

### **Podcast 3 – Een ondersteuningsnetwerk over de Europese landsgrenzen heen**

**Interviewer:** Welkom op de Enterprise Europe Network Vlaanderen podcast. In deze aflevering verkennen we wat Enterprise Europe Network Vlaanderen voor de Vlaamse ondernemer kan betekenen. We hebben daarvoor de volgende gasten uitgenodigd. Ellen de Coster, zij is consortiumleider bij Enterprise Europe Network Vlaanderen. Peter Jaspers van Flanders Investment & Trade. Werkt ook als partner in het project. En ten slotte Sara Machiels, zij is project officer voor Enterprise Europe Network Vlaanderen bij EISMEA, uitvoerend agentschap van de Europese Commissie. Welkom allemaal. Ik zal beginnen met een heel eenvoudige maar cruciale vraag.

**Wat is het Enterprise Europe Network Vlaanderen eigenlijk? En ik wil beginnen met Ellen de Coster, want jij bent consortiumleider en coördinator van Enterprise Europe Network Vlaanderen. Kan jij de luisteraar wegwijs maken?**

**Ellen de Coster:** Ja, ik zal dus starten met Enterprise Europe Network op zich even kort toe te lichten. Dat is een van de belangrijkste rechtsreeks door de Europese Commissie beheerde initiatieven om kmo's te ondersteunen bij internationalisering. En het netwerk, want internationalisering stopt niet bij de Europese grenzen, dus het netwerk gaat ook buiten Europa en zo is het een netwerk van meer dan zeshonderd organisaties die actief zijn in meer dan zestig landen. En daardoor het grootste ondersteuningsnetwerk voor kmo's die willen internationaliseren. In Vlaanderen bestaat het consortium uit het Agentschap Innoveren & Ondernemen of gekend als VLAIO en Flanders Investment & Trade ofwel FIT. En samen vormen wij het Enterprise Europe Network Vlaanderen dan en dat is dan eigenlijk een van de netwerken van het hele project dus dat ruimer gaat dan enkel Vlaanderen.

**Interviewer: Het Enterprise Europe Network is een initiatief van de Europese Commissie. Sarah Machiels, kan jij als project officer bij EISMEA de historiek van dit project toelichten? Waarom en wanneer is het ontstaan?**

**Sara Machiels:** Ja, natuurlijk. Het Enterprise Europe Network Vlaanderen werd eigenlijk gelanceerd in februari 2008 en bracht toen de Euro Info Centers en Info Relay Centers samen. Intussen hebben we twee succesvolle periodes achter de rug, elk gespreid over zeven jaar en sinds januari '22 zijn we een derde periode gestart. Alles gebeurt onder de verantwoordelijkheid van het Directoraat-generaal Interne Markt, Industrie, Ondernemerschap en Midden- en Kleinbedrijf, kortweg DG GROW. En het netwerk wordt beheerd door EISMEA, het uitvoerend agentschap voor de innovatieraad in kleine en middelgrote bedrijven. Dus kortweg kunnen we stellen dat het beleid wordt uitgevoerd en geschreven door DG GROW en dat het operationele gedeelte opgenomen wordt door EISMEA. Het netwerk wordt gefinancierd onder het Europese Single Market Programme en Enterprise Europe Network, of kortweg EEN, is intussen uitgegroeid tot het grootste netwerk voor organisaties met internationale ambities. Dus het grote hoofddoel van het netwerk is om kmo's te helpen om internationaal te innoveren en te groeien en we helpen ondernemers, onderzoeksinstituten, universiteiten, technologiecentra met het vinden van partners wereldwijd. Dus kortweg kunnen we zeggen dat de diensten van het netwerk ontworpen zijn om kmo's te gaan helpen om te groeien en uit te breiden naar internationale markten, om internationale partners met groeipotentieel te vinden en om innovatieve ideeën naar commercieel succes op internationale schaal te gaan brengen. We kunnen echt wel zeggen dat EEN een belangrijk instrument is in de EU-strategie om groei en banen te gaan stimuleren.

