

De Minister-president van de Vlaamse Regering Vlaams Minister van Economie, Innovatie en
Industrie, Buitenlandse Zaken, Digitalisering en Facilitair Management

MEDEDELING AAN DE VLAAMSE REGERING

**Betreft: Beleidsevaluatie van het programma van Enterprise Europe
Network (EEN) Vlaanderen gedurende de periode 2022–juni 2025**

Deze evaluatie, uitgevoerd in opdracht van de Vlaamse Regering, analyseert de impact en effectiviteit van het Enterprise Europe Network (EEN) Vlaanderen tijdens de periode januari 2022 – juni 2025. Het netwerk ondersteunt Vlaamse kmo's bij internationalisering, innovatie en groei, gefinancierd door EU (60%) en Vlaanderen (40%).

1. ALGEMEEN: CONTEXT EN KADER

1.1. Achtergrond en Context

Het stimuleren van ondernemerschap en innovatie is een speerpunt van zowel de Europese Commissie als de Vlaamse overheid. Deze beleidsevaluatie, opgesteld op vraag van de Vlaamse Regering, onderzoekt de impact en effectiviteit van de Enterprise Europe Network (EEN) overeenkomst (Grant Agreement 101052568) voor de periode 2022-juni 2025. De bevindingen stellen VLAIO in staat om in de nieuwe periode, gestart op 1 juli 2025, de dienstverlening te optimaliseren en de juiste accenten te leggen op de noden van de ondernemers.

1.2. Het Enterprise Europe Network (EEN)

EEN is het grootste ondersteuningsnetwerk in Europa voor kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's) met internationale ambities. Het netwerk werd in 2008 gelanceerd en wordt gefinancierd via het Single Market Programme (SMP), dat een voortzetting is van het eerdere COSME-programma. In Vlaanderen wordt het EEN vertegenwoordigd door een consortium van VLAIO en Flanders Investment & Trade (FIT). De hoofddoelstelling is het prioriteren van de internationale en innovatie-uitdagingen van Vlaamse kmo's. Het uiteindelijke doel van de klanttrajecten is het opbouwen van duurzame groei, het openen van nieuwe markten, het verkorten van de 'time-to-market', het stimuleren van bedrijfsgroei en het creëren van jobs voor Vlaamse kmo's. De financiering van EEN is gebaseerd op een subsidie van EU die 60% bedraagt en de VR die 40% bedraagt.

1.3. Doel en Opzet van de Evaluatie

De evaluatie richt zich op een analyse van de werking, de bereikte doelgroepen, en de meerwaarde en impact van de EEN-dienstverlening. De opzet bestaat uit een kwantitatief en een kwalitatief luik, waarbij de resultaten getoetst worden aan vijf Key Performance Indicators (KPI's).

2. BEREIKTE ONDERNEMINGEN EN DIENSTVERLENING: RESULTATEN OP DE KPI'S

Over het algemeen werden de vooropgestelde KPI's ruimschoots behaald gedurende de totale periode van de overeenkomst.

2.1. KPI 1: Aantal kmo's bediend door het Enterprise Europe Network

Het totale streefdoel was 10.000 kmo's.

Resultaat: Er werden in totaal 10.920 kmo's bediend, wat 9.2% boven het target is. Deze KPI weerspiegelt de inspanningen om kmo's te ondersteunen bij internationaliserings- en innovatieuitdagingen.

2.2. KPI 2: Aantal unieke kmo's begeleid binnen de "Network client journey"

Het "Network client journey" (klanttraject) is een gestructureerd ondersteuningsproces dat intensieve contacten, grondige beoordelingen (business-, technologie- en innovatiereviews) en het opstellen van een actieplan vereist, met specifieke aandacht voor duurzaamheid en digitalisering. Het totale streefdoel was 132 unieke kmo's.

Resultaat: In totaal zijn er 375 unieke klanten bediend, wat een ruime overschrijding is van 284.1% van het target. EEN Vlaanderen scoort daarmee ruim boven het gemiddelde van andere EEN-consortia (119.4%) en het totale Belgische gemiddelde (146.2%).

2.3. KPI 3: De totale "Achievements" (Advisory Achievements en Partnering Achievements)

Het totale streefdoel voor KPI 3 was 262 prestaties (122 Advisory Achievements (AAs) en 140 Partnering Achievements (PAs)).

Resultaat: De behaalde resultaten bedragen 377 prestaties in totaal (143,9% van het doel).

- Adviesprestaties (AAs): 319 behaald (261,5% van het doel). Dit onderstreept de expertise en het succes van het consortium in het bieden van waardevolle ondersteuning.
- Partnerprestaties (PAs): 58 behaald (41,4% van het doel). Dit lag onder het target, voornamelijk door tekortkomingen in het partnerplatform aan het begin van de periode en een hogere vraag van cliënten naar innovatie, duurzaamheid en digitalisering boven partnering diensten.

2.4. KPI 4: Het aantal unieke kmo's waarvan de impact is beoordeeld binnen hun "klanttraject"

Het totale streefdoel voor KPI 4 was 70 unieke kmo's. De impactbeoordeling vindt 12 maanden na het afsluiten van een achievement plaats.

Resultaat: EEN Vlaanderen heeft 100% progressie geboekt ten opzichte van de volledige KPI4-doelstelling.

2.5. KPI 5: Communicatieactiviteiten

In tegenstelling tot de andere KPI's, heeft KPI 5 geen specifiek numeriek streefdoel, maar richt het zich op de uitvoering en kwaliteit van de communicatie, waaronder het vergroten van de naamsbekendheid en de zichtbaarheid van de EEN-diensten. Activiteiten omvatten onder meer

Market Access Days, SustainableSolutionsMatch, de EENergy Funding Promotie, en versterkte samenwerking stakeholders.

3. KLANTTEVREDENHEID EN IMPACT (IMPACT SURVEY RESULTS 2024)

De impactmetingen tonen aan dat de klanttevredenheid en kwaliteit van de dienstverlening zeer goed zijn. Gezien de lage responsgraad, zijn deze resultaten statistisch gezien wel niet volledig betrouwbaar.

3.1. Algemene Tevredenheid

- Alle respondenten beschrijft de diensten als "hoge kwaliteit en op maat gemaakt".
- Alle respondenten vond dat de diensten "uitstekend" of "zeer goed" aan hun behoeften voldeden.
- Alle respondenten gaf aan het "zeer waarschijnlijk" te vinden dat ze EEN opnieuw zouden consulteren of aanbevelen.
- Vergeleken met het netwerk scoort EEN Vlaanderen significant hoger op het voldoen aan klantbehoeften (8 procentpunten hoger dan netwerk-gemiddelde).

3.2. Gevolgen voor de Bedrijven

- Concurrentiepositie: 88% van de respondenten gaf aan dat de diensten hielpen bij het verbeteren van hun concurrentiepositie of economische resultaten. EEN Vlaanderen scoort hier 24,4 procentpunten hoger dan het netwerk-gemiddelde.
- Markttoegang: 75% van de respondenten gaf aan dat zij met hulp van EEN nieuwe internationale markten zijn binnengekomen of dit binnenkort zullen doen. De belangrijkste markten waren andere EU-markten, niet-EU Europese markten en Japan.
- Innovatie: 38% van de respondenten heeft een significante innovatie op de markt gebracht of zal dit binnenkort doen. Dit betrof onder andere nieuwe/verbeterde producten, nieuwe bedrijfsmodellen of beter innovatiemanagement.
- Jobs en Kostenbesparingen: Er werden geen directe gecreëerde of behouden banen gerapporteerd door de respondenten, en kwantificering van kostenbesparingen was niet mogelijk, wat een verbeterpunt is.

4. BELEIDSAANBEVELINGEN EN CONCLUSIES

- Ruime overschrijding van doelstellingen: De meeste Key Performance Indicators (KPI's) werden ruimschoots behaald. Het consortium realiseerde bijvoorbeeld 375 unieke klantrajecten (284% van het target) en 319 adviesprestaties (261% van het target).
- Uitstekende klanttevredenheid: 100% van de respondenten beoordeelde de diensten als "hoge kwaliteit en op maat gemaakt" en zou EEN aanbevelen. EEN Vlaanderen scoort significant hoger dan het algemene EEN-netwerk en het nationale gemiddelde op het gebied van het voldoen aan klantbehoeften en de positieve impact op de concurrentiepositie.

4.1. Strategische Krachtlijnen van EEN

De kracht van EEN Vlaanderen berust op vijf pijlers:

1. Sterk Europees netwerk: Het netwerk fungeert als hefboom voor Vlaamse kmo's door toegang te bieden tot kennis, partners en beleidskanalen in heel Europa.

- 2. Unieke matchmaking:** De matchmakingdiensten zijn ongeëvenaard in Europa en koppelen Vlaamse bedrijven aan internationale partners via gerichte zoektochten, wat leidt tot nieuwe markten en samenwerkingen.
- 3. Vertegenwoordiging van kmo-belangen:** EEN Vlaanderen verzamelt directe feedback over EU-wetgeving en beleid van kmo's en koppelt deze input terug naar Europa, waardoor Vlaamse belangen mee worden verdedigd.
- 4. Begeleiding naar Europese subsidies met hoge return:** In samenwerking met NCP Vlaanderen begeleidt EEN bedrijven naar Europese subsidiekanalen (zoals Horizon Europe en EIC Accelerator). De return op deze subsidies overstijgt de Vlaamse investering.
- 5. Volledige ondersteuning van de customer journey:** EEN biedt een gestructureerd klanttraject met grondige beoordelingen, coaching en peer-learning, wat de dienstverlening van VLAIO en FIT aanvult.

4.2. Verbeterpunten

Hoewel de prestaties uitstekend zijn, zijn er gebieden voor verbetering, zoals het verder inspelen op vaardigheidstekorten bij kmo's, met name op het gebied van digitalisering en duurzaamheid, in lijn met de aanbevelingen van de Skills Expert Group (SEG).

4.3. Conclusie

De evaluatie bevestigt de waardevolle rol van EEN Vlaanderen als een strategisch instrument dat Vlaamse kmo's helpt bij hun internationale en innovatieve ambities en ruimschoots zijn doelstellingen heeft behaald.

Minister-president van de Vlaamse Regering Minister van Economie, Innovatie en Industrie,
Buitenlandse Zaken, Digitalisering en Facilitair Management

Matthias DIEPENDAELE