Tabel 1 toont verder dat in 2023 er voor 583 miljoen euro aan privaat kapitaal werd geïnvesteerd. Dit werd aangevuld met 88 miljoen euro aan subsidies gericht op innovatieve start-ups. De ratio subsidies/kapitaal bedraagt hierdoor 15%. Gecombineerd vertegenwoordigt dit een financieringsstroom van 671 miljoen euro naar innovatieve start-ups, of 0,21% van het Vlaamse BBP.

Met 131 afgesloten financieringsrondes (deals) en een gemiddelde van 114 euro per capita aan financiering blijft er ruimte om aansluiting te vinden bij de leidende Europese regio's. Ter vergelijking: de regio Berlijn haalde in 2023 maar liefst 251 euro per capita op aan kapitaal.

Tegelijk is er ook een positief signaal: bij 33% van de financieringsrondes was een buitenlandse investeerder betrokken. Dit wijst op een goede internationale validatie van innovatieve start-ups in Vlaanderen en bevestigt het groeipotentieel als internationaal start-up ecosysteem.

3.4. Een vergelijking van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen met enkele Europese regio's

Tabel 2 presenteert een benchmark met zeven andere Europese NUTS¹-regio's die toelaat om de prestaties van het ecosysteem in Vlaanderen internationaal te vergelijken. De benchmark is gebaseerd op eenzelfde start-up to scale-up logica. De tabel toont een samengestelde totaalscore (index score) over vier genormaliseerde kernindicatoren, die samen een geïntegreerd beeld geven van de performantie van elk ecosysteem.

We stellen vast dat Vlaanderen zich goed positioneert binnen deze Europese vergelijking. Zo laat het betere prestaties optekenen dan West-Nederland (i.e. de NUTS-regio die onder meer Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Almere omvat). Ondanks de aanwezigheid van meerdere grootsteden en een sterke internationale reputatie scoort Vlaanderen beter dan deze regio op alle vier kernindicatoren.

De vergelijking met Helsinki-Uusimaa, de Finse regio rond Helsinki, werpt een genuanceerd beeld op. Vlaanderen telt minder innovatieve groeibedrijven, maar realiseert een gelijkaardig aantal scale-ups en zelfs een hogere conversiegraad van start-up naar scale-up. De achilleshiel ligt echter in de doorgroefase. Finse scale-ups kunnen systematisch verder groeien, met minstens een jaarlijkse groei 20% over twee opeenvolgende periodes van drie jaar.

¹ Een nutsregio is een term die verwijst naar een gestandaardiseerde geografische indeling binnen Europa, officieel aangeduid als NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistics). Het is een systeem dat door Eurostat ontwikkeld werd om op een geharmoniseerde manier statistieken te verzamelen, te vergelijken en beleid te maken op verschillende territoriale niveaus binnen de EU.

Ranking	NUTS-regio	Aandeel HGF	Aantal scale-ups	Conversie start-up naar scale-up	Aantal consistente scale-ups	Index score
1	Helsinki-Uusimaa (FI1)	1,823	1,675	0,688	3,569	7,755
2	Área Metropolitana de Lisboa (PT1)	1,213	1,870	1,575	1,707	6,365
3	Litouwen (LT0)	1,118	1,013	2,635	0,931	5,697
4	Vlaanderen	1,593	1,695	1,340	0,931	5,559
5	Ierland (IE0)	1,496	0,818	1,256	0,310	3,880
6	West-Nederland (NL3)	1,091	0,682	0,218	0,621	2,612
7	Berlijn (DE3)	0,322	0,545	0,843	0,310	2,020
8	Beieren (DE2)	0,301	0,623	0,440	0,621	1,994

Tabel 2 De relatieve positie van het ecosysteem in Vlaanderen volgens start-up activiteit (2023). Deze tabel vergelijkt acht Europese NUTS-regio's op basis van vier kernindicatoren. De regio's worden gerangschikt op basis van hun totale indexscore, die een samengestelde score is van de genormaliseerde waarden voor alle vier indicatoren. Vlaanderen scoort goed op de eerste drie indicatoren maar blijft onder het gemiddelde wat betreft het aantal consistente scale-ups.

