



Maatpakbegeleiding werkzoekenden naar ondernemerschap

Eindrapport | 30 september 2014

In opdracht van

Vlaamse overheid
Departement Werk & Sociale Economie
Koning Albert II-laan 35 bus 20
1030 Brussel

Deze studie werd uitgevoerd door:

An De Coen, IDEA Consult
Maarten Gerard, IDEA Consult
M.m.v. Patrizia Zaroni, UHasselt

Kunstlaan 1-2, bus 16
B – 1210 Brussel

T: +32 2 282 17 10
F: +32 2 282 17 15
info@ideaconsult.be



www.ideaconsult.be



Inhoudstafel

Achtergrondinformatie bij het onderzoek	1
1/ Situering van de opdracht	2
2/ Ondernemerschap in Vlaanderen	3
2.1 Aandeel ondernemers in de Vlaamse beroepsbevolking stabiel, maar lager dan EU-27	3
2.2 Aantal starters kent pieken en dalen	3
2.3 30% van de Belgen verkiest zelfstandig statuut boven statuut als werknemer	4
2.4 Ruim de helft van de Belgen acht het onhaalbaar om zelfstandig te worden	5
2.5 23% van de Belgen wenst binnen de 5 jaar ondernemer te worden	5
2.6 Ondernemerschap bij doelgroepen	6
2.7 Talrijke initiatieven ter stimulering van ondernemerschap	7
3/ Een combinatie van kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden	9
3.1 Desk research	9
3.2 Interviews met diverse stakeholders	9
3.3 Strategische workshop	10
4/ Leeswijzer	11
Drie trajecten naar ondernemerschap voor werkzoekenden	13
1/ Ondernemen Werkt	15
1.1 Opzet van het traject Ondernemen Werkt	15
1.2 Een traject in twee fasen	16
1.3 Organisatie van het traject	17
2/ Maak werk van je zaak	19
2.1 Opzet van het traject Maak werk van je zaak	19
2.2 Een traject in vier fasen	19
2.3 Organisatie van het traject	21
3/ Activiteitencoöperaties	23
3.1 Opzet van de trajecten van de Activiteitencoöperaties	23
3.2 Een traject in drie fasen	24
3.3 Organisatie van het traject	25

Evaluatie van de trajecten naar ondernemerschap	27
1/ Instroom	28
1.1 Doelgroep	28
1.2 Facts & figures over het effectieve bereik	30
1.3 Toeleiding naar het traject	32
1.4 Communicatie	33
1.5 Motivatie en verwachtingen	34
2/ Meten en verbeteren van ondernemerscompetenties	35
2.1 Intake, inschatten van competenties	35
2.2 Investeren in competenties	36
3/ Het begeleidingstraject	39
3.1 Facts and figures	39
3.2 De organisatie van het traject	41
3.3 De begeleiding	43
3.4 De betrokken organisaties	45
4/ Uitstroom en nazorg	46
4.1 Hoogste kans op uitval bij kwetsbare groepen	46
4.2 Trajecten leiden naar werk en zelfstandig ondernemerschap	47
4.3 Aandacht voor nazorg is beperkt	53
Conclusies en aanbevelingen	55
1/ Instroom in het traject	57
1.1 Voornaamste vaststellingen	57
1.2 Aanbevelingen naar de toekomst toe	57
2/ Meten en verbeteren van competenties	59
2.1 Voornaamste vaststellingen	59
2.2 Aanbevelingen naar de toekomst toe	60
3/ Het begeleidingstraject	61
3.1 Voornaamste vaststellingen	61
3.2 Aanbevelingen naar de toekomst toe	62



4/	Uitstroom en nazorg	63
4.1	Voornaamste vaststellingen	63
4.2	Aanbevelingen naar de toekomst toe	64
5/	Algemene aandachtspunten	65
	Ontwerp van een structureel traject	66
1/	Randvoorwaarden	67
2/	Nood aan een complementair traject?	70
	BIJLAGEN	71
1/	Cijfergegevens van Ondernemen Werkt	72
2/	Cijfergegevens van de Activiteitscoöperaties	82
3/	Cijfergegevens van Maak Werk van je Zaak	89
4/	Voorwaarde bedrijfsbeheer om een eigen zaak op te starten	92
5/	Gratis opleidingen gevolgd via de Menukaart	94



Achtergrondinformatie bij het onderzoek

1/ Situering van de opdracht

Ondernemerschap en alle aspecten die gepaard gaan met ondernemen blijven onveranderd hoog op de agenda van de Europese Commissie en van de Vlaamse overheid staan. In het Pact 2020 formuleren de Vlaamse Regering en de Vlaamse sociale partners de ambitie van Vlaanderen om "in 2020 verder geëvolueerd te zijn naar een ondernemende samenleving en inzake de netto-aangroei van het aantal ondernemingen tot de vijf beste Europese regio's te behoren". In dit pact wordt naast de ambitie om bij de top 5 van Europese regio's te horen, onder meer ook gestreefd naar meer waardering voor ondernemerschap en naar het aanmoedigen van jonge starters met het oog op een stijging van de oprichtingsratio. De doelstellingen die in het eerste Actieplan Ondernemerschap (2008) bepaald zijn, blijven in grote mate van kracht:

- ▶ het creëren van een positief ondernemersklimaat;
- ▶ een meer ondernemende samenleving;
- ▶ het aansporen van meer mensen om ondernemer te worden;
- ▶ ondernemers stimuleren tot doorgroei en competitiviteit.

Ondernemerschap wordt traditioneel gezien als potentiële motor van economische en maatschappelijke innovatie, industriële verjonging, aanjager van economische groei en bron van nieuwe werkgelegenheid (Holvoet et al., 2013). Gezien de huidige en toekomstige uitdagingen op de arbeidsmarkt, zouden meer mensen aangespoord kunnen worden om te ondernemen. Initiatieven rond opleiding en begeleiding richting ondernemerschap bevinden zich echter op het raakvlak van de bevoegdheden Werk en Sociale Economie, Onderwijs en Economie. Binnen WSE wordt hier in eerste instantie het perspectief van uitstroom uit de werkloosheid en trajecten op maat voor specifieke op de arbeidsmarkt ondervertegenwoordigde doelgroepen gehanteerd. Vanuit het beleidsdomein economie voorziet men in ondersteuning van startende en bestaande ondernemers en ondernemingen, en wil men tevens een impulsbeleid rond ondernemerschap voeren om het aantal ondernemingen en de ondernemingszin significant te verhogen.

In dit onderzoek ligt de focus op ondernemerstrajecten voor werkzoekenden vanuit het departement Werk en Sociale Economie. Voor de sociale economie gaat het om de trajecten binnen de Activiteitencoöperaties. Voor wat het beleid Werk betreft, ligt de focus op het ESF-project Ondernemen Werkt (en 'Maak werk van je zaak') en de inspanningen binnen VDAB en SYNTRA die deze ondersteunen. Het aanbod voor werkenden, zoals uitgewerkt binnen het beleid Economie en in de opleidingstrajecten binnen SYNTRA, valt buiten de scope van deze evaluatie.

Zoals bepaald in de Beleidsnota WSE zijn deze trajecten aan een evaluatie toe. Deze evaluatie omvat zowel een procesevaluatie van de organisatie en de wijze van uitvoering van trajecten naar ondernemerschap als een resultaatevaluatie. Doorheen de evaluatie worden het proces en de effecten van de verschillende organisatievormen vergeleken zodat ze uitmondt in een voorstel van een model voor structurele inbedding van trajecten versus de huidige projectmatige aanpak.



2/ Ondernemerschap in Vlaanderen

Ondernemerschap is een complex fenomeen dat niet via één indicator in kaart gebracht kan worden. In dit deel van het rapport geven we een beeld van het ondernemersklimaat in Vlaanderen. Daarbij wordt stil gestaan bij het aandeel ondernemers in de beroepsbevolking en het aantal starters, maar ook bij de ondernemerscultuur. Die geeft immers aan in welke mate het wenselijk en haalbaar geacht wordt om een eigen zaak op te starten. Voor werkzoekenden kunnen deze zaken beslissend zijn om al dan niet deel te nemen aan één van de bestudeerde begeleidingstrajecten. De cijfers van het Steunpunt Werk en Sociale Economie geven aan dat Vlaanderen in 2012 130.000 werklozen telde. Een groep van dergelijke omvang bevat ongetwijfeld een aantal personen die rondlopen met een ondernemersidee. De cijfers van de Eurobarometer geven een indicatie van de mate waarin het ondernemersidee leeft bij de Europese bevolking. We zetten de voornaamste cijfers op een rij.

2.1 Aandeel ondernemers in de Vlaamse beroepsbevolking stabiel, maar lager dan EU-27

Het aantal ondernemingen in het Vlaams gewest nam de afgelopen jaren continu toe van 406.263 ondernemingen in 2005 tot 483.451 in 2013, i.e. een stijging met 19% (Kruispuntbank Ondernemingen en RSZ-data). Deze opwaartse trend zet zich echter niet door in het aandeel zelfstandigen in de beroepsbevolking. Tabel 1 geeft aan hoe dat aandeel evolueerde over het afgelopen decennium op gewestelijk, nationaal en Europees niveau. In het Vlaams gewest fluctueerde het aandeel zelfstandigen het afgelopen decennium tussen 8 en 8,8%. In het Brussels gewest was er een groei van 7,8% tot 8,5% zelfstandigen in de beroepsbevolking. Het aandeel zelfstandigen is echter aanzienlijk lager in het Waals gewest, waar het terugviel van 7,4% in 2002 tot 6,9% in 2012.

Tabel 1 Aandeel zelfstandigen in de bevolking (15-64 jaar), 2000-2012

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Vlaams Gewest	8,2	8,0	8,2	8,4	8,7	8,8	8,4	8,7	8,8	8,5	8,6
Waals Gewest	7,4	7,2	6,9	7,2	7,0	7,0	7,0	7,2	7,0	6,9	6,9
Brussels H. Gewest	7,8	7,4	7,6	7,8	7,8	7,8	8,0	8,0	7,7	8,1	8,5
België	7,9	7,7	7,8	8,0	8,0	8,2	7,9	8,1	8,1	7,9	8,1
EU-27	9,0	9,1	9,2	9,3	9,4	9,4	9,3	9,2	9,3	9,3	9,3

Bron: FOD Economie - Algemene Directie Statistiek - EAK, Eurostat LFS (Bewerking Steunpunt WSE/Departement WSE)

De uiteenlopende evoluties op gewestelijk niveau zorgen ervoor dat het aandeel zelfstandigen in de Belgische beroepsbevolking nagenoeg stabiel blijft. Aangezien het aandeel zelfstandigen in de Europese beroepsbevolking (EU-27) evolueerde van 9% in 2002 tot 9,3% in 2012, blijft de kloof van het Vlaams gewest – en bij uitbreiding België – met Europa even groot. Om deze kloof te verkleinen, dringen bijkomende acties zich op.

Ondernemerschap stimuleren in Vlaanderen is en blijft dan ook een belangrijke sociaal-economische uitdaging. De lange termijn-doelstellingen voor Vlaanderen op het vlak van ondernemerschap zitten vervat in het Pact 2020 van Vlaanderen in Actie (ViA). De speerpunten van de doorbraak 'De open ondernemer' benadrukken de nood voor een sterkere ondernemerscultuur, een stijging van het aantal starters en meer doorgroei van bestaande ondernemingen. Specifieke acties die erop gericht zijn om deze doelstellingen te realiseren, kunnen de kloof met Europa helpen te reduceren en er tegen 2020 voor zorgen dat Vlaanderen even goed scoort als de top vijf van de Europese regio's. Deze beleidsintenties plaatsen ondernemerschap hoog op de politieke agenda.