**Interviewer: Misschien nog een bijkomend vraagje. Dus internationaal te groeien, maar het beperkt zich enkel tot Europese ondernemingen die kunnen deelnemen, bedoel ik?**

**Sara Machiels:** We hebben ook ondernemingen buiten Europa, dus we hebben onze internationale partners en geassocieerde landen en zij zijn zeker en vast ook welkom in het netwerk en wij proberen ook zoveel mogelijk de linken te leggen met de Europese landen buiten de grenzen heen eigenlijk.

**Interviewer: Het project is een vaste waarde geworden voor de Europese Commissie. In januari 2022 ging een nieuw projectperiode van start. Wat verandert er voor de Europese Commissie met betrekking tot Enterprise Europe Network?**

**Sara Machiels:** Zoals gezegd gaan we dus een derde periode in van het netwerk en dat betekent dat we eigenlijk voor een heel stuk kunnen gaan vertrouwen op onze bestaande sterke punten, op onze expertise en de successen die we reeds hadden en om die nog naar een hoger niveau te gaan tillen. De drie pijlers van de Vonderleien-commissie zijn veerkracht, duurzaamheid en digitaliseren en die drie pijlers zijn ook enorm belangrijk voor het netwerk zelf. En dat staat duidelijk ook omschreven in onze objectieven voor deze periode. Dus er wordt verwacht dat het nieuwe netwerk een rol gaat spelen bij het helpen van kmo's, bij hun overgang naar duurzame bedrijfsmodellen. Dat het ook kmo's gaat ondersteunen naar de digitalisering en bovenal wordt er eigenlijk verwacht dat het netwerk de kmo's gaat helpen om veerkrachtiger te worden en om ze echt te gaan helpen om te herstellen van bijvoorbeeld de covidcrisis die we nu net achter de rug hebben. Dus zoals gezegd, we bouwen verder op wat dat we hebben en een van de belangrijke punten in ons netwerk is de klantgerichte benadering, de cliënt centric approach. En dat betekent eigenlijk dat we onze diensten gaan ontwerpen vanuit het standpunt van de klant zelf. Dus zij zijn het centrale punt en vanuit dat standpunt identificeren we hun behoefte en gaan we dat ook verder opvolgen met hen. En daarmee willen we eigenlijk de beste kwaliteit gaan aanbieden en de relaties opbouwen met onze cliënten en natuurlijk tot successen komen. Om die benadering mogelijk te maken, wordt van onze netwerkpartners ook verwacht dat ze een hub and spoke-model gaan invoeren in hun werkmethode. En dat moet er eigenlijk voor zorgen dat zij optimaal gebruik gaan maken van de middelen die ze hebben en beter gaan samenwerken door en via het netwerk en om er optimaal gebruik van te maken van die diensten. Dus dat hub and spoke-model brengt kennis, uitmuntendheid en competentie samen om complexe uitdagingen aan te gaan eigenlijk. Om die hele rit te gaan volgen, werken we sinds enkele jaren met de network client journey en dat is eigenlijk heel belangrijk en staat heel centraal in het netwerk ook. Het werd ook mede ontwikkeld door de collega's zelf en we willen dit echt wel verder gaan ontwikkelen en verder gaan uitbouwen en echt er een centraal punt van maken in het netwerk. En het laat ons eigenlijk toe om de hele ervaring te volgen die klanten gaan meemaken door de interactie met het netwerk en het is eigenlijk een optelsom van de diensten, van de prestaties, van de contacten die er geweest zijn tussen het netwerk en de klant zelf. We zijn dus met een nieuwe periode begonnen, dus nieuwe periodes brengen ook nieuwigheden mee natuurlijk. Zo zijn bijvoorbeeld onze sectorgroepen zijn helemaal afgestemd met de industriële ecosystemen zoals die gedefinieerd staan in de Europese industriestrategie. Dus het netwerk telt nu vijftien sectorgroepen en zij gaan speciaal focussen op bepaalde ecosystemen. Bijvoorbeeld constructie, toerisme, textiel zijn maar enkele voorbeelden. In parallel werken we ook met tien thematische groepen. En die focussen zoals het woord zegt op de meer horizontale thema's. Denk dan maar aan internationalisering, de interne markt, duurzaamheid, et cetera. Dus die groepen, de sectorgroepen en de thematische groepen bestaan uit netwerkcollega's en het zijn echt zij die de expertise en ervaring gaan meebrengen naar de groep en we willen daarmee echt klantgerichte activiteiten gaan aanbieden binnen een bepaald ecosysteem. Zij leggen ook linken met andere groepen en dat moet niet enkel binnen de EEN zelf zijn, maar dat kan dus ook met externe belanghebbenden. Dus hiermee kunnen ze dan contacten gaan leggen met de mensen uit het ecosysteem zelf en met de mensen op het terrein zelf eigenlijk. Een voorbeeld hiervan is de versterkte samenwerking met de European Cluster Collaboration Platform en dat is eigenlijk een platform dat middelen en kennis gaat bundelen om concreet te gaan samenwerken aan gezamenlijke initiatieven ook weer met dat doel om de economische groei en concurrentievermogen te gaan stimuleren.