Indien Vlaanderen wil uitgroeien tot een topregio voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen, zal het sterker moeten inzetten op een klimaat dat dit stimuleert. Dit vraagt niet alleen om een hogere betrokkenheid van internationale investeerders, maar ook om de activatie van lokaal kapitaal, fondsen (zoals pensioenfondsen en groepsverzekeringen) te stimuleren om meer te investeren in scale-ups, en om een nauwere samenwerking tussen ondernemers, investeerders, acceleratoren en beleidsmakers.








Ook Lissabon valt op binnen de benchmark. Hoewel economisch kleiner dan Vlaanderen, telt de Portugese regio meer scale-ups, een hogere conversiegraad en meer consistent groeiende bedrijven. Deze resultaten verdienen echter nuance. Lissabon valt geografisch grotendeels samen met de hoofdstad, waardoor het ecosysteem profiteert van een hoge stedelijke dichtheid.

Dat bevordert snellere kennisdeling, intensievere interacties en sterke netwerkeffecten die het groeipotentieel van ondernemingen aanzienlijk versterkt.

Daarnaast laat Vlaanderen zien dat het sterker presteert dan de Duitse regio's Beieren en Berlijn. Berlijn wordt vaak geprezen als bruisende start-up hotspot, met meer dan 760 actieve investeerders, 401 VC-fondsen, en met de aanwezigheid van acceleratoren zoals Factory Berlin. Maar die infrastructuur vertaalt zich niet in een uitstekende score. De regio scoort zwak op alle parameters (aandeel snelgroeiende ondernemingen, het aantal scale-ups, conversie van start-up naar scale-up, en het aantal consistente scale-ups).²

² Hoewel de rapportering van jonge, innovatieve ondernemingen met minder dan tien werknemers in Vlaanderen mogelijk hoger ligt dan in de Duitse regio's, scoren beide Duitse regio's ook slechter op het vlak van snelgroeiende ondernemingen en (consistente) scale-ups waarvoor een rapporteringsbias geen verklaring meer biedt.

Wanneer de benchmark wordt aangevuld met financiële indicatoren (zoals opgehaald durfkapitaal per capita en totale bedrijfswaardering) verandert het beeld enigszins (zie Tabel 3). Hoewel Vlaanderen goed scoort op indicatoren rond start-up activiteit, verliest het terrein zodra opgehaald kapitaal en bedrijfswaardering van het ecosysteem wordt meegenomen. De impact van financiering op de relatieve positie van het ecosysteem in Vlaanderen verandert de ranking dan wel niet maar top regio's scoren beduidend beter en nemen daardoor meer afstand. Een relatief lager opgehaald kapitaal en totale bedrijfswaardering van start-ups en scale-ups hinderen de internationale positie van Vlaanderen om door te stoten naar een top regio voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen.

Pre-ranking	Post-ranking	Regio	Δ index score	
1	1	Helsinki	0,447	
7	2	Berlijn	4,738	
2	3	Lissabon	-0,193	
4	4	Vlaanderen	0	
3	5	Litouwen	-0,193	
5	6	Ierland	0,638	
6	7	West-Nederland	1,692	
8	8	Beieren	2,109	

Tabel 3: De impact van financiering op de relatieve positie van het ecosysteem in Vlaanderen volgens start-up activiteit.

Tabel 3 toont de internationale positie van het Vlaams ecosysteem t.o.v. zeven Europese benchmarkregio's, op basis van een samengestelde index score.

- De **pre-ranking** toont de ranking van de regio gebaseerd op de start-up activiteit van het ecosysteem (i.e. aandeel snelle groeibedrijven, aantal scale-ups, conversiegraad van start-up naar scale-up, aantal consistente scale-ups).
- De **post-ranking** toont de aangepaste ranking wanneer financiering wordt meegenomen (i.e. durfkapitaal en bedrijfswaardering ecosysteem).
- De **Δ index score** per regio toont de impact van financiering op de start-up activiteit waarbij Vlaanderen de baseline is (score = 0).

Een positieve delta index score betekent een positieve impact van beide financieringsindicatoren op de genormaliseerde score van deze regio t.o.v. Vlaanderen. Een negatieve waarde wijst op een negatieve impact. De

regio Vlaanderen blijft op een 4de plaats maar topregio's zoals Helsinki en Berlijn winnen terrein.