2.2 Aantal starters kent pieken en dalen

Het toeleiden van potentiële starters naar het opstarten van een eigen zaak vormt de basis voor groeiend ondernemerschap in Vlaanderen. De startersatlas van UNIZO, Graydon en UCM (editie 2014) toont dat de groep starters geleidelijk aan groter wordt, maar sterk onderhevig is aan fluctuaties. Hoewel de groep starters in alle gewesten aanzienlijk groter was in 2013 dan in 2005, zet de terugval van de voorgaande jaren zich voort (cf. Tabel 2). Daarbij wordt de sterkste achteruitgang in Vlaanderen geregistreerd. Als we de evolutie op 2 jaar bekijken stellen we vast dat Vlaanderen in 2013 12,9% minder starters telde dan in 2011. In Wallonië en Brussel is de terugval over twee jaar veel beperkter met respectievelijk 6,8% en 2,5%. Aangezien het zwaartepunt van de startersactiviteiten in Vlaanderen ligt, laat de achteruitgang zich ook voelen op nationaal niveau. Toch dient hierbij te worden opgemerkt dat het aandeel Vlaamse starters in België verhoudingsgewijs zakt van 58,6% tot

53,6% in 2013, terwijl het aandeel van Brusselse starters vooral de laatste drie jaar stijgt. Wallonië vertegenwoordigt over de periode 2005-2013 een aandeel van telkens 27% à 28%.

Tabel 2 Startende ondernemers per gewest

	FEDERAAL NIVEAU		VLAAMS GEWEST		BRUSSELS GEWEST		WAALS GEWEST		Bedrijven met zetel in buitenland of zonder gekend adres in België	
	Totaal	Procentuele verandering t.o.v. vorig jaar	Totaal	Procentuele verandering t.o.v. vorig jaar	Totaal	Procentuele verandering t.o.v. vorig jaar	Totaal	Procentuele verandering t.o.v. vorig jaar	Totaal	Procentuele verandering t.o.v. vorig jaar
2005	56.995		33.403		7.454		15.531		607	
2006	65.629	15,15%	38.134	14,16%	8.453	13,40%	18.254	17,53%	788	29,82%
2007	71.413	8,81%	41.259	8,19%	9.702	14,78%	19.724	8,05%	728	-7,61%
2008	68.692	-3,81%	40.126	-2,75%	8.775	-9,55%	18.812	-4,62%	979	34,48%
2009	66.303	-3,48%	37.918	-5,50%	8.073	-8,00%	17.779	-5,49%	2.533	158,73%
2010	72.044	8,66%	40.804	7,61%	9.169	13,58%	19.365	8,92%	2.706	6,83%
2011	74.657	3,63%	41.813	2,47%	10.024	9,32%	20.262	4,63%	2.558	-5,47%
2012	72.643	-2,70%	39.726	-4,99%	10.081	0,57%	20.332	0,35%	2.504	-2,11%
2013	67.938	-6,48%	36.415	-8,33%	9.776	-3,03%	18.891	-7,09%	2.856	14,06%

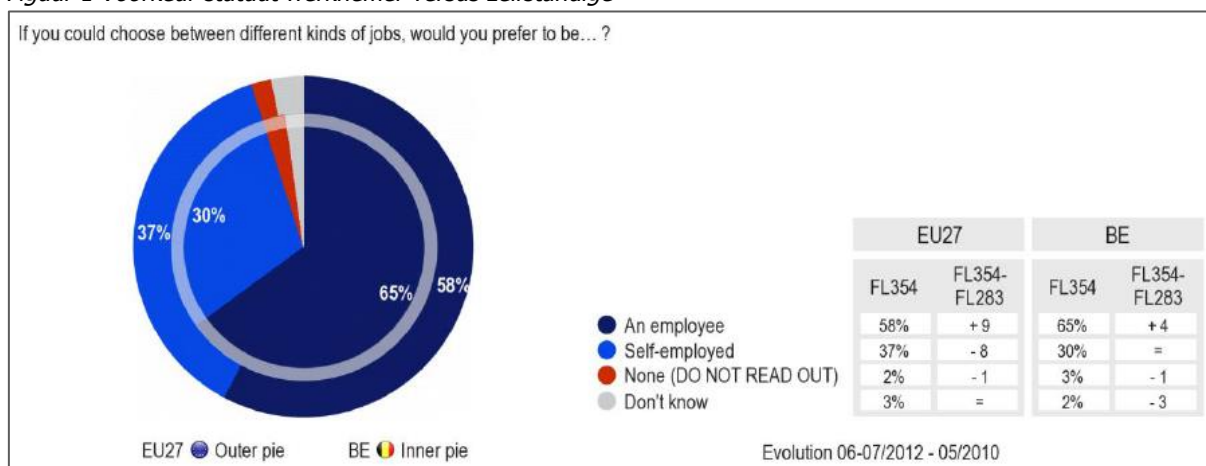
Bron: UNIZO/Graydon/UCM Startersatlas 2014

De daling van het aantal starters is volgens de auteurs voornamelijk toe te schrijven aan de aanhoudende economische onzekerheid die in 2013 bleef spelen en daardoor een impact had op het vertrouwen van zowel starters, ondernemers als consumenten. De volatiliteit van de starterscijfers illustreert de gevoeligheid van het startersklimaat. Ondersteunende maatregelen kunnen ervoor zorgen dat (potentiële) starters het wenselijk én haalbaar achten om een eigen zaak op te starten. De begeleidingstrajecten voor werkzoekenden die in dit rapport geëvalueerd worden, kunnen daartoe bijdragen.

2.3 30% van de Belgen verkiest zelfstandig statuut boven statuut als werknemer

Via de Eurobarometer kan de ondernemersmentaliteit op nationaal en Europees niveau in kaart gebracht worden¹. Eén aspect dat werd afgetoetst in de 2012 Flash barometer was de voorkeur van de bevolking voor een statuut als werknemers of zelfstandige. Net als in 2010 gaf 30% van de Belgische respondenten aan het zelfstandigenstatuut te verkiezen (cf. Figuur 1). Dat is 7 procentpunten lager dan in de EU-27, waar het percentage bovendien daalde met 8% t.o.v. 2010. Hoewel er geen gegevens beschikbaar zijn op Vlaams niveau, geven de cijfers wel aan dat er een duidelijke voorkeur is voor het werknemersstatuut.

Figuur 1 Voorkeur statuut werknemer versus zelfstandige



Bron: 2012 Flash Eurobarometer 354 – Country Report Belgium

¹ Meer dan 42.000 respondenten van 15 jaar en ouder (1000 voor België) werden in hun moedertaal telefonisch bevroegd tussen 15 juni en 8 augustus 2012, behalve in India waar face-to-face interviews plaatsvonden.

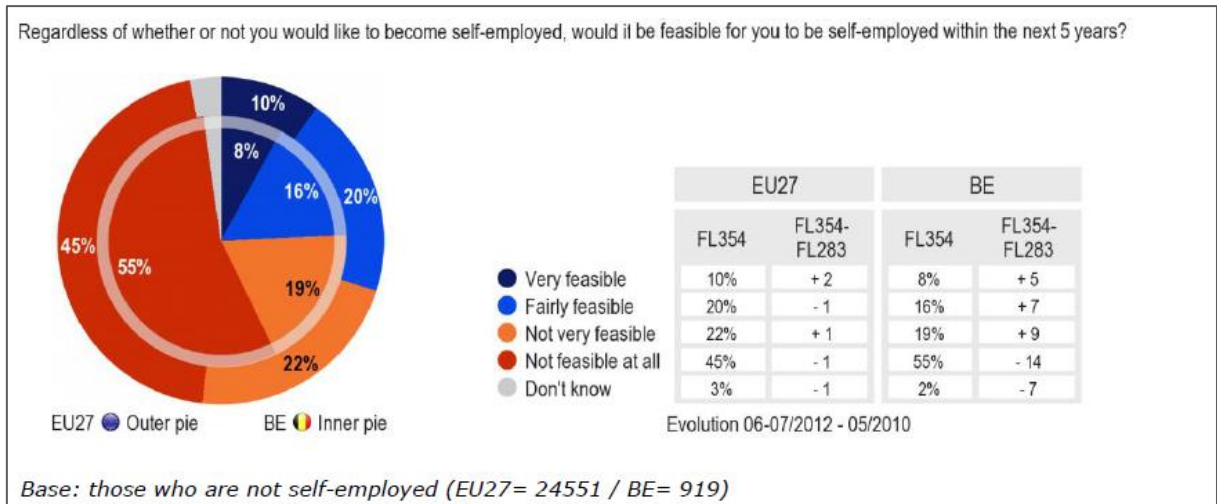


2.4 Ruim de helft van de Belgen acht het onhaalbaar om zelfstandig te worden

Om de perceptie rond ondernemerschap in te schatten, peilde de Eurobarometerstudie naar de gepercipieerde haalbaarheid om ondernemer te worden bij diegenen die nog geen zelfstandige activiteit uitoefenen – ook als er geen intentie is om een eigen zaak te starten. Figuur 2 geeft aan dat 24% van de Belgen het haalbaar acht om op korte termijn een eigen zaak op te starten. Op Europees niveau gaat het om 30%, maar de cijfers tonen dat de kloof met de EU27 verkleint.

Anderzijds is 55% van de Belgische respondenten van mening dat het helemaal niet haalbaar is om binnen een termijn van 5 jaar een eigen zaak op te starten. Op Europees niveau is dat 45%. Ook hier is een positieve evolutie merkbaar: bij de vorige bevraging in 2010 ging het in België om 69% tegenover 46% in de EU27.