**Interviewer: En wat is de ambitie van de Europese Commissie in de toekomst voor de ondernemer in Europa?**

**Sara Machiels:** Voor ons blijven de kmo's natuurlijk onze belangrijkste doelgroep en we willen ze blijven ondersteunen en helpen om te groeien, te innoveren en om partners te vinden wereldwijd. De laatste twee jaar zijn enorm moeilijk en uitdagend geweest. Denk maar aan de covidcrisis en nu met de oorlog in Oekraïne die aan de gang is. En de impact op het netwerk en de cliënten is echt enorm geweest, maar tegelijkertijd hebben we ook een enorme veerkracht gezien van het netwerk zelf. Er werd heel snel omgeschakeld naar bijvoorbeeld online diensten. Het werk werd zodanig aangepast dat de dringendste problemen konden aangepakt worden. Dus de veerkracht van onze mensen was echt wel ongelooflijk om te zien. En dan ook vanuit de Europese Commissie en het agentschap zijn verschillende initiatieven opgestart om de nodige ondersteuning en opvolging te blijven garanderen. En een voorbeeld daarvan is nu de lancering van de supply chain resilience platform en dat platform is er vooral op gericht om verstoringen in de toelevering aan te gaan pakken en om de bedrijven te gaan voorbereiden en weerbaar te maken op meerdere verstoringen die nog op de markt kunnen gebeuren. Dus bedrijven kunnen zich registreren op dat platform om contacten te leggen met nieuwe partners en om die toelevering van hun producten, van hun diensten te beveiligen. Dus zoals gezegd, we moeten gewoon blijvende hulp en steun blijven bieden zodat kmo's kunnen herstellen van deze crisissen. Een ander belangrijk accent dat nu gelegd wordt, is duurzaamheid. Dus het is belangrijk om gebruik te gaan maken van de expertise die we nu al in ons netwerk hebben. Dus om die te gaan gebruiken op het gebied van innovatieondersteuning om bedrijven te gaan helpen om duurzamer te worden en daarnaast ook om gebruik te gaan maken van de ervaring die we hebben op het gebied van innovatiemanagement om bedrijven te gaan helpen om over te schakelen naar duurzamere bedrijfsmodellen. Natuurlijk moeten we ook kijken buiten de Europese grenzen en daarvoor trekken we geassocieerde en internationale partners aan. En zij geven echt wel een extra dimensie aan ons netwerk en openen dan ook nieuwe horizons voor de Europese partners en vice versa helpen die Europese partners dan de internationale partners om toegang te krijgen tot de Europese interne markt. Zoals gezegd, we blijven gewoon verder bouwen aan het netwerk. We hebben die drie pijlers in ons achterhoofd, dus de veerkracht, duurzaamheid, de digitalisering en daar moeten we gewoon blijven aan werken en gewoon onze EEN-familie blijven behouden.