Regio's zoals Berlijn en Helsinki bouwen een voorsprong uit, dankzij een sterkere toegang tot kapitaalmarkten en een groter vertrouwen van investeerders in het potentieel van deze innovatieve en snelgroeiende bedrijven.

Tegelijk is voorzichtigheid geboden bij de interpretatie van deze financiële indicatoren. De data over bedrijfswaarderingen en kapitaalstromen is afkomstig van Dealroom, een waardevolle maar minder betrouwbare databron voor start-ups. De datakwaliteit is minder en kan ook sterk variëren tussen landen en regio's. Voor Vlaanderen werd bijvoorbeeld een discrepantie vastgesteld van bijna 90 euro per capita in de cijfers over opgehaalde financiering in 2023.

Toch vormen deze signalen een duidelijke oproep tot actie. Wil Vlaanderen de sprong maken naar de Europese top, dan is een versterking van de financiële component

van het ecosysteem onontbeerlijk. Dat betekent niet alleen inzetten op grotere investeringsrondes en een hogere betrokkenheid van internationale investeerders, maar ook op het mobiliseren van lokaal kapitaal.

We zien dat lokale durfkapitaal fondsen zich vooral richten op early-stage investeringen, waardoor latere financieringsrondes vaak onderbediend blijven. Hier liggen duidelijke kansen door gerichte versterking van investeringsfondsen die scale-ups ondersteunen. Dit vereist een gecoördineerde aanpak waarin middelen, kennis en netwerk worden samengebracht. Alleen zo kan Vlaanderen op termijn doorgroeien naar de Europese top vijf van toonaangevende regio's voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen.

3.5. De verschillende hotspots binnen Vlaanderen

Tabel 4 toont aan dat er binnen Vlaanderen ook duidelijke verschillen zijn tussen de verschillende start-up hotspots. Gent komt naar voor als de best presterende regio, met de hoogste scores op volgende indicatoren: het aantal innovatieve en snelgroeiende ondernemingen, de conversieratio van start-up naar scale-up, en het aantal consistente scale-ups.

Antwerpen volgt op kleine afstand en toont een sterke scale-up dynamiek, maar scoort beduidend lager op het aantal consistente scale-ups en vertoont de laagste conversiegraad van start-up naar scale-up onder de vermelde regio's.

Hasselt, Mechelen en Leuven sluiten de lijst van hotspots af. In het bijzonder valt Hasselt op met een opmerkelijk hoge conversiegraad van start-up naar scale-up.

Hotspot	Aantal HGF's in 2023	Aantal scale-ups in 2023	Van start-up naar scale-up	Aantal consistente scale-ups
Antwerpen	1,619	1,957	0,845	1,111
Gent	1,810	1,522	1,165	2,778
Hasselt (incl. Diepenbeek)	0,524	0,652	1,128	0,556
Leuven	0,619	0,543	0,999	0,000
Mechelen	0,429	0,326	0,862	0,556

Tabel 4 Vergelijking van de 5 grootste hotspots in Vlaanderen voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen op basis van start-up activiteit (2023)

3.6. VLAIO als regisseur van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen

Het tweede deel van het kompas focust op de rol van VLAIO als regisseur van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen.

Sinds 2019 kende VLAIO in totaal 820 miljoen euro aan subsidies toe aan jonge en innovatieve bedrijven. Daarvan ging 416,7 miljoen euro naar ondernemingen jonger dan vier jaar, en 43,5 miljoen euro zelfs naar ondernemingen die nog niet werden opgericht.

Innovatieve start-ups hebben de voorbije jaren een aanzienlijk deel van de totale subsidiestroom opgenomen, en dat was in 2023 ook niet anders. In 2023 was 43% van alle toegekende subsidies bestemd voor innovatieve start-ups. Dit doorprijkt de vaak gehoorde perceptie dat innovatie- en groeisteun voornamelijk zou gaan naar grote of mature ondernemingen.

Daarnaast financiert VLAIO via het contract ondernemerschap en innovatieversnelling vijf consortia die

start-ups doorgedreven begeleiden in hun groeitraject naar een scale-up. Jaarlijks wordt hiervoor 3,35 miljoen euro uitgetrokken. Uit de monitoring blijkt dat deze dienstverlening een duidelijke meerwaarde biedt, al is er ook ruimte is voor verbetering.