Figuur 2 Gepercipieerde haalbaarheid om zelfstandig ondernemer te worden op nationaal en Europees niveau



Bron: 2012 Flash Eurobarometer 354 – Country Report Belgium

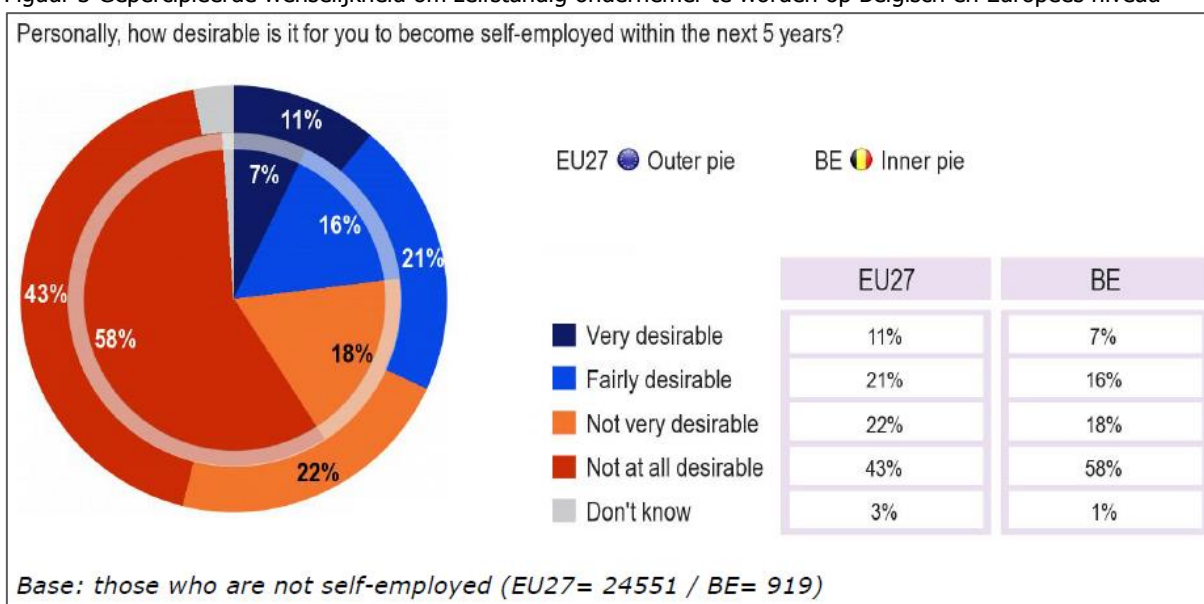
Volgens de respondenten maken verschillende factoren het weinig of niet haalbaar om op korte termijn (binnen de 5 jaar) zelfstandige te worden:

- ▶ De grootste drempel bleek het gebrek aan kapitaal en financiële middelen (16% vs. 21% in de EU27).
- ▶ Ook het gebrek aan een concreet idee voor een eigen zaak (11%; 7% in de EU27) zorgde ervoor dat men het onhaalbaar achtte om zelfstandige te worden.
- ▶ Voor nog eens 11% (6% in de EU27) waren familiale verplichtingen een aanzienlijke drempel.
- ▶ Ook het niet beschikken over de nodige vaardigheden om ondernemer te worden (9%; 8% in de EU27) en het economisch klimaat (7%; 12% in de EU27) waren belemmerende factoren.
- ▶ Een kleinere groep respondenten was ontmoedigd door het risico op falen (5%) en de administratieve belasting (4%).

2.5 23% van de Belgen wenst binnen de 5 jaar ondernemer te worden

De ondernemerschapscultuur wordt eveneens gekenmerkt door de mate waarin de bevolking het aantrekkelijk/gewenst vindt om zelfstandige te worden. Figuur 3 maakt duidelijk dat deze wenselijkheid in België aanzienlijk lager is dan op Europees niveau (EU27). Eén op vier Belgen vindt het wenselijk om een eigen zaak op te richten, tegenover één op drie Europeanen. Anderzijds vindt 58% van de bevroegde Belgen het helemaal niet aantrekkelijk om een zelfstandige te worden. In de EU27 gaat het om 43%.

Figuur 3 Gepercipieerde wenselijkheid om zelfstandig ondernemer te worden op Belgisch en Europees niveau



Bron: 2012 Flash Eurobarometer 354 – Country Report Belgium

2.6 Ondernemerschap bij doelgroepen

Het Pact 2020 laat geen twijfel over de vooropgestelde doelstelling m.b.t. doelgroepen inzake ondernemerschap: "Het ondernemerschap bij vrouwen, allochtonen en ouderen neemt toe tot een niveau dat evenredig is met hun aanwezigheid in de maatschappij." Zoals de cijfers uit het Actieplan Ondernemerschap van de Vlaamse overheid (Departement Economie, Wetenschap en Innovatie (EWI)) illustreren, is er een duidelijke evolutie in de vertegenwoordiging van de verschillende doelgroepen in ondernemerschap:

- ▶ Zo maakten in 2012 vrouwen 33,7% uit van de niet-loontrekkenden (tegenover 51% in de totale bevolking). Het aandeel vrouwen in de niet-loontrekkenden lag in 2012 enkele procentpunten lager dan in 2002 (36%). Het gaat hierbij niet om een recente evolutie aangezien het aandeel al enkele jaren schommelt rond de 34 à 35%. De cijfers uit de Startersatlas (2014) geven echter aan dat het aandeel van vrouwelijke starters binnen het totaal van de startende eenmanszaken voor het eerst sinds 2009 gedaald is. De daling is ook zeer uitgesproken met 18,2%. Bij de mannen daalde het aantal starters met 2,4%.
- ▶ Het aandeel van de personen van 50 jaar of ouder in de niet-loontrekkenden bedroeg 34,8% in 2012 (tegenover een aandeel van 46,3% in de totale bevolking). Dit aandeel is gedurende de laatste 10 jaar, met uitzondering van 2008, gestaag gestegen waardoor de kloof met hun aandeel in de bevolking stilaan verkleint.
- ▶ Op basis van de statistieken "Handicap en arbeid" van het departement Werk en Sociale Economie weten we hoeveel mensen zelfstandige zijn in hoofdberoep én aangeven in hun dagelijkse bezigheden hinder te ondervinden door een arbeidshandicap, een langdurige aandoening of langdurige ziekte. Hieruit blijkt dat 4,7% van de zelfstandigen zonder personeel, 4,5% van de zelfstandigen met personeel en 8,9% van de helpers van een zelfstandige aangeeft hinder te ondervinden. Bij de beroepsactieven blijkt 7,3% hinder te ondervinden door een arbeidshandicap of langdurige gezondheidsaandoening. Ondanks enkele beperkte fluctuaties van 1 à 2 procentpunten bleven deze cijfers de afgelopen jaren nagenoeg stabiel.
- ▶ Uit eigen berekeningen van het departement EWI op basis van de statistieken van de RSVZ blijkt daarnaast dat op 31 december 2012 6,4% van het totaal aantal zelfstandigen in Vlaanderen niet-Belg was. Dit aandeel kent jaar na jaar een stijgende evolutie.



2.7 Talrijke initiatieven ter stimulering van ondernemerschap

Vlaanderen telt heel wat initiatieven ter stimulering van ondernemerschap. De praktijken zijn erg divers en versnipperd; ze richten zich op verschillende doelgroepen en bestaan los van elkaar. Toch zijn er over de initiatieven heen een aantal gemeenschappelijke factoren die ervoor zorgen dat praktijken succesvol zijn. Zo blijkt uit een studie van het Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen (2011)². Via diepte-interviews werd onderzocht wat aanwezig moet zijn opdat een initiatief succesvol kan zijn. Hiertoe werden interviews afgenomen met begeleiders en deelnemers van vier trajecten, waaronder Activiteitencoöperaties, die ook in dit rapport centraal staan. De analyseresultaten maakten duidelijk dat de factoren die het succes van een programma verklaren min of meer gelijk lopen over de initiatieven. Tabel 3 geeft een overzicht en een omschrijving van de 12 succesfactoren die uit de diepte-interviews naar voren kwamen.

Tabel 3 Succesfactoren voor initiatieven ter stimulering van ondernemerschap

Succesfactoren	Omschrijving
1. Persoonlijke aanpak	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Een persoonlijke mentor of begeleider die de specifieke case kent ▶ De mogelijkheid om één-op-één momenten te hebben ▶ De coach fungeert als klankbord en is praktijkgericht
2. Groepsgevoel	<ul style="list-style-type: none"> ▶ De groep biedt emotionele ondersteuning en zorgt voor het doorgeven van kennis, ervaring of praktische tips. ▶ Bij het samenstellen van de groep is een minimum aan diversiteit nodig op vlak van ervaring of disciplines om van elkaar te leren en de creativiteit te bevorderen. ▶ Iedereen moet durven spreken over zijn of haar eigen project. Deelnemers vinden het aangewezen de groep klein te houden en een informele sfeer te creëren.
3. Complementariteit individuele en collectieve coaching	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Individuele en collectieve coaching versterken elkaar. ▶ De groep biedt mentale ondersteuning en uitwisseling van ervaringen ▶ De individuele coach meer als persoonlijk klankbord dient.
4. Zelfvertrouwen	Twijfel, onzekerheid en onwetendheid kunnen via de begeleiding worden weggewerkt.
5. Zichzelf overbodig maken	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Het initiatief moet vanuit de deelnemers zelf komen. ▶ Deelnemers verkiezen geen belerende, maar een faciliterende, praktische aanpak. ▶ De coach moet de deelnemers de nodige contacten en tools aanleveren, zodat ze na afloop zelfstandig verder kunnen.
6. Financieel veilige omgeving	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Men moet de stap durven zetten om zelfstandig te worden. ▶ Coaching, investeringen, loonverlies,... beperken de gepercipieerde haalbaarheid om een eigen zaak te starten bij kandidaat-ondernemers.
7. Duur van het project	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Voldoende lang om relaties te kunnen opbouwen ▶ Toelaten om op eigen tempo vooruit te kunnen gaan en targets te halen.
8. Nood aan commerciële vaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Vooral het krachtig kunnen verwoorden van het business idee is nodig ▶ Het commerciële aspect zou herhaaldelijk aan bod moeten komen.
9. Business plan als denkoefening	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Het business plan dient vaak als denkproces om het idee te concretiseren. Het stap voor stap uitdenken van het project maakt deelnemers zekerder over het eigen project en draagt bij tot hun zelfvertrouwen. ▶ Door de opgelegde structuur stelt men de juiste vragen op het juiste moment.
10. Laagdrempelig	<ul style="list-style-type: none"> ▶ De begeleiders proberen een informele relatie op te bouwen ▶ Ze zorgen voor een open sfeer zodat de deelnemers steeds het gevoel hebben dat ze bij hen terecht kunnen.
11. Stimulerende omgeving	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Zorgen voor een uitnodigende locatie. ▶ Bedrijfsbezoeken worden over het algemeen sterk gesmaakt en zorgen steeds voor een talrijke opkomst.
12. (Zelf)selectie	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Er moet een 'Entrepreneurial Drive' zijn, of de goesting om te ondernemen, maar ook het karakter, de ingesteldheid, passie, verwachtingen,... zijn belangrijk. ▶ Goede selectie kan risico op uitval beperken en kans op starten maximaliseren. ▶ Sommige initiatieven erkennen het belang van een zorgvuldige screening vooraf. Anderen gaan ervan uit dat de aard van het programma een specifiek type (kandidaat-)ondernemer aantrekt wat selectie overbodig maakt.

Bron: 'Onderzoek naar werkende praktijken ter ondersteuning/stimulering van het ondernemerschap van pre-starters en starters', Universiteit Gent, Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen i.s.m. Agentschap Ondernemen, 2011.

² 'Onderzoek naar werkende praktijken ter ondersteuning/stimulering van het ondernemerschap van pre-starters en starters', Universiteit Gent, Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen i.s.m. Agentschap Ondernemen, 2011.

Samen met de resultaten van het kwantitatieve luik kwamen er uit de studie vier centrale inzichten naar voor:

1. In alle projecten hecht men veel waarde aan persoonlijke begeleiding. (Kandidaat-)ondernemers willen dat hun eigen case het uitgangspunt vormt van hun traject. Volgens de onderzoekers kan dit in eerste instantie bewerkstelligd worden via 'een empathische coach, een sfeer van vertrouwen en een groep van gelijkgestemden'. Daarbij blijkt een sleutelrol weggelegd voor een geëngageerde begeleider met een sterk persoonlijk netwerk. Verder is de duur van het project ook een belangrijke succesfactor omdat het creëren van een vertrouwensband én het inwerken in een case enige tijd vergen. De onderzoekers raden een minimum termijn van zes maanden aan als doorlooptijd van een programma.
2. Het opstellen van een business plan blijkt een zinvolle oefening te zijn voor toekomstige ondernemers in opleiding. Het leert de deelnemers kritisch na te denken over hun ondernemersidee.
3. Het actief betrekken van de (kandidaat-)ondernemers bij de concrete invulling verhoogt hun betrokkenheid, motivatie en engagement.
4. De nood aan procesmatige begeleiding binnen een geïntegreerde totaalaanpak is onmiskenbaar. Een persoonlijk traject gaat in op de behoeftes van de (toekomstige) ondernemer doorheen het proces.