**Interviewer:** Ellen lichtte het al toe. Het consortium bestaat uit twee partners, Flanders Investment & Trade, ofwel FIT, en het Agentschap Innoveren & Ondernemen, gekend als VLAIO. Peter Jaspers, kan jij toelichten waarom FIT belang hecht aan deze samenwerking?

**Peter Jaspers:** FIT heeft als trade promotion and organisation, dus het agentschap voor de exportpromotie van Vlaanderen al heel wat ervaring in het internationaliseren. We hebben ook een heel uitgebreid netwerk in het buitenland, zowel in Europa als buiten Europa. Maar toch zijn er een aantal redenen waarom dat wij deelnamen aan het Enterprise Europe Network Vlaanderen toch een groot belang zien. De eerste is dat de Vlaamse overheid effectief wel het belang van het Europese niveau erkent en meer en meer daar eigenlijk wil mee samenwerken of daar in interactie mee wil gaan. En dankzij Enterprise Europe Network kan FIT eigenlijk de strategie die we willen ontwikkelen ook aftoetsen aan de Europese prioriteiten. Daarnaast is echt zo dat innovatie en technologie belangrijker en belangrijker worden voor FIT. En binnen EEN is het mogelijk om die kruisbestuiving tussen internationalisering en innovatie beter te leren kennen en op te volgen. Voor ons is het eigenlijk een beetje een proeftuin om de internationalisering en innovatie samen naar voor te kunnen brengen. En dat helpt ons eigenlijk om onze policy naar de nabije toekomst veilig te stellen. Want FIT heeft ingezet op een aantal S&T Offices, oftewel Science & Technology Offices, waarbij een aantal technologieattachés verspreid op verschillende... in de wereld actief zijn om de Vlaamse bedrijven te begeleiden en FIT wil die speerpunten die we hebben over heel de wereld ook actief laten deelnemen aan de Enterprise Europe Network-werking, want we hebben ook al gemerkt in het verleden dat je eigenlijk lid bent van een club waardoor we merken dat bijvoorbeeld in Zuid-Korea en Singapore in het verleden de deuren sneller opengaan bij innovatieagentschappen of anderen die lokaal met innovatie of internationalisering bezig zijn. Waarom? Omdat je part of the club, je bent een van ons en dat merken we dat de naam Enterprise Europe

Network ook belangrijk is voor een aantal van de partners die je buiten Europa hebt. FIT is ook actief op heel wat beurzen en events. Dan, dat is een beetje meer op praktisch niveau, maar dan merken we regelmatig dat via Enterprise Europe Network er bijkomende partnering wordt aangeboden of bijkomende activiteiten worden aangeboden. En doordat we eigenlijk lid zijn van Enterprise Europe Network kunnen we heel snel daarop schakelen en eigenlijk een compleet programma aan de deelnemers aanbieden zonder dat we eigenlijk met een tweesporenbeleid moeten gaan werken. En dan natuurlijk uiteindelijk is voor FIT zijn dus weerbaarheid, digitalisering en ook duurzaamheid geen loze woorden. Ook daar zijn we ook van ver in het verleden in actief geweest, maar door met Enterprise Europe Network daar bijkomende aandacht aan te besteden, kunnen we enerzijds onze toekomstige strategieën meer op Europa af toetsen, maar kunnen ze ook onze structurele partners, de 25 structurele partnerorganisaties die wij hebben, mee betrekken, aangezien ze uit verschillende sectoren komen die ook van belang zijn voor digitalisering, voor duurzaamheid en dergelijke en kunnen we hen ook eigenlijk als go between bestaan tussen de policy's van de EU en de activiteiten van die partners zoals een Agoria, zoals een Cleantech Vlaanderen, zoals een VOKA om hen eigenlijk ook toe te laten draagvlak van de drie pijlers zoveel mogelijk te verbeteren.