Om de customer journey van innovatieve en snelgroeiende ondernemingen in beeld te brengen werden drie groepen bevraagd: (i) de innovatieve ondernemingen die subsidies hebben gekregen maar geen begeleiding, (ii) die begeleid zijn geweest bij het vorig contract en (iii) alle netwerk partners betrokken bij deze doelgroep.

3.6.1. Wat loopt goed?

Ondernemers die deelnamen aan begeleidingstrajecten zijn zeer positief. Ze geven aan dat de trajecten hen hielpen hun groeipad te versterken en zich beter te positioneren tegenover investeerders. De ondersteuning hielp hen ook hun businessplan en storytelling aan te scherpen en (waar nodig) te pivoteren. Vooral trajecten met een duidelijke focus en een gerichte aanpak worden sterk gewaardeerd.

Ook de partners zelf (de begeleidende organisaties) bevestigen dit. Ze zien dat hun werk bijdraagt aan beter onderbouwde financieringsaanvragen en een verhoogde kans op succesvolle financiering.

3.6.2. Wat kan beter?

De analyse van de customer journey brengt ook enkele aandachtspunten aan het licht. Ondernemers zijn positief over de werking van de begeleidingstrajecten, maar signaleren een gebrek aan nazorg en proactieve ondersteuning.

Veel ondernemers die nog geen gebruik maakten van de trajecten, geven aan dat ze het aanbod onvoldoende kennen. Anderen ervaren de toegang tot de dienstverlening als complex en missen duidelijke houvast om het juiste traject te vinden. Binnen het bestaande aanbod is het bovendien niet altijd helder welke partner of welk traject het beste aansluit bij hun noden, ambities en groeifase.

Ook onder de deelnemers zelf is de ervaring wisselend. Zo wordt niet elk traject als even diepgaand of kwalitatief ervaren. Na afloop van het begeleidingstraject vielen de ondernemers ook terug op zichzelf. Een groot deel van hen meldde een gebrek aan opvolging en structurele nazorg. Zo gaf 25% van de respondenten aan onvoldoende informatie te hebben gekregen over mogelijke vervolgtrajecten, terwijl 36% na afloop nog behoefte had aan verdere begeleiding.

Tegelijkertijd is er een duidelijke opportuniteit: 60% van de ondernemers die wel subsidies ontvingen maar geen begeleiding volgden, staat open voor meer informatie over het begeleidingsaanbod in het contract ondernemerschap en innovatieversnelling.

4. Conclusie

Op basis van de diepgaande ecosysteemanalyse en een vergelijkende benchmark met een aantal Europese regio's komen drie kritieke aandachtspunten naar voren die bepalend zijn in de transitie van Vlaanderen naar een performanter ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen. Deze aandachtspunten raken aan enkele fundamentele uitdagingen om Vlaanderen te positioneren als een Europese topregio voor innovatie én ondernemerschap. We hopen dat deze inzichten een stevige basis vormen voor een verdiepend debat binnen VLAIO en met externe stakeholders (waaronder beleidsmakers, partners, investeerders en ondernemers) over de strategische keuzes die nodig zijn om die ambitie waar te maken.



4.1. Kapitaal als groeiversneller en drempel

De analyse bevestigt dat Vlaanderen sterke fundamenten heeft gelegd inzake start-up activiteit. Er is een goede instroom aan innovatieve groeiondernemingen met een goede conversiegraad naar een scale-up.

Tegelijk wijzen de bevindingen op een aandachtspunt. Ondanks deze dynamiek slagen onvoldoende scale-ups erin om de stap te zetten naar een consistente scale-up. In vergelijking met regio's zoals Helsinki of Berlijn (maar ook West-Nederland, Beieren en Ierland) is het ondersteunend financieel ecosysteem onvoldoende ontwikkeld

om het volume aan consistente scale-ups te verhogen op het niveau van een top regio. Meer specifiek is er nood aan grotere volumes van private en publieke kapitaalfondsen die het mogelijk maken om grotere en opeenvolgende kapitaalrondes van Vlaamse scale-ups te financieren.