Doorheen deze evaluatie zal blijken in welke mate boven genoemde succesfactoren een rol spelen bij werkzoekenden die de stap willen zetten naar ondernemerschap.



3/ Een combinatie van kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden

De evaluatie van de begeleidingstrajecten vergt een uitgebreide analyse om onderbouwde antwoorden te kunnen geven. De nodige gegevens werden via verschillende kanalen verzameld. In dit hoofdstuk worden de verschillende kanalen besproken. Doorheen het rapport bieden zij de input voor de beschrijving en analyse van de begeleidingstrajecten voor werkzoekenden.

3.1 Desk research

De desk research werd ingezet om een eerste beeld te krijgen van de verschillende trajecten. Naast de analyse van beschikbare documenten, werden ook de administratieve gegevens van de VDAB geanalyseerd.

3.1.1 Literatuurstudie

In eerste instantie werd algemene informatie m.b.t. ondernemerschapstrajecten voor werkzoekenden verzameld en geanalyseerd om voeling te krijgen met de trajecten. Bestaande informatie en onderzoeken omtrent ondernemerschapstrajecten voor werkzoekenden werd verzameld en geanalyseerd. Deze informatie betreft onder andere de regelgeving en werking van ondernemerschapstrajecten via volgende (niet-exhaustieve) bronnen: internetsites en brochures van VDAB, UNIZO, SYNTRA, EWI, WSE, ESF; ESF-oproepen; ESF-rapporten; Regeerakkoorden; Parlementaire vragen en antwoorden; enz.

Ook eerder uitgevoerde onderzoeken en evaluaties werden geanalyseerd:

- ▶ 'Evaluatie trajecten ondernemerschap voor werkzoekenden', DWSE i.s.m. SYNTRA VL, VDAB, VSAWSE, ESF-Agentschap Vlaanderen;
- ▶ 'Overzicht werking en resultaten van de vijf Vlaamse Activiteitencoöperaties', januari 2012;
- ▶ IDEA Consult 'Ondernemerschap bij kansengroepen', ESF Agentschap Vlaanderen, januari 2012.

3.1.2 Analyse van administratieve gegevens

Alle beschikbare administratieve gegevens werden opgevraagd en geanalyseerd. Deze gegevens worden in dit rapport vooral gebruikt om informatie te verkrijgen over resultaatsvragen, i.e. doelbereiking en impact van de trajecten. Het gaat daarbij o.a. over de volgende gegevens:

- ▶ Aantal geïnformeerde werkzoekenden
- ▶ Aantal werkzoekenden in alle fases van het traject
- ▶ Resultaat van het traject (aantal afgesloten en niet afgesloten trajecten)
- ▶ Resultaat 6 en 12 maanden na einde van het traject
- ▶ Uitstroom naar type zelfstandige activiteit

Waar mogelijk werden deze gegevens op een homogene manier verwerkt en geanalyseerd, over alle types projecten en trajecten heen, zodat enige vergelijking mogelijk is.

3.2 Interviews met diverse stakeholders

Om zicht te krijgen op het proces en de resultaten van de bestudeerde trajecten, werden de betrokkenen geïnterviewd. In eerste instantie vonden verkennende interviews plaats met verantwoordelijken uit de betrokken instanties. In tweede instanties werden groepsgesprekken georganiseerd met deelnemers en consultants uit de verschillende trajecten.

3.2.1 Verkennende interviews

Via zes exploratieve face-to-face interviews van 1,5u met verantwoordelijken uit verschillende instanties betrokken bij de drie trajecten, werd meer achtergrondinformatie verzameld over de projectaanvraag, de trajecten, het doorlopen proces en de (verwachte) resultaten. Deze gesprekken werden georganiseerd met de volgende instanties:

- ▶ UNIZO
- ▶ Starterslabo (Gewestelijk coördinator)
- ▶ SYNTRA Vlaanderen
- ▶ SYNTRA-Limburg
- ▶ VDAB
- ▶ ESF

Deze interviews werden in eerste instantie gebruikt om algemene informatie te verkrijgen over de werking en organisatie van de ondernemerschapstrajecten. Daarnaast werden ze ook gebruikt om na te gaan welke gegevens beschikbaar zijn en welke consultants bevestigd konden worden.

3.2.2 Groepsgesprekken met deelnemers

Voor elk traject werden de deelnemers eveneens bevestigd door middel van een groepsgesprek. Deelnemers uit de drie verschillende trajecten werden uitgenodigd om deel te nemen aan dit gesprek per provincie waarin zij hun traject hadden gevolgd. In deze gesprekken konden zij hun ervaring delen over de begeleiding en de ondersteuning in de verschillende trajecten. Er werden vijf gesprekken georganiseerd:

- ▶ Starterslabo Antwerpen: 19/5/2014
- ▶ Starterslabo West-Vlaanderen: 21/5/2014
- ▶ Maak werk van je zaak - SYNTRA Vlaams Brabant: 22/5/2014
- ▶ Maak werk van je zaak – SYNTRA Limburg: 23/5/2014
- ▶ Ondernemen Werkt – UNIZO Oost-Vlaanderen: 26/5/2014

Aangezien Maak Werk van je Zaak pas van start ging in oktober 2013, was voor deze evaluatie enkel informatie beschikbaar m.b.t. de oriënteringsfase. De ervaring van Ondernemen Werkt leert bovendien dat het enkele jaren duurt om het traject op punt te stellen. Tijdens deze evaluatieperiode werden reeds een aantal aanpassingen gemaakt aan het traject Maak Werk van je Zaak, bijvoorbeeld op het vlak van communicatie. De ervaringen van de eerste lichte deelnemers – die voor deze evaluatie werden geïnterviewd – moeten bijgevolg vanuit het juiste perspectief benaderd worden.

3.2.3 Groepsgesprekken met consultants

Voor elk traject werden ook de consultants die de deelnemers naar de trajecten toeleiden of begeleiden bevestigd door middel van een groepsgesprek. Via deze gesprekken kon meer inzicht worden verworven in de gegeven begeleiding, de samenwerking met de verschillende partners en het bereik en de noden van de verschillende doelgroepen. Er werden telkens consultants uit de verschillende provincies uitgenodigd. In totaal werden vier gesprekken georganiseerd:

- ▶ Ondernemerschapsc Consultants VDAB: 16/5/2014
- ▶ Coördinatoren van de Starterslabo's: 16/5/2014
- ▶ Adviseurs SYNTRA in Maak werk van je zaak: 28/4/2014
- ▶ Adviseurs van UNIZO in Ondernemen Werkt: 10/6/2014

3.3 Strategische workshop

Tot slot werd een workshop georganiseerd met diverse stakeholders. Deze workshop diende vooral om aanbevelingen te maken met betrekking tot de structurele inbedding van de trajecten. Aan deze denkoefening namen de volgende stakeholders deel:

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| ▶ SYNTRA - Vlaanderen | ▶ Departement WSE |
| ▶ SYNTRA-Limburg | ▶ ACV |
| ▶ VDAB | ▶ Agentschap Ondernemen |
| ▶ UNIZO | ▶ Universiteit Hasselt |
| ▶ ESF | |

De workshop startte met een bloemlezing van de belangrijkste onderzoeksresultaten. Om de initiële analyse te verdiepen werden specifieke vragen en stellingen voorgelegd aan de deelnemers om vanuit hun perspectief en ervaring bijkomende inzichten te verwerven over de werking van de trajecten en de meerwaarde van een structurele inbedding van de trajecten.



4/ Leeswijzer

Na dit eerste deel van het rapport waarin de context van de evaluatie centraal staat, gaat het **tweede deel** in op de bestudeerde trajecten:

- ▶ Ondernemen Werkt
- ▶ Maak Werk van je Zaak
- ▶ Activiteitencoöperaties

Voor elk traject wordt de opzet van het traject verduidelijkt vooraleer er wordt overgegaan tot de beschrijving van de praktische invulling. Daarna wordt ingegaan op organisatorische aspecten, zoals de betrokken partnerorganisaties en het budget.

De feitelijke evaluatie gebeurt in het **derde deel** van het rapport, waarin de resultaten van de groepsgesprekken met begeleiders en deelnemers van de trajecten naast die van de analyse van de administratieve gegevens gelegd worden. Daarbij wordt over de trajecten heen gekeken naar vier aspecten die elk traject kenmerken, nl.

- ▶ Instroom in het traject
- ▶ Het meten en verbeteren van competenties
- ▶ Het begeleidingstraject
- ▶ Uitstroom en nazorg

Het **vierde deel** zet de voornaamste vaststellingen en aanbevelingen op een rij. Er wordt aangegeven wat de succesfactoren en pijnpunten zijn in de begeleidingstrajecten van werkzoekenden naar ondernemerschap.



Drie trajecten naar ondernemerschap voor werkzoekenden

Zoals eerder werd aangegeven, gaat deze studie in op drie trajecten die erop gericht zijn om werkzoekenden te begeleiden naar ondernemerschap. Het gaat om de Activiteitencoöperaties (Starterslabo's) vanuit Sociale Economie en de opeenvolgende ESF-projecten Ondernemen Werkt en Maak Werk van je Zaak, geïnitieerd vanuit het beleidsveld Werk. Elk traject heeft specifieke kenmerken die in dit deel van het rapport worden toegelicht. We gaan daarbij telkens in op de opzet van elk traject, het praktische verloop en de organisatieaspecten.

We bespreken achtereenvolgens:

- ▶ Ondernemen Werkt
- ▶ Maak werk van je zaak
- ▶ Activiteitencoöperaties/ Starterslabo's

Tabel 4 geeft een overzicht van de basiskenmerken van de drie trajecten. In wat volgt, wordt elk traject uitgebreider besproken.