**Interviewer: Ellen de Coster, is dat hetzelfde voor VLAIO?**

**Ellen de Coster:** Ja, VLAIO heeft natuurlijk een andere dimensie. Als Agentschap Innoveren & Ondernemen focust VLAIO zich meer op het Vlaamse luik waar FIT meer op het internationale luik zit, maar niettemin het Agentschap Innoveren & Ondernemen is wel het aanspreekpunt van de Vlaamse overheid voor alle ondernemers in Vlaanderen. En daarbij is Enterprise Europe Network Vlaanderen dan als go between wel beter ook tussen Europese aangelegenheden en Vlaamse kmo's. Dus in dat opzicht sluit dat zeker daarbij aan, alleen hebben we elk onze eigen accenten daarbij. VLAIO wil ook bijdragen aan een gunstiger ondernemersklimaat en vandaag de dag als je groeiambities hebt, is dat internationale luik daar gewoon niet uit de weg te gaan. Dan ga je per definitie internationaal. Groei en innovatie staan ook bij ons centraal, dus in dat opzicht is er een evidente link ook voor ons. We hechten ook gewoon heel veel belang aan samenwerking en die samenwerking met FIT loopt ook heel vlot. Ook binnen het team. Ieder heeft zijn specialisatie, iedereen zet in op zijn eigen specifieke kennis en zijn netwerk, maar samen dragen we dan wel een mooie Europese boodschap uit.

**Interviewer: Dus zowel FIT als VLAIO zien een meerwaarde in samenwerking. Sara Machiels, waarom hecht de Europese Commissie zoveel belang aan die regionale samenwerking en vertegenwoordiging voor ondernemers?**

**Sara Machiels:** Voor ons is die samenwerking op regionaal vlak natuurlijk ook heel belangrijk en wij hechten veel belang aan de goede samenwerking met ons consortia, met onze partners. Voor ons zijn zij eigenlijk onze ogen op het terrein en zijn zij het best geschikt om ons de feedback en nieuws door te geven van de werking van bedrijven, de problemen waarmee zij geconfronteerd worden en ga zo maar door. Door die regionale samenwerking zorgen we er ook voor dat kmo's alle steun ontvangen die ze nodig hebben op het juiste moment, op het juiste niveau en van de best of de meest geschikte aanbieder in de regio. En ik denk dat we zo ook wel vermijden dat kmo's door de hele administratieve procedures moeten om die juiste aanbieder te gaan vinden voor elke kleine of minder kleine vraag die ze hebben. Dus de werking van de EEN werkt in twee richtingen. Dus DG GROW en EISMEA geven de informatie en de feedback in verband met het beleid en de consortia doen eigenlijk hetzelfde naar ons toe. Zij geven ons de feedback van wat dat er gebeurt op het terrein of op regionaal vlak. En nog eens, de kmo's, de ondernemers staan en zullen altijd centraal staan in het netwerk en het is dus uitermate belangrijk dat zij ook wel gehoord hebben dat zij een stem hebben en ik denk dat dat het beste kan gebeuren door samen te werken op regionaal vlak en op nationaal vlak.

**Ellen de Coster:** Voor Enterprise Europe Network Vlaanderen is ook SME-feedback een van onze taken, dus de Europese Commissie doet eigenlijk beroep op ons om letterlijk- SME-feedback, het woord zegt het zelf aan

kmo's feedback te gaan vragen vooraleer dat het beleid wordt geïmplementeerd om af te toetsen of dat dat inderdaad op maat van de kmo is gedaan.

**Interviewer: En voor welke diensten kan een Vlaamse kmo bij Enterprise Europe Network Vlaanderen aankloppen?**

**Ellen de Coster:** Die dienstverlening is heel ruim. Dus internationalisering en innovatie hebben altijd al als speerpunt geweest van Enterprise Europe Network Vlaanderen. Met internationalisering gaat het dan over zoeken van partnerschappen, gaat het over brokerage events dat wij doen waar dat kmo's partners kunnen vinden, gaat het over internationale peer learnings. En bij innovatieondersteuning dan zit daar bijvoorbeeld ondersteuning naar intellectuele eigendomsrechten in of technologieoverdracht als daar vragen rond zijn. Dus wij geven daar advies rond maar wij geven ook advies over EU-wetgeving en normen, toegang tot EU-subsidies of andere financieringsmogelijkheden. En in dat opzicht denk ik dat die dienstverlening heel ruim gaat, maar eigenlijk zijn wij op die manier een eerste ingangspoort en wanneer dat wij de vraag kunnen beantwoorden zullen wij ze beantwoorden. Wanneer dat wij niet kunnen beantwoorden, dan zullen wij ook kijken binnen ons netwerk, of het nu Vlaams of Europees is, wie die vraag kan oppikken. Dus in dat- kmo's zijn zeker welkom met elke vraag die een internationaal luik heeft, kunnen zij bij Enterprise Europe Network Vlaanderen terecht.