Het structureel organiseren van een technologiefestival met internationale uitstraling is een eerste hefboom om internationale investeerders aan te trekken en toegang tot late stage financieringsrondes te verbeteren. De uitdaging ligt echter vooral in de evolutie van de lokale durfkapitaalfondsen zodat zij ook beter kunnen inspelen op het doorgroeien van de Vlaamse scale-ups. Hierbij is het van essentieel belang om het vertrouwen van risicokapitaalverschaffers te verhogen, hun risico-aversie te verlagen en internationale Europese netwerken beter te benutten.

4.2. Kansen voor sterkere afstemming tussen subsidie en begeleiding

De analyse van de customer journey toont aan dat er kansen zijn om de impact van de ondersteuningstrajecten voor innovatieve start-ups verder te verhogen. Vlaanderen beschikt over een doelgericht en kwaliteitsvol instrumentarium aan subsidies en begeleiding voor deze doelgroep, maar het potentieel zit in het beter op elkaar afstemmen van beide instrumenten.

Een geïntegreerde en modulaire aanpak (waarbij subsidies, coaching en netwerkvorming) als één complementair geheel wordt aangeboden kan de slagkracht voor innovatieve start-ups aanzienlijk vergroten.

Door in de begeleidingstrajecten daarnaast bijzondere aandacht te besteden aan thema's zoals leiderschap, internationalisering en strategische positionering, verhoogt ook de kans dat meer van hen doorgroeien tot consistente scale-ups.



4.3. Beperkte samenwerking tussen ecosysteem actoren

Het Vlaamse ecosysteem telt een ruime diversiteit aan actoren en initiatieven binnen het domein van innovatie en ondernemerschap. Universiteiten, onderzoekscentra, incubatoren, clusters, begeleidingspartners en investeerders vervullen elk een specifieke rol in het ondersteunen van start-ups en scale-ups.

De analyse en de feedback van VLAIO-partners wijzen erop dat de samenwerking tussen ecosysteemactoren vaak beperkt blijft tot functionele en ad hoc interacties. Structurele en strategische afstemming ontbreekt veelal, waardoor de mogelijke complementariteit tussen initiatieven en diensten nog onvoldoende wordt benut

Een betere afstemming en complementariteit tussen de verschillende actoren vormt dan ook een belangrijke hefboom om Vlaanderen verder te positioneren als een toonaangevende regio voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen.

Bijlage: Methodologie

Deze paper presenteert een nieuw ontwikkeld kompas dat voor het eerst een geïntegreerd beeld schetst van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen. Het kompas is opgevat als een monitoring instrument, gestoeld op een nieuwe logica, consistente definities en een hoge standaard in datamethodologie. Als strategisch instrument wil het de evolutie van het ecosysteem voor innovatieve en snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen inzichtelijk en meetbaar maken. Hierna lichten we de methodologie toe.

1. Definities

Het kompas hanteert een een start-up tot scale-up logica. Het vertrekt vanuit de idee dat start-ups dynamisch zijn en een groeitraject kennen. Elke categorie vertegenwoordigt een specifieke groeifase die beleidsmatig relevant is. Zo onderscheiden we 4 categorieën:

Start-ups: Ondernemingen die maximaal vijf jaar oud zijn, actief in innovatieve of hoogtechnologische sectoren zoals ICT, Life Sciences, Energie en Milieu (cf. Bengtsson & Hand, 2011; Hellmann & Wasserman, 2017; Wasserman, 2017). Enkel vennootschappen met een juridische zetel in Vlaanderen worden in beschouwing genomen. Verder worden enkel ondernemingen zonder dominante externe aandeelhouders (d.w.z. zonder aandeelhouder met meer dan 50,01% van het kapitaal bij oprichting) opgenomen.

High-Growth Firms (HGFs): Bedrijven die gedurende een periode van drie jaar een jaarlijkse groei van minimaal 10% realiseren, gemeten op basis van tewerkstelling of bruto toegevoegde waarde. Enkel ondernemingen

met minstens 10 werknemers bij aanvang van de observatieperiode worden als HGF gecategoriseerd.

Scale-ups: Ondernemingen die starten met minstens 10 werknemers en over een periode van drie opeenvolgende jaren gemiddeld minstens 20% jaarlijkse groei realiseren in werkgelegenheid. Deze definitie sluit aan bij internationale standaarden voor snelgroeiende ondernemingen.

Consistente scale-ups: Een subcategorie van scale-ups die twee opeenvolgende periodes van drie jaar (2017–2020 en 2020–2023) voldoet aan de definitie van een scale-up.