Tabel 4 Enkele basiskenmerken van de trajecten die werkzoekenden begeleiden naar ondernemerschap

Algemeen	
Doelgroep	Werkzoekenden met een concreet ondernemersidee ▷ Maak Werk van je Zaak staat ook open voor personen bedreigd met collectief ontslag
Basis criterium	De nodige beroepskennis moet aanwezig zijn ▷ Deelnemers aan Ondernemen Werkt dienen ook over het nodige startkapitaal te beschikken en te starten als zelfstandige in hoofdberoep ▷ Bij de Activiteitencoöperaties wordt ervan uitgegaan dat deelnemers minstens 6 maanden werkloos zijn en beperkte materiële investeringen vereisen
Uitkering	Deelnemers behouden hun werkloosheidsuitkering, maar deze is degressief van aard en gekoppeld aan het beschikbaar blijven op de arbeidsmarkt ▷ De uitkering van deelnemers aan de Activiteitencoöperaties kent geen verdere degressiviteit na 1 jaar werkloosheid. Bovendien hebben de deelnemers de rechten van een werkzoekende in opleiding (vergoeding van €2/uur)
Ondernemen Werkt	
Financiering	ESF-project met Unizo als promotor
Looptijd	van 1 november 2008 tot en met 28 februari 2013 (2x verlengd)
Opbouw van het traject	Maximale looptijd: 1 jaar ▷ Verkenningfase (3 tot 6 maanden) ➢ Haalbaarheid van ondernemersidee onderzoeken ➢ Opmaak en uitwerking van ondernemersplan staat centraal (+ bedrijfsbeheer) ➢ Persoonlijk Opleidingsplan en Persoonlijk Actieplan ▷ Vorbereidingsfase (max. 6 maanden) ➢ Uitvoeren van persoonlijk actieplan ➢ Maandelijkse opvolging ➢ Vrijblijvende workshops en infosessies ter ondersteuning
Maak Werk van je Zaak	
Financiering	ESF-project met SYNTRA-Limburg als promotor
Looptijd	van 1 oktober 2013 tot en met 31 december 2015
Opbouw van het traject	Maximale looptijd: 1 jaar ▷ Maatwerk staat centraal via rugzakje (€500) voor opleidingen uit de menukaart ▷ Initiële screening en informering ➢ Wekelijks in de regionale SYNTRA ➢ Collectieve infosessie + individuele intake ▷ Oriënteringsfase (max. 6 maanden) ➢ Opmaak Persoonlijk Opleidingsplan en Persoonlijk Actieplan ➢ Output: diploma bedrijfsbeheer, haalbaarheidsstudie / business plan ▷ Begeleidingsfase (max. 6 maanden) ➢ Uitvoeren van persoonlijk actieplan – concrete acties naar opstart



Activiteitencoöperaties	
Financiering	Sociale Economie als subsidiërende overheid (via jaarlijks M.B.)
Looptijd	Sinds 2002 operationeel; sinds 2009 in elke Vlaamse provincie
Opbouw van het traject	Maximale looptijd: 18 maanden <ul style="list-style-type: none"> ▷ Intake (voorafgaand aan het traject) <ul style="list-style-type: none"> ➢ Individueel met één van de coaches ➢ Na positieve beoordeling: doorstroom naar 1 van de 3 opstartmomenten per jaar ➢ Het volgen van de opleiding bedrijfsbeheer door wie dat nodig acht ▷ Verkenning (max. 6 maanden) <ul style="list-style-type: none"> ➢ Opstellen van ondernemersplan via collectieve workshops + individuele coaching ➢ Prospectie na een positieve (externe) beoordeling ▷ Facturatie (resterende termijn van de 18 maanden) <ul style="list-style-type: none"> ➢ Uitbouwen van de activiteit vanuit de coöperatie, i.e. beschermd

Bron : Eigen verwerking IDEA Consult

1/ Ondernemen Werkt

1.1 Opzet van het traject Ondernemen Werkt

Ondernemen Werkt is een traject dat in 2008 werd gelanceerd vanuit de vaststelling dat slechts weinig werkzoekenden uitstroombden naar ondernemerschap. In samenspraak met SYNTRA Vlaanderen en de VDAB werd daarom een projectoproep uitgeschreven voor de begeleiding van werkzoekenden naar zelfstandig ondernemerschap gedurende een periode van maximaal 1 jaar. Het moest daarbij gaan om een sluitend traject waarin oriëntering, begeleiding en competentieversterking werden geïntegreerd.

Het traject werd opgesteld in het kader van een projectoproep van het Europees Sociaal Fonds (ESF) door het ESF-Agentschap Vlaanderen onder prioriteit 1 van het ESF-programma, Talentenactivering en duurzame integratie op de arbeidsmarkt. Het project werd toegewezen aan UNIZO; zij treden op als promotor in partnerschap met de provinciale SYNTRA's en in samenwerking met de VDAB en met SYNTRA Vlaanderen. Bij de laatste (derde) periode van het project was ook Zenitor als partner betrokken. In feite bestaat Ondernemen Werkt uit drie opeenvolgende projecten, Ondernemen Werkt I, II en III. Samengeteld liepen deze van 1 november 2008 tot en met 28 februari 2013, een looptijd van ongeveer vier en een half jaar. Ondanks de stopzetting van het project waren er op het moment van de evaluatie wel nog steeds enkele mensen in het traject actief gezien het traject een doorlooptijd van één jaar heeft.

Binnen het project werden enkele streefcijfers opgelegd. UNIZO moest als promotor een vooropgesteld minimum aantal werkzoekenden screenen voor hun deelname aan het traject. Daarnaast moest ook een vooropgesteld aandeel deelnemers doorstromen naar ondernemerschap. Deze aantallen voor zijn voor de drie projectperiodes weergegeven in Tabel 1. Ondernemen Werkt III werd nog vier maanden verlengd omwille van het uitblijven van de opvolger van het project, nl. 'Maak werk van je zaak', dat verder in dit rapport beschreven wordt.

Tabel 5: ESF-doelstellingen voor Ondernemen Werkt I, II en III

	ESF-doelstelling voor aantal doorverwijzingen	Aandeel gestarte ondernemers
Ondernemen Werkt I (1/11/2008 - 30/09/2009)	600	20%
Ondernemen Werkt II (1/10/2009- 31/10/2010)	650	25%
Ondernemen Werkt III (1/11/2010- 28/02/2013)	1300	25%

Bron: IDEA Consult op basis van ESF-gegevens

1.2 Een traject in twee fasen

Het traject zelf bestaat uit twee fasen, een verkenningsfase en een voorbereidingsfase, die worden voorafgegaan door de toeleiding vanuit de VDAB. Gedurende de hele periode van begeleiding wordt gewerkt aan de opmaak van een ondernemerschapportefolio en de ontwikkeling van de ondernemerscompetenties. Deelnemers kunnen op elk moment zelf uit het traject stappen. De begeleider kan eveneens kiezen om het traject voor een deelnemer te beëindigen indien het ondernemersidee niet voor de kandidaat blijkt te passen of het ondernemersconcept niet binnen het traject kan worden uitgevoerd. Dit kan tijdens of na fase 1, maar ook in fase 2 kan de begeleider het traject stopzetten indien nodig. Het traject duurt maximaal één jaar.

1.2.1 Toeleiding door VDAB

Een werkzoekende kon zichzelf niet rechtsreeks inschrijven voor deelname aan het traject Ondernemen Werkt. Alle geïnteresseerde werkzoekenden moesten zich aanmelden bij de VDAB, waar ze werden gescreend vooraleer ze werden doorverwezen naar het traject als de consulent dit als een passend begeleidingstraject beschouwde. Dat neemt niet weg dat de werkzoekenden via allerlei verschillende kanalen op de hoogte werden gebracht van het traject. Zo werden er door UNIZO infosessies georganiseerd en verschaften organisaties zoals OCMW's, VVSG, vakbonden, Agentschap Ondernemen, werkgeversorganisaties, opleidingsverstrekkers eveneens (gedeeltelijke) informatie over het traject.

De basis van het traject lag bijgevolg bij de toeleiding van de werkzoekenden door de VDAB.

- ▶ De VDAB-consulent kende de ondernemerschapintenties van de werkzoekenden via het registratieformulier dat werd ingevuld op het moment van inschrijving bij de VDAB en via het gesprek met de ondernemerschapconsulent. Op basis van de geuite intenties werden de werkzoekenden voor een gesprek uitgenodigd per brief en/of mail.
- ▶ Werkzoekenden die op de hoogte waren van het traject of zich gewoon wilden informeren naar hun opties rond ondernemerschap konden ook telefonisch contact opnemen met de VDAB. Ze kregen dan een set van vooraf bepaalde vragen waarbij de consulent de beginvoorwaarden voor deelname aan het ondernemerschapstraject kon aftoetsen. Het ging daarbij onder andere over het ondernemerschapsidee, de opstarttermijn en hun status als werkzoekende. Indien de antwoorden hierop positief waren, werden deze personen eveneens uitgenodigd voor een gesprek.

De geïnteresseerde werkzoekenden die gingen op de uitnodiging, kregen een gesprek met een ondernemerschapconsulent van VDAB. Er zijn een 40-tal van deze consulenten in Vlaanderen, die de werkzoekenden screenen op het vlak van ondernemerschap. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van de vragenlijst ENTRE-spiegel om de motivatie en ondernemerschapcompetenties te meten. Daarbij wordt ingegaan op een aantal voorwaarden, concrete idee, realiteitszin, termijn waarop men wil starten. Het gesprek zelf wordt meestal face-to-face uitgevoerd, maar kon ook telefonisch gebeuren afhankelijk van de consulent.

Op basis van het gesprek en de ENTRE-spiegel besliste de ondernemerschapconsulent om de werkzoekende door te verwijzen naar Ondernemen Werkt. Sommige consulenten gebruikten de ENTRE-spiegel daarbij als een dwingende meting, anderen eerder als een leidraad die niet bepalend was voor de doorverwijzing. Initieel werden de positief beoordeelde werkzoekenden enkel doorverwezen naar UNIZO voor Ondernemen Werkt. Vanaf 2010 werden de werkzoekenden door VDAB ook rechtstreeks doorverwezen naar de Activiteitencoöperaties (de huidige Starterslabo's).

1.2.2 Fase 1: Verkenningsfase- Oriëntering van de werkzoekende

Na de doorverwijzing door de VDAB kwam de werkzoekende als deelnemer in de eerste fase van het traject terecht. In deze fase werd samen met de werkzoekende gepeild naar de intrinsieke kenmerken van ondernemerschap en zijn of haar drijfveren met als doel de haalbaarheid van het ondernemersidee te onderzoeken. De opmaak en uitwerking van het ondernemersplan staat centraal. Deze fase duurt minimaal drie tot maximaal zes maanden, afhankelijk van deelname aan een opleiding bedrijfsbeheer.

Vooreerst vond **een intakegesprek** plaats met een startersadviseur van UNIZO. Deze testte verschillende competenties van de werkzoekende aanvullend op de ENTRE-spiegel. Het gaat dan om het ondernemersidee, de vakkennis van de sector waarin men wil starten, de persoonlijke situatie, het engagement en een set van competenties zoals creativiteit, zelfsturing, enz. Op basis van dit gesprek werden sommige werkzoekenden geweigerd of doorverwezen naar de Activiteitencoöperaties. Dat laatste werd vooral gedaan bij de opstart van het traject, toen VDAB nog niet rechtsreeks naar de Activiteitencoöperaties doorverwees. De criteria worden in een volgend luik van dit rapport behandeld bij de evaluatie van de instroom.



Aanvankelijk was er nog een apart gesprek over het ondernemersidee en werd het persoonlijk ontwikkelingsplan en het actieplan reeds voor de opleiding bedrijfsbeheer besproken. Vanaf Ondernemen Werkt II is het eerste gesprek weggevallen door een striktere screening vanuit VDAB op het ondernemersidee en is het bespreken van het POP en het actieplan verplaatst naar de periode na de cursus bedrijfsbeheer.

Na de intake konden diegenen die hier nood aan hadden worden doorverwezen naar **een cursus bedrijfsbeheer** bij SYNTRA of een CVO opleiding bij VIABO. Deze laatste bieden verkorte opleidingen aan met zelfstudie die ook in de zomer doorgaan. In dat geval werd de verkenningsfase verlengd met drie maanden volgens de duur van de opleiding. Vanaf Ondernemen Werkt II was de adviseur ook aanwezig op het examen waarbij de deelnemers hun businessplan moesten voorstellen om in de nazorg goed te kunnen inspelen op eventuele lacunes.

Na de opleiding bedrijfsbeheer was er een **collectieve vervolgsessie** waarbij de aanpak van het ondernemingsplan werd besproken, gevolgd door een individueel opvolgingsgesprek om de resultaten van de haalbaarheidsstudie individueel te bespreken. Dit gesprek werd toegevoegd in het traject in de laatste periode van het project Ondernemen Werkt III. Eventuele lacunes in het ondernemingsplan konden dan op maat worden geredieerd.

Vanaf Ondernemen Werkt II werd ook een **infosessie** gegeven na de opleiding waarbij er uitleg werd gegeven over het POP-plan dat de deelnemers moesten opmaken. Deze ging onmiddellijk na de opleiding bij SYNTRA door om de continuïteit in het traject te garanderen. Daarop volgde het **individuele gesprek** voor de bespreking en aanpassing van het POP plan met de deelnemer.

Ter afronding van fase 1 was er een **collectieve infosessie voor opmaak actieplan**. Tijdens deze sessie vulde de werkzoekende ook een checklist in van al zijn taken en de te behalen deadlines ter voorbereiding van fase 2. Dit werd vertaald naar een actieplan waarin de taken per maand duidelijk omschreven staan. Ze werden ook voorbereid op het invullen van formulier C45E voor de RVA waarbij ze aangaven op te starten met een zelfstandige activiteit met behoud van uitkeringen tijdens de opstart. Tenslotte konden de deelnemers ook nog een **bijkomend individueel gesprek** hebben met de adviseur indien ze hier behoefte aan hadden.

1.2.3 Fase 2: Voorbereidingsfase

In de tweede fase van het traject moesten alle overgebleven deelnemers worden begeleid bij de uitvoering van hun actieplan. Daarbij hoorde eveneens de aanvraag van het ondernemingsnummer en andere formaliteiten. Deze fase duurt maximaal zes maanden, waarna de deelnemer uitstroomt, idealiter naar een zelfstandige activiteit.

De bedoeling is dat de deelnemers zelfstandig hun plan ten uitvoer brengen. Maandelijks moeten de deelnemers een **update doorgeven** over de stand van zaken van hun actieplan. De opvolging daarvan kan elektronisch of per telefoon gebeuren. Desgewenst wordt er ook een individueel opvolgingsgesprek georganiseerd.

Doorheen deze fase worden verschillende **collectieve workshops en infosessies** georganiseerd rond aspecten van het businessplan, de financiering etc. waaraan de deelnemers konden deelnemen naargelang hun eigen voorkeur. Initieel werden deze sessies specifiek voor de deelnemers van het traject georganiseerd. Naarmate de belangstelling daalde in Ondernemen Werkt III kregen de deelnemers vouchers om deel te nemen aan de sessies die werden gegeven in het kader van GO4Business.

Op het einde van deze fase zouden de deelnemers moeten starten met hun eigen zaak.

1.3 Organisatie van het traject

Voorwaarden voor de deelnemers aan het traject

Werkzoekenden die aan het traject deelnamen konden dat doen onder specifieke voorwaarden of binnen bepaalde beperkingen. Een deelnemer aan Ondernemen Werkt behoudt zijn **uitkering**, maar alle voorwaarden gekoppeld aan deze uitkering blijven gelden. De uitkering blijft degressief in de tijd en de deelnemer moet zich beschikbaar blijven stellen voor de arbeidsmarkt en actief op zoek gaan naar een job. Zo niet loopt hij of zij het risico op een schorsing door de RVA.

Verder kunnen deelnemers die niet de nodige **beroepskennis** kunnen aantonen niet instromen in het traject. Zij worden door VDAB of bij intake door UNIZO geweigerd. Het behalen van de nodige beroepsspecificaties neemt immers meer tijd in beslag dan de looptijd van het traject, maximaal één jaar, waardoor dit niet in het traject valt in te passen.

Een derde element is het bezit van het nodige **startkapitaal**. Omdat dit een cruciale voorwaarde bleek te zijn om de overgang te maken van fase 1 naar fase 2, is er vanaf Ondernemen Werkt II besloten dat deelnemers bij intake moesten aangeven over het nodige startkapitaal te beschikken. Zo niet konden ze het traject niet verder volgen.

Als laatste moeten de deelnemers bereid zijn op te starten als **zelfstandige in hoofdberoep**. In Ondernemen Werkt I kon ook nog worden gestart indien men de intentie had om op te starten in bijberoep, maar deze voorwaarde is vanaf Ondernemen Werkt II aangescherpt.

Structuur en werking van UNIZO binnen Ondernemen Werkt.

UNIZO is een middenveldorganisatie met afdelingen in de verschillende provincies tot op gemeentelijk niveau.

Het project werd binnen UNIZO beheerd door één coördinator. Deze persoon werd vervangen tussen Ondernemen Werkt I en II. De projectoproep bepaalde dat de begeleiding minstens op provinciaal niveau moest worden georganiseerd om de toegankelijkheid van het traject voor de werkzoekenden te verzekeren. In het kader van Ondernemen Werkt zette UNIZO daarom 6 adviseurs in. In elke provincie was er één adviseur, behalve in Antwerpen, waar de regio Antwerpen-Mechelen en de Kempen van elkaar werden gescheiden en ook elk één adviseur kregen. Deze adviseurs verplaatsten zich doorheen de provincie om zitting te houden in de verschillende deelkantoren van UNIZO. Gemiddeld stond een adviseur in voor de begeleiding van een honderdtal deelnemers, elk in verschillende fasen van het traject. In fase 1 betekende dit een begeleiding en vorming (los van de cursus bedrijfsbeheer) van ongeveer 14 uur per deelnemer, terwijl dit in de fase 2 kon oplopen tot 48 uur per deelnemer, afhankelijk van het aantal bijgewoonde vormingssessies.

Opvolging en samenwerking met partners

De opvolging van het project en de trajectwerking werd verzekerd via een stuurgroep waarbij naast UNIZO als promotor ook de verschillende partners deelnamen. Daarnaast was er binnen UNIZO ook een inhoudelijke denkgroep die belast was met de opvolging en verbetering van het traject en de werkvormen. Op provinciaal niveau hadden de adviseurs regelmatig overleg met de ondernemerschapsconsulenten van de VDAB en SYNTRA om een vlotte samenwerking te verzekeren. Ook de Activiteitencoöperaties werden bij het traject betrokken.

Budget voor Ondernemen Werkt

Het budget dat werd toegekend aan UNIZO voor de uitvoering van Ondernemen Werkt wordt weergegeven in onderstaande tabel. Hierbij moet worden rekening gehouden met de looptijd van de projecten. *Ondernemen Werkt I* en *II* hadden een looptijd van slechts één jaar. *Ondernemen Werkt III* had een looptijd van bijna 2,5 jaar. Op basis van de resultaten werden de budgetten zo goed als volledig uitbetaald. Voor *Ondernemen Werkt III* is de laatste afrekening nog bezig en is de uitbetaling nog niet gebeurd.

Belangrijk hierbij is ook het mechanisme van uitbetaling. De budgetten worden berekend a rato van het aantal begeleidingen en het uitstroomresultaat. Bij *Ondernemen Werkt I* werd de uitbetaling afhankelijk gemaakt van de bewezen kosten, bij de overig projecten werd de uitbetaling forfaitair geregeld op basis van de resultaten.

Tabel 6: Financiering voor Ondernemen Werkt I, II en III

		Ondernemen Werkt I (1jaar)	Ondernemen Werkt II (1 jaar)	Ondernemen Werkt III (2,5 jaar)
Aangevraagd budget	ESF-financiering	€270.000	€292.500	€585.000
	Vlaamse co-financiering	€330.000	€357.500	€765.000
	Bijkomende financiering	€66.692	€65.000	€130.000
	Totaal aangevraagd	€666.692	€715.000	€1.480.000
Totaal uitbetaald	€648.524,9	€710.600	-	

Bron: IDEA Consult op basis van ESF-gegevens



2/ Maak werk van je zaak

2.1 Opzet van het traject Maak werk van je zaak

Na de evaluatie van de trajecten naar ondernemerschap voor werkzoekenden kwam de uitdrukkelijke vraag naar een nieuw begeleidingstraject vanuit het Departement WSE bij SYNTRA Vlaanderen terecht, de organisatie die in Vlaanderen optreedt als regisseur inzake ondernemersvorming. Zij stonden in voor de inhoudelijke invulling van Maak werk van je zaak, samen met VDAB (regisseur voor de werkzoekenden), ESF en de departementen Werk en Sociale Economie in een werkgroep. De focus van dit traject ligt op de begeleiding op maat van werkzoekenden met interesse om een zelfstandige activiteit op te starten: hen bijstaan bij het onderzoeken van hun ondernemersidee, de haalbaarheid en de realisatie ervan. Maatwerk staat daarbij centraal: elke werkzoekende onderzoekt de opstart van een eigen zaak op basis van zijn of haar situatie, ervaringen en noden. Dergelijk maatwerk werd al gedaan bij Ondernemen Werkt, maar wordt nu meer op de voorgrond gebracht.

Hoewel er oorspronkelijk nagedacht werd over een structureel gefinancierd begeleidingstraject, werd er net als bij Ondernemen Werkt via een ESF-oproep gewerkt. De oproep situeert zich binnen Prioriteit 1 van het ESF-Agentschap – Talentenactivering en duurzame integratie op de arbeidsmarkt. Aangezien de inhoudelijke invulling van het traject vooraf bepaald werd, vergde het een aanzienlijke periode om alles administratief en juridisch aan de ESF-vereisten te laten voldoen. Aangezien het project pas van start ging op 1 oktober 2013, was er gedurende meerdere maanden geen afzonderlijk traject beschikbaar voor werkzoekenden die de stap naar ondernemerschap wilden zetten.

De oorspronkelijke oproep beoogde 1.440 begeleidingen, wat vanuit het veld als onrealistisch gepercipieerd werd naar toeleiding toe. De streefcijfers werden daarom herleid naar andere proporties: 800 begeleidingen, met 25% van de werkzoekenden die doorstromen naar de begeleidingsfase van het traject die effectief een zaak opstarten. Van de 800 personen die men wil begeleiden, verwacht men er 150 à 200 te zullen doorsturen naar AC's. In dat opzicht zijn de Activiteitscoöperaties een structurele partner van SYNTRA in 'Maak werk van je zaak'. Het project heeft een looptijd van maximaal 27 maanden. Aangezien de beoogde 800 begeleidingen reeds in juni 2014 bereikt werden, werd het project uitgebreid zodat er ruimte is voor nog eens minstens 250 begeleidingen.

2.2 Een traject in vier fasen

Net als bij Ondernemen Werkt gebeurt de toeleiding via VDAB, met dat verschil dat het de SYNTRA-adviseur is die bepaalt of de werkzoekende wordt doorverwezen naar Maak werk van je zaak of Starterslabo. Door het hele traject is de adviseur de centrale figuur die de werkzoekende adviseert en begeleidt. Na de toeleiding door VDAB volgt een intakefase door de SYNTRA-adviseur, die gevolgd wordt door de oriënterings- en begeleidingsfase. Doorheen het traject heeft de kandidaat-ondernemer enkele specifieke instrumenten ter beschikking, nl. een 'rugzakje' voor het verwerven van kennis en advies, en een menukaart die een overzicht geeft van relevante initiatieven op de Vlaamse arbeidsmarkt.