**Peter Jaspers:** Het is zo, aangezien dat zowel VLAIO als FIT ook heel wat eigen ondersteuning hebben en dienstverlening hebben er eigenlijk een beetje de no wrong door policy hebt. Ik bedoel wat er bij ons binnenkomt, wees het bij FIT, wees het bij VLAIO, wees het ook bij Enterprise Europe Network Vlaanderen, dat gaat altijd worden gespiegeld aan wie binnen het hele netwerk, intern onder de twee organisaties en Enterprise Europe Network of met de partners die ook buiten het netwerk actief zijn. Wie is het best geplaatst om u op de beste manier te helpen? Waardoor dat eigenlijk de keuzestress bij de kmo eigenlijk een beetje wordt weggenomen. Wij zullen wel kijken wie u het best kan helpen en dat garanderen wij.

**Interviewer: Misschien nog een laatste. Waarom is het belangrijk voor een kmo om bij jullie aan te kloppen?**

**Ellen de Coster:** Van zodra dat je eigenlijk groeiambities hebt, ik zie het daarnet ook al, dan is internationalisering per definitie een gegeven. Of het nu binnen de interne markt is van Europa of daarbuiten, wanneer je je bijvoorbeeld in Japan wil gaan ondernemen of Canada of nog daarbuiten. Als je wil groeien, dan kan je bij ons eigenlijk terecht. Maar ook met een focus op lokale economie, wat ook nieuw is eigenlijk in het netwerk, kan je bij ons terecht, want het is niet omdat je lokaal gericht bent, dat er geen aspect kan zijn waarbij je kan leren van andere kmo's of waarbij een samenwerkingsverband er internationaal kan opzetten en een zeker businessmodel bijvoorbeeld internationaal kan toepassen. Zo zijn er al een aantal Vlaamse voorbeelden. Dus het is heel ruim, maar je kan van zodra er een internationaal aspect eigenlijk aanzit, is Enterprise Europe Network Vlaanderen de place to be.

**Peter Jaspers:** Het is inderdaad zo dat je merkt nu dat je met heel veel ondernemende mensen zit en heel dynamische bedrijven en dergelijke, maar dat je natuurlijk om te groeien met heel veel zaken gaat moeten rekening houden. En vaak heb je daar als onderneming moeite mee om keuzes te maken en dan is het vaak aangewezen om op de expertise en ervaring die je binnen het Enterprise Network vindt een beroep te doen op die ervaring waardoor je eigenlijk een beetje tijd koopt om de dingen te doen waar je goed in bent en de andere zaken een beetje door anderen te laten doen en die dan te kunnen implementeren in je strategie. Dus eigenlijk waarom nog eens het warm water uitvinden als we al een hele boiler staan hebben?

**Interviewer: Dat is helder. Voor ondernemers die geïnteresseerd zijn, waar kunnen ze best naartoe gaan?**

**Ellen de Coster:** Zij kunnen eigenlijk terecht op onze LinkedIn-pagina, op onze website. We hebben een YouTube-kanaal waarop dat je ook inspirerende filmpjes kan van andere ondernemers kan bekijken. Google ons en je vindt ons.

**Interviewer:** En natuurlijk abonneren op deze podcast, want er volgen nog afleveringen. Ik wil jullie hartelijk bedanken voor dit gesprek. En aan de luisteraar, zoals ik daarstraks zei, abonneer je, ga naar de website van Enterprise Europe Network Vlaanderen en twijfel niet. Neem contact op als je groeiambities hebt.