Dit onderscheid maakt het mogelijk om doorgroeitrajecten van start-up tot scale-up helder in kaart te brengen.

2. Databronnen

Om het ecosysteem te kunnen monitoren, werd gewerkt met een combinatie van internationale en nationale databronnen:

Orbis Europe/Belfirst: voor omzet, toegevoegde waarde, werkgelegenheid en aandeelhoudersstructuren.

Dealroom: voor data over durfkapitaalinvesteringen, waarderingen van ondernemingen, exit-activiteit en de betrokkenheid van internationale investeerders.

Statistiek Vlaanderen en Eurostat: voor macro-economische achtergronddata zoals R&D-uitgaven en bevolkingsaantal binnen Europa.

VLAIO: voor het aantal en de omvang van subsidies per onderneming

3. Indicatorselectie

De geselecteerde indicatoren worden gegroepeerd rond drie strategische dimensies van een ondernemerschapsecosysteem: start-up activiteit, financiering en internationale oriëntatie.

Start-up activiteit: totaal aantal innovatieve start-ups, instroom van nieuwe startups voor 2023, conversiegraad van start-ups naar scale-ups, aandeel scale-ups, aandeel seriële ondernemers en totale werkgelegenheid

Financiering: kapitaal nieuwe fondsen, kapitaal geïnvesteerd (tot series B), verhouding subsidies/kapitaal, totale financiering per capita en t.o.v. GDP, het aantal deals (investeringsrondes),

Internationale oriëntatie: aandeel buitenlandse investeerders, exit success ratio (i.e. buitenlandse overname of management buy-out)

Voor de berekening van groeigerelateerde indicatoren, zoals de conversie van start-up naar scale-up, werd gebruikgemaakt van longitudinale werkgelegenheidsdata. Enkel de innovatieve start-ups zonder dominante externe aandeelhouder werden opgenomen, met als doel het uitsluiten van dochterbedrijven van grotere (internationale) ondernemingen die de groeidynamiek kunnen beïnvloeden.

4. Benchmark

Om de prestaties van het Vlaamse ondernemerschapsecosysteem in een bredere context te plaatsen, werd een internationale benchmark uitgevoerd met zeven andere Europese regio's. Deze analyse is gebaseerd op

een samengestelde indexscore die aansluit bij de methodologische principes van Stam & Van de Ven (2021) en Leendertse et al. (2022), en laat toe om ecosystemen op gestandaardiseerde wijze met elkaar te vergelijken.

4.1 De constructie van de index voor start-up activiteit binnen een ecosysteem

De samengestelde index integreert vier genormaliseerde kernindicatoren die elk een essentieel aspect van ecosystemedynamiek weergeven:

- Aandeel High-Growth Firms (HGFs) binnen de totale bedrijvenpopulatie met minstens 10 werknemers;
- Absoluut aantal scale-ups;
- Conversiegraad van start-ups naar scale-ups (verhouding scale-ups ten opzichte van het aantal start-ups);
- Aantal consistente scale-ups, d.w.z. bedrijven die in opeenvolgende periodes van drie jaar aan de definitie van een scale-up voldoen.

Omdat de metrics verschillende schalen en eenheden hebben (bijv. aandeel snelle groei-bedrijven vs. aantal scale-ups), is het essentieel om ze vergelijkbaar te maken. Daarom werd voor elk van deze indicatoren de waarden genormaliseerd zodat het gemiddelde over alle onderzochte regio's gelijkgesteld werd aan 1. Een indexwaarde groter dan 1 duidt op een bovenmatig presterende regio; een waarde lager dan 1 op een ondergemiddelde prestatie. De samengestelde score (index score) is dan de optelsom van de genormaliseerde scores.

4.2 De constructie van de index voor financiering binnen een ecosysteem

In een tweede stap werd de benchmark uitgebreid met twee bijkomende indicatoren voor financiering op basis van gegevens uit Dealroom:

- Opgehaald kapitaal per capita;
- Totale bedrijfwaardering van start-ups en scale-ups.

Hoewel deze indicatoren waardevolle inzichten bieden in de kapitaalintensiteit en waarderingsdynamiek van ecosystemen, dient men bij de interpretatie rekening te houden met mogelijke beperkingen in datakwaliteit en regionale dekking.

5. Een geïntegreerd kompas als strategisch monitoring instrument

Door zowel een start-up activiteit benadering als een financiële benadering binnen een ecosysteem te combineren, wil dit kompas eenmeerlagig inzicht geven in de positionering van het ecosysteem voor innoverende en snelgroeiende ondernemingen in Vlaanderen.

Deze geïntegreerde benadering levert niet alleen een diepgaande analyse van het huidige ecosysteem, maar fungeert ook als een strategisch kompas voor de verdere versterking en versnelling van het ecosysteem met als doel Vlaanderen te laten uitgroeien tot een top 5 regio voor innoveren en ondernemen binnen Europa.

6. Vergelijking van de benchmarkregio's

Regio	Belangrijkste steden	Inwoners (2023)	Sectorfocus	Omschrijving regio
Helsinki-Uusimaa	Helsinki, Espoo, Vantaa	1.8 miljoen	ICT, cleantech, gezondheidszorg	Helsinki-Uusimaa is een toonaangevend ecosysteem in Noord-Europa met sterke koppelingen tussen universiteiten, startups en publieke R&D. De regio telt meerdere deeptechbedrijven en heeft een sterke reputatie in impactgedreven ondernemerschap.
Área Metropolitana de Lisboa	Lissabon, Amadora, Oeiras	2.92 miljoen	Digitalisering, toerisme, mobiliteit	Lissabon is een opkomend Zuid-Europees ecosysteem dat zich profileert via internationale positionering (bv. Web Summit), strategische overheidssteuning en een snelgroeiend scale-up landschap. Unicorn Factory Lisboa is emblematisch voor stedelijke ecosystemen die via branding en talent hun positie versterken.
Litouwen (LT0)	Vilnius, Kaunas, Klaipėda	2.857 miljoen	Life sciences, fintech, IT-outsourcing	Litouwen is een benchmark voor kleine landen die erin slagen om via digitale specialisatie en strategische focus een sterke startupdynamiek te creëren. Vilnius vormt met campussen als Tech Zity een toonaangevende Baltische hub die zeer actief inzet op fintech, cybersecurity en softwarediensten.
Vlaanderen	Antwerpen, Gent, Leuven, Brugge, Hasselt	6.82 miljoen	Chemie, maakindustrie, healthtech, digitalisering	Vlaanderen vormt de interne benchmarkregio en beschikt over een sterke kennisinfrastructuur, deeptech-potentieel en een breed scala aan sectoren (healthtech, maakindustrie, digitalisering) die relevant zijn binnen het Europese innovatielandschap.
Ierland (IE0)	Dublin, Cork, Galway	5.3 miljoen	ICT, biotechnologie, financiële diensten	Ierland heeft een nationaal ecosysteem opgebouwd rond internationale positionering, gunstige vestigingsvoorwaarden en R&D-belastingvoordelen. De aanwezigheid van multinationals, gecombineerd met een snelgroeiende start-upscene, maakt het tot een model voor open en internationaal georiënteerde economieën.
West-Nederland (NL3)	Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht	8.2 miljoen	Fintech, AI, creatieve sectoren, havenlogistiek	West-Nederland, en meer specifiek de Randstad, is een toonaangevend multistadelijk ecosysteem waarin sectorale hubs (fintech, AI, creatieve industrie) op korte afstand interageren. De regio toont hoe netwerken van middelgrote steden internationale schaal en specialisatie kunnen combineren.
Berlijn (DE3)	Berlijn	3.78 miljoen	Startup tech scene, creatieve industrie, AI	Berlijn combineert een creatieve en diverse ondernemingscultuur met een groeiend aantal tech-startups en een sterke aantrekkingskracht op internationaal talent. Het ecosysteem is relevant omwille van zijn uniciteit als metropolitane hub met hoge venture capital activiteit en open netwerken.
Beieren (DE2)	München, Nürnberg, Augsburg	13.43 miljoen	Industriële maakindustrie, automotive, engineering	Beieren is een voorbeeld van een industrieel verankerd ecosysteem dat via kennisinstellingen zoals TU München en private R&D een krachtige scale-up infrastructuur heeft uitgebouwd. De regio toont hoe deeptech, maakindustrie en internationalisering elkaar kunnen versterken.