2.2.1 Toeleiding via VDAB en infosessies

Toeleiding

Het informeren en werven van geïnteresseerde werkzoekenden verloopt via diverse kanalen. Naast VDAB als regisseur voor werkzoekenden, hebben ook allochtone (zelf-)organisaties, Huizen van het Nederlands, OCMW's, VVSG, vakbonden, Agentschap Ondernemen, werkgeversorganisaties, opleidingsverstrekkers, SYNTRA, outplacementkantoren, ... een belangrijke rol om werkzoekenden te informeren. Om de informatieverstrekking efficiënt en effectief te laten verlopen, worden zowel voor de intermediairen als voor de werkzoekenden informatiesessies georganiseerd. De rol en de functie van de intermediairen bestaat erin om werkzoekenden met een idee en/of concreet plan in te lichten over de aanpak, de werkwijze en het vereiste engagement van Maak werk van je zaak.

Screening door VDAB

Elke geïnteresseerde werkzoekende wordt in contact gebracht met een consultant ondernemerschap van VDAB. Zij hebben ervaring met het inschatten van de geschiktheid van de werkzoekende voor het doorlopen van het traject. Als de werkzoekende niet in aanmerking komt voor Maak werk van je zaak, kan hij of zij meteen verder geholpen worden via de trajectbegeleiding van VDAB.

De screening door VDAB gebeurt via een gesprek en een beknopte vragenfiche. Als men beide positief evalueert, komt de werkzoekende in aanmerking voor Maak werk van je zaak en wordt hij of zij naar de SYNTRA-adviseur doorverwezen. Het is ook de VDAB-consulent ondernemerschap die de kandidaat inschrijft voor de eerstvolgende intakesessie bij SYNTRA. De kandidaat krijgt op dat moment inlichtingen mee om de ENTRE-spiegel thuis voor te bereiden. De VDAB-consulent ondernemerschap bezorgt de adviseur een fiche, met daarop een korte toelichting van het ondernemersidee en advies m.b.t. het te volgen traject: Maak werk van je zaak of Starterslabo. De doorverwijzing naar een activiteitencoöperatie gebeurt immers via de adviseur.

Vrijblijvende infosessies

Er zijn verschillende vrijblijvende infosessies die geïnteresseerde werkzoekenden kunnen volgen, bijvoorbeeld via UNIZO en de Activiteitencoöperaties. Ook vanuit SYNTRA worden collectieve infosessies georganiseerd voor kandidaat-ondernemers die bij VDAB zijn ingeschreven. Daar wordt besproken hoe het traject eruit ziet. De kandidaat-ondernemer krijgt ook een beknopt overzicht van de belangrijkste aandachtspunten in verband met startersformaliteiten en wetgeving (bij- of hoofdberoep, beroepsbekwaamheid, eenmanszaak of vennootschap, ...), verschillende financieringsmogelijkheden (bv. participatiefonds, startlening) Verder wordt eveneens informatie over de verder te volgen trajectbegeleiding gecommuniceerd.

Op elke sessie worden de andere organisaties en hun trajecten ook vermeld. De adviseurs nemen ook zoveel mogelijk deel aan infosessies van andere organisaties. De SYNTRA-sessies worden in elke provincie maandelijks gehouden in de plaatselijke SYNTRA. Het tijdstip van deze vrijblijvende sessies (bv. woensdagmorgen of vrijdagmiddag) wordt in overleg met de AC's en Agentschap Ondernemen gepland. De data van de sessies worden een half jaar voordien bekend gemaakt aan de stakeholders (AC's, VDAB, UNIZO, SYNTRA Vlaanderen,...) en de doelgroep via de website van de SYNTRA en van VDAB.

2.2.2 Initiële screening en informering

Als werkzoekenden beslist hebben dat ze het traject willen volgen en ze volgens VDAB in aanmerking komen voor Maak werk van je zaak, krijgen ze een formele doorwijzing naar een SYNTRA-adviseur, waarbij SYNTRAze terecht kunnen voor een intake via een gesprek en vragenlijst. De SYNTRA-adviseur schat in of de persoon in kwestie al dan niet toegelaten wordt. Dergelijke intake vindt wekelijks plaats in de regionale SYNTRA. Daar komen elke week een 7-tal ondernemerskandidaten langs. Er is een permanente (online) afstemming met VDAB zodat er niet meer dan 7 personen per week ingepland worden.

Het intakegesprek start met een collectieve intake, waarin nogmaals kort de verwachtingen van het project worden gekaderd. Tijdens het collectief infomoment krijgen de kandidaten informatie over het traject (cf. infra) en het rugzakje, de menukaart en de ENTRE-spiegel.

- ▷ Elke kandidaat beschikt over een **rugzakje** van €500 die tijdens de oriënteringsfase en de begeleidingsfase kan gebruikt worden voor opleidingen die op de menukaart staan.
- ▷ De **menukaart** lijst de opleidingen op waarvoor het rugzakje kan gebruikt worden. Voor zowel de oriënteringsfase als de begeleidingsfase kiest de kandidaat uit een aanbod van bestaande kortlopende initiatieven, aangeboden door zowel private als publieke aanbieders, zowel naar thematische invulling, naar regionale spreiding, naar keuze tussen verschillende aanbieders, naar specificiteit van de doelgroep, naar keuze tussen verschillende uurregelingen, als naar modularisering of kanalenmix (e-learning, klassikaal, ...). De menukaart bevat ook de verplichte opleidingen bedrijfsbeheer voor die werkzoekenden die nog niet over dit certificaat beschikken en de startersinitiatieven van Agentschap Ondernemen. De keuzevrijheid van de klant staat centraal bij de keuze uit de menukaart, net als de terugbetaling van de kosten die de werkzoekende klant (i.c. de VDAB) zonder deze oproep voor zijn rekening zou moeten nemen. Het basisprincipe is dat opleidingen uit de menukaart geen hogere prijs mogen hebben dan er normaal voor gevraagd wordt. De kaart is per regio veranderlijk en wordt regelmatig geüpdatet.
- ▷ De **ENTRE-spiegel** is een vragenlijst die toelaat de ondernemerscompetenties in kaart te brengen. De resultaten van de ENTRE spiegel tonen bijgevolg aan of de kandidaat-ondernemer over de nodige ondernemerscompetenties beschikt, maar ook waar er eventueel bijgestuurd moet worden.

Na de collectieve informering vinden individuele **intakegesprekken** plaats. Tijdens het intakegesprek wordt nagegaan of het ondernemersidee realiseerbaar is en of de kandidaat over voldoende ondernemerscompetenties beschikt. Elke kandidaat ondernemer vult de ENTRE-spiegel in zodat de ondernemerscompetenties in kaart gebracht worden. Dit geldt als basis voor het POP, waar dient aan gewerkt te worden tijdens de oriënteringsfase. Op het einde van de intake hebben de adviseur en de kandidaat samen een actieplan opgesteld, waarin de



stappen opgenomen zijn voor de oriënteringsfase op maat van de kandidaat in kwestie. Dat actieplan wordt na elke fase bijgestuurd met acties voor de volgende fase.

Via de intakefiche geeft de adviseur aan of iemand wordt aangenomen of geweigerd. Zo'n 5 tot 10% van de kandidaten wordt geweigerd, bijvoorbeeld omdat de kennis van het Nederlands te beperkt is. Als de werkzoekende wordt aangenomen, worden de nodige afspraken gemaakt en tekent de werkzoekende een engagementsverklaring zodat men vanuit SYNTRA een stok achter de deur heeft en de persoon uit het traject kan zetten als een verdere samenwerking geen zin heeft wegens te weinig engagement van de werkzoekende. Na de intake zijn verschillende doorverwijzingen mogelijk:

- ▶ Opleiding bedrijfsbeheer: nodig om een eigen zaak op te starten
- ▶ Go 4 Business van UNIZO, waar men een business plan leert opmaken en het idee wordt afgetoetst op haalbaarheid
- ▶ De werkzoekende kan zelf een business plan opmaken (gebeurt weinig)
- ▶ Doorverwijzing naar AC's.

Een combinatie van de 4 aspecten is mogelijk.

2.2.3 Oriënteringsfase

De oriënteringsfase neemt maximaal 6 maanden in beslag. De minimale duurtijd van deze oriënteringsfase kan een eenmalig adviesgesprek zijn, waarbij de kandidaat voldoende informatie heeft en voldoende klaar is om naar de begeleidingsfase door te gaan.

Het persoonlijk ontwikkelingsplan en actieplan wordt in deze fase van het traject samen met de adviseur opgemaakt op basis van de competentie-oefening uit de intake en de menukaart die ze individueel hebben overlopen. De POP is gebaseerd op de POP ontwikkeld door UNIZO in kader van Ondernemen Werkt. Op basis hiervan wordt een Persoonlijk Actieplan (PAP) opgemaakt met concrete acties voor de volgende fase, de begeleidingsfase. De PAP fungeert als leidraad doorheen de begeleiding naar zelfstandig werk. Eventuele opleidingen die in de begeleidingsfase nog nodig zijn, worden op dit moment gekozen uit de menukaart voor de begeleidingsfase. De kandidaat overloopt de menukaart op voorhand, en duid aan welke initiatieven hem/haar interesseren om tijdens de begeleidingsfase te volgen.

De verwachte output is het diploma bedrijfsbeheer, een haalbaarheidsstudie / afgewerkt business plan op basis van het persoonlijk actieplan. Voor ondersteuning bij de opmaak van de plannen kan men steeds terecht bij de adviseur.

2.2.4 Begeleidingsfase

Ook de begeleidingsfase duurt maximaal 6 maanden. De focus ligt er op de concrete acties naar opstart, met o.a. het aanvragen van leningen, ondernemingsnummer, vestigingsnummer, het in orde brengen van de sociale zekerheid. Hiervoor baseert de kandidaat ondernemer zich op het opgemaakte businessplan en het actieplan. Ook deze fase wordt begeleid en ondersteund door de adviseur en dit via collectieve en individuele sessies. In de begeleidingsfase wordt de uitstroom gemeten. Eén op vier moet effectief een zaak opstarten binnen de 6 maanden na de afloop van de begeleidingsfase.

Tijdens de begeleidingsfase maakt de adviseur de kandidaat vertrouwd met nazorginitiatieven van o.a. Agentschap Ondernemen. Na de begeleidingsfase wordt aan de VDAB de afloop gemeld. Elke fase wordt in het MLP-systeem geregistreerd (Mijn Loopbaan voor Partners). Na afloop kan men verder zoeken naar werk of effectief een eigen zaak opstarten.

2.3 Organisatie van het traject

Voorwaarden voor de deelnemers aan het traject

Maak werk van je zaak is gericht op **werkzoekenden** en **deeltijds werkenden mét inkomensgarantie**. Ook personen die **bedreigd worden door collectief ontslag** komen ervoor in aanmerking, net als personen SYNTRA die om economische redenen individueel zijn ontslagen, maar die in hun **opzegperiode** nog tewerkgesteld zijn bij hun werkgever. Op die manier kan men anticiperen en niet het statuut van werkloosheid afwachten om hen toe te leiden naar een eigen zaak.

De basisvoorwaarde om te worden toegelaten tot het traject is dat er een concreet idee aanwezig is. Daarnaast moet men ook de **juiste achtergrond** hebben: enkel wie over het juiste diploma beschikt en een concreet plan

heeft, wordt begeleid. Werkzoekenden met nood aan technische opleidingen ter voorbereiding van zelfstandig ondernemen behoren niet tot de doelgroep.

Verder is het belangrijk dat de kandidaat een **basiskennis Nederlands** heeft en een duidelijke **intentie tot opstart** heeft binnen 1 jaar – 1,5 jaar maximum (bij uitzondering - afhankelijk van ondernemersidee). Daarbij wordt geen onderscheid gemaakt tussen het starten in hoofdberoep of bijberoep. Ook in termen van startkapitaal worden geen specifieke voorwaarden opgelegd.

Net als bij Ondernemen Werkt behouden deelnemers aan het traject hun uitkering, maar blijven alle voorwaarden gekoppeld aan deze uitkering gelden. De uitkering blijft degressief in de tijd en de deelnemer moet zich beschikbaar blijven stellen voor de arbeidsmarkt en actief op zoek gaan naar een job. Zo niet loopt hij of zij het risico op een schorsing door de RVA.

SYNTRA-Limburg als promotor binnen een ruimer netwerk

SYNTRA-Limburg trekt het project voor heel Vlaanderen als promotor. Er is een structurele samenwerking met VDAB, Activiteitencoöperaties, UNIZO, GTB, Stebo en Tussenstap. Er waren oorspronkelijk 4 regionale adviseurs, 1 voor elke divisie van SYNTRA. Door de hoge instroom werd het project evenwel uitgebreid: vanaf september 2014 worden 4 extra adviseurs en 1 bijkomende coördinator ingezet voor de begeleiding van minstens 250 bijkomende kandidaat-ondernemers.

Opvolging en samenwerking met partners

Een stuurgroep zorgt voor de afstemming tussen VDAB, Agentschap Ondernemen, departement Werk en Sociale economie, ESF, Vlaams Subsidieagentschap WSE, waarin het Vlaams Agentschap Ondernemersvorming SYNTRA Vlaanderen als regisseur werd aangesteld. De promotor neemt actief deel aan deze stuurgroep, waar het maatpak inhoudelijk, kwalitatief als cijfermatig opgevolgd en eventueel bijgestuurd wordt. Voor de stuurgroep vindt eerst een werkgroep plaats voor de afhandeling van praktische zaken, waar naast deze partners ook de Starterslabo's deel van uitmaken.

VDAB en ESF zijn de voornaamste partners in het project. VDAB als contactpunt voor de werkzoekende en ESF als subsidieverstrekker. Er is een nauwe samenwerking met UNIZO, dat op zijn beurt gespecialiseerd is in het ondersteunen van de opstart en het uitbouwen van een eigen zaak. Beide organisaties verwijzen regelmatig naar elkaar door. UNIZO is een belangrijke speler op de menukaart. Van de 800 personen die men wil begeleiden, verwacht men er 150 à 200 te zullen doorsturen naar AC's. In dat opzicht zijn de Activiteitencoöperaties een structurele partner van SYNTRA in 'Maak werk van je zaak'.

Budget

De maximale financiering voor de oproep Maatpak ondernemerschap bedraagt 600.000 euro voor de begeleiding van 800 kandidaat-ondernemers en 400.000 Euro voor de menukaart (500 Euro per begeleide kandidaat-ondernemer). Door de hoge instroom werden naast de streefcijfers ook de middelen verhoogd. Aangezien de initiële 800 begeleidingen reeds in juni 2014 gerealiseerd werden, werd er nog eens 334.147,31 euro uitgetrokken voor de inzet van personeel voor de begeleiding van minstens 250 bijkomende kandidaat-ondernemers, en analoog ook 125.000 euro voor de besteding van de menukaart. Deze uitbreiding van het budget wordt gefinancierd door middelen van de VDAB. Indien de middelen van de menukaart (500 euro per deelnemer) onderbenut blijken, kan ook dat resterend budget gebruikt worden om bijkomende personen te begeleiden (maar niet voor de bijkomende inzet van personeel).

Bij de overschakeling van Ondernemen Werkt naar Maak Werk van je Zaak veranderde de wijze van financiering. Er is financiering voor medewerkers die instaan voor de begeleiding van een aantal begeleidingen. Voorheen werd gefinancierd op het aantal begeleidingen, wat voor problemen zorgt als er geen toeleiding is. Er is een penaliserende als de targets niet gehaald worden, maar de aantallen zijn zeer realistisch.



3/ Activiteitencoöperaties

3.1 Opzet van de trajecten van de Activiteitencoöperaties

De Activiteitencoöperaties zijn geënt op een Frans concept, de zogenaamde "Coopérative d'activité et d'emploi" (CAE). Deze initiatieven hadden als doel mensen met afstand tot ondernemen te ondersteunen in hun pad naar ondernemerschap, vooral op het vlak van financiering, door hen toe te laten in coöperatief verband te ondernemen en zo het ondernemersrisico te beperken. Het concept heeft in 2002, via een omweg door Wallonië, ook in Vlaanderen ingang gevonden. De coöperaties in Vlaanderen kwamen voort uit de startcentra, die zelf pas sinds 2001 zijn ontstaan. Dat waren regionale incubatiecentra voor opstartende bedrijven in de sociale economie. Na de initiële opstart in Oost-Vlaanderen is er in elke provincie een activiteitencoöperatie opgezet. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de vijf provinciale Activiteitencoöperaties volgens oprichtingsdatum.

Tabel 7: Overzicht Vlaamse Activiteitencoöperaties per provincie en oprichtingsdatum

Naam	Provincie	Oprichtingsdatum
Startpunt CVBA-SO	Oost-Vlaanderen	27/12/2002
Co-actief CVBA-SO	Antwerpen	26/01/2005
Ondernemersatelier CVBA-SO	Limburg	30/09/2005
Co&Go ! CVBA-SO	Vlaams-Brabant	20/03/2008
GUSTO CVBA-SO	West-Vlaanderen	10/04/2009

Bron: IDEA Consult

De Activiteitencoöperaties maken deel uit van het samenwerkingsakkoord van 30 mei 2005 tussen de Staat, de Gewesten en de Duitstalige Gemeenschap betreffende de meerwaarde-economie. De erkenningsvoorwaarden, doelstellingen en doelgroepen zijn geregeld in de wet van 1 maart 2007. De Activiteitencoöperaties vallen dan ook onder de bevoegdheid van Sociale Economie die ook als subsidiërende overheid optreedt. Vanaf 2009 werd de financiering op jaarlijkse basis geregeld per Ministerieel Besluit. Tegenover de financiering staat een inspanningsverbintenis door de Activiteitencoöperaties op vlak van bereik en uitstroom. Deze verbintenissen waren voordien niet opgenomen in de Ministeriële Besluiten.

Tabel 8: Overzicht Vlaamse Activiteitencoöperaties per provincie en oprichtingsdatum

Doelstellingen	Richtcijfer 2010-2014
Activering (aan het werk)	60%
Zelfstandig ondernemerschap	25%
Bereik	
Allochtonen	15%
Laaggeschoolden	40%
Personen met handicap	6%
Langdurig werkzoekenden	60%
Ouderen	20%

Bron: IDEA Consult op basis van Ministeriële besluiten

De coöperaties willen ondernemerschap stimuleren door mensen in een beschermd traject de mogelijkheid te geven zich te ontplooiën. Het traject is een interactief groepsgebeuren waarbij het naar boven brengen van de talenten van de kandidaat-ondernemer vooropstaat. Het doel is zo werkzoekenden met een ondernemingsidee tot ondernemers in hoofdberoep te vormen. Het beschermde traject in de coöperatie en binnen de groep moet hun slaagkansen daarbij verhogen. Een belangrijke factor daarbij is het wegnemen van de financiële onzekerheid gedurende de opstartperiode.

In november 2013 werden de verschillende Activiteitencoöperaties omgedoopt tot Starterslabo's. Omwille van de recente naamsvoering spreken we in dit rapport nog voornamelijk van Activiteitencoöperaties.

3.2 Een traject in drie fasen

Een traject binnen de Activiteitencoöperaties heeft na de toeleiding en de intake een maximale looptijd van 18 maanden. Binnen deze periode krijgen werkzoekenden de kans om door te groeien naar zelfstandig ondernemerschap. Ze krijgen begeleiding en coaching bij de uitwerking van hun ondernemingsplan en de uitvoering ervan. In volgende stappen beschrijven we de toeleiding en de verschillende fasen van het traject binnen de Activiteitencoöperaties.

3.2.1 De toeleiding via infosessie en VDAB

De Activiteitencoöperaties trekken via verschillende kanalen mensen aan die geïnteresseerd zijn om in het traject te stappen. Via infosessies gegeven door de Activiteitencoöperaties worden de trajecten en de voorwaarden belicht voor alle geïnteresseerden. Ook andere partners zoals OCMW's, UNIZO, SYNTRA of outplacementkantoren kunnen werkzoekenden inlichten over het traject. Elke werkzoekende die wil instromen moet echter steeds via de VDAB passeren vooraleer hij of zij effectief kan instappen in het traject.

Activiteitencoöperaties Bij de start van Ondernemen Werkt in 2008 werd de toeleiding georganiseerd met een tussenstap bij UNIZO. De VDAB leidde de werkzoekende naar Ondernemen Werkt, waar de adviseur van UNIZO de deelnemer moest beoordelen en al dan niet doorverwijzen. Vanaf 2009 werd de toeleiding rechtsreeks door de VDAB georganiseerd waarbij de VDAB ondernemerschapsconsulent de werkzoekende doorverwees naar Ondernemen Werkt of de Activiteitencoöperaties. In het nieuwe traject Maak werk van je zaak valt de rechtstreeks toeleiding vanuit VDAB opnieuw weg en wordt eerst naar een startersadviseur van SYNTRA doorverwezen die vervolgens de werkzoekenden doorstuurt naar de Activiteitencoöperaties.

De consulenten van VDAB of de adviseurs van UNIZO en SYNTRA moesten bij de doorverwijzing vooral aandacht schenken aan de nood die de werkzoekende heeft aan begeleiding in een beschermde omgeving, maar ook aan de aard van de activiteit die hij of zij wilde beoefenen, gezien de activiteitencoöperatie geen activiteiten kan dragen die zware investeringen vragen of een lange aansprakelijkheid met zich meebrengen.

3.2.2 Fase 1: De intake van de deelnemers

De werkzoekenden die worden doorverwezen naar de Activiteitencoöperaties krijgen een individueel intakegesprek met een van de coaches van de activiteitencoöperatie. Deze moet inschatten of het aangeboden traject het meest gepast is om deze persoon te ondersteunen in de stap naar ondernemerschap. Daarbij worden verschillende criteria in rekening genomen.

- ▶ Bij de intake worden de twaalf competenties van de ENTRE-spiegel verder besproken. Voor het verdere verloop van het traject hebben daarom de Activiteitencoöperaties de Ondernemerspas ontwikkeld. Deze tool bouwt verder op de 12 ondernemerschapscompetenties van de ENTRE-spiegel en laat toe een persoonlijk ontwikkelingstraject te ontwikkelen voor elke deelnemer.
- ▶ Daarnaast wil de coach bij intake de afstand tot ondernemen bepalen. Men kijkt naar het ondernemersidee, de mate waarin dat reeds is uitgewerkt en of het concept past binnen de activiteitencoöperatie. Vervolgens kijkt men ook naar de sociale en financiële situatie van de persoon en zijn competenties.

De inschatting van de werkzoekende wordt op gelijkaardige, maar toch licht verschillende wijze gedaan in de verschillende Activiteitencoöperaties. Daarbij moet ook worden opgemerkt dat de Activiteitencoöperaties geen inzage hebben in al de persoonlijke gegevens om te bepalen of deze werkzoekende al dan niet tot een kansengroep behoren.

Bij een positief resultaat kan de deelnemer aansluiten bij één van de drie opstartmomