

SCHRIFTELIJKE VRAAG

nr. 720
van **GRETE REMEN**
datum: 13 juli 2017

aan **PHILIPPE MUYTERS**
VLAAMS MINISTER VAN WERK, ECONOMIE, INNOVATIE EN SPORT

Enterprise Europe Network Vlaanderen - Resultaten

Europa wordt steeds belangrijker voor ondernemers: de enorme mogelijkheden van de eengemaakte EU-markt, de incentives van de Europese Unie voor innovatie, toegang tot grensoverschrijdende markten, financiering. Maar alle mogelijke Europese programma's opvolgen en uitzoeken hoe die werken, is voor ondernemers zeer tijdrovend en houden een enorme administratieve rompslomp in.

Enterprise Europe Network Vlaanderen biedt ondernemers één aanspreekpunt waarbij zij in hun zoektocht naar partners, ideeën, oplossingen tijd kunnen besparen en effectief geholpen kunnen worden.

Enterprise Europe Network Vlaanderen is een samenwerking tussen Flanders Investment & Trade (FIT) en het Agentschap Innoveren en Ondernemen en begeleidt ondernemers bij:

- het zoeken van partners voor commerciële samenwerking;
- het zoeken naar strategische partners voor innovatie;
- het gidsen van ondernemers in verschillende aspecten van de Europese regelgeving;
- de toegang tot Europese financiering voor een ondernemersproject.

FIT beschikt over een kantoor in elke Vlaamse provincie. Zij vormen voor ondernemers het eerste aanspreekpunt voor alle vragen over exporteren in het algemeen of over een concrete situatie.

1. Hoeveel ondernemingen, opgesplitst naar kmo's en grote bedrijven per sector en per provincie, hebben zich de voorbije drie jaren jaarlijks gemeld bij Enterprise Europe Network Vlaanderen? Graag de resultaten per exportland.
2. Hoeveel van de betrokken ondernemingen vonden hun weg rechtstreeks naar Enterprise Europe Network Vlaanderen of via het Agentschap Innoveren en Ondernemen of via Flanders Investment & Trade?
3. Hoeveel van de betrokken ondernemingen, opgesplitst naar kmo's en grote bedrijven per sector en per provincie waren dankzij de tussenkomst van Enterprise Europe Network Vlaanderen succesvol in het buitenland? Graag de resultaten per exportland.

4. Via welke middelen werd het bestaan van Enterprise Europe Network Vlaanderen de voorbije drie jaren jaarlijks kenbaar gemaakt bij de Vlaamse kmo's? Welk budget werd hiervoor jaarlijks vrijgemaakt door FIT en door het Agentschap Innoveren en Ondernemen?
5. Hoe wordt de return on investment van de middelen die de Vlaamse overheid voor Enterprise Europe Network Vlaanderen vrijmaakt, berekend en wat waren de concrete jaarlijkse resultaten van de drie voorbije jaren?

ANTWOORD

op vraag nr. 720 van 13 juli 2017

van **GRETE REMEN**

1. De klantenportefeuille van EEN Vlaanderen bevat uitsluitend kmo's, aangezien dit het doelpubliek is van deze COSME actie van de Europese Commissie. In de periode juni 2014 tot januari 2017 namen 862 Vlaamse klanten deel aan matching events die door het Enterprise Europe Network team van Vlaanderen (EEN Vlaanderen) werden georganiseerd. Daarnaast meldden 293 klanten zich met individuele vragen omtrent de interne markt. 1148 kmo's namen tevens deel aan de door EEN Vlaanderen georganiseerde infosessies. Er wordt in de registratie van de klanten geen onderscheid gemaakt in landen van bestemming noch van sectoren.
2. Het is niet direct mogelijk om exacte informatie te geven over de manier waarop de betrokken ondernemers in contact komen met EEN Vlaanderen aangezien dit bij de klanten niet specifiek bevraagd wordt. Een deel komt via de websites van zowel VLAIO als FIT, een deel via de Europese websites die allemaal systematisch doorverwijzen naar EEN Vlaanderen voor klanten die in Vlaanderen gevestigd zijn. Een niet onaanzienlijk deel wordt ook doorverwezen naar het EEN team door de provinciale kantoren van zowel VLAIO, FIT als de respectievelijke innovatiecentra. De onderlinge vlotte doorverwijzing tussen al deze entiteiten is een permanent aandachtspunt in de werking van het netwerk.
3. In de periode juni 2014 tot januari 2017 werden 142 succesvolle buitenlandse partnerships afgesloten door Vlaamse EEN klanten. Daarnaast meldden 14 kmo's dat ze significante vooruitgang boekten in hun internationalisering dankzij de dienstverlening van EEN Vlaanderen: hier ging het in hoofdzaak om dossiers van CE-markering, EU normering en standaardisering en vragen rond e-commerce of buitenlandse openbare aanbestedingen. In dezelfde periode werden ook 80 EEN klanten in Vlaanderen begeleid bij hun Europese innovatiedossiers: 23 (op een Belgisch totaal van 29) hiervan behaalden effectief een Horizon 2020 (H2020) cofinanciering in het kader van het KMO-Instrument (fase 1 en/of fase 2). Deze dossiers werden na goedkeuring verder door EEN Vlaanderen begeleid in de door het steunprogramma voorziene coaching activiteiten. Daarnaast behaalden 54 van deze Vlaamse EEN klanten een Seal of Excellence, wat betekent dat zij de drempelscore haalden voor het bekomen van de EU-financiering maar dat zij bij gebrek aan middelen niet konden gefinancierd worden. 10 van deze dossiers betreffen fase 1 van het KMO-instrument, 44 onder hen waren ingediend in fase 2. Daarnaast behandelde EEN Vlaanderen ook 21 dossiers voor het Erasmus voor Jonge Ondernemers uitwisselingsprogramma. Er wordt in de registratie van de cases geen onderscheid gemaakt in landen van bestemming noch van sectoren.
4. Het communicatiebudget van EEN Vlaanderen op jaarbasis, zoals goedgekeurd door de Europese Commissie, bedraagt 49.000 euro. De aanwending van deze middelen resulteerde in de periode van juni 2014 tot januari 2017 in een gemiddelde van 9.500 EEN Vlaanderen specifieke websitebezoekers per jaar, 600 specifieke hits op de EEN pagina van de FIT website. 6500 abonnees van Wereldwijs (FIT) konden de specifieke pagina's van EEN Vlaanderen lezen die in elk nummer verschijnen. Er waren gemiddeld 600 hits op de YouTube reportages van EEN Vlaanderen. 216 individuele ondernemers tekenden in op de maandelijkse Business Cooperation

Newsletter van EEN Vlaanderen. Daarnaast bereiken de uitzendingen van EEN Vlaanderen in het kader van het programma Z Ondernemen (Kanaal Z) gemiddeld 230.000 kijkers.

5. Het meten van de impact van de activiteiten van EEN Vlaanderen is niet zo'n evidente zaak, vermits veel van hun acties moeten gezien worden als additioneel aan de reguliere werking van zowel VLAIO als FIT. Toch wordt er door de Europese Commissie op regelmatige basis een onderzoek gedaan naar de return on investment en de toegevoegde waarde van het netwerk. Daar scoort Vlaanderen op haast alle onderzochte onderdelen goed boven het gemiddelde, wat sinds 2008 telkenmale resulteerde in de verlenging van het contract en de cofinanciering. Uit recente klantentevredenheidsenquêtes en onafhankelijk onderzoek, onder meer door het Nederlandse studiebureau Technopolis, blijkt dat de klanten van het Enterprise Europe Network duidelijk de additionaliteit van de werking ten overstaan van de reguliere acties in het nationale en regionale ecosysteem (h)erkennen en waarderen en dat zij er daarom ook graag gebruik van maken. Klanten geven duidelijk aan dat een interventie van EEN Vlaanderen een verschil maakt, wat overigens ook resulteerde in de 142 formele partnerships en de 14 cases met betrekking tot de interne markt waarin een interventie van EEN Vlaanderen voor de klant een significant verschil maakte. Bovendien blijkt de begeleiding van de klanten voor het H2020 KMO-instrument een zeer gewaardeerde dienstverlening te zijn: de scores voor Vlaanderen liggen boven het gemiddelde van de andere partners in het netwerk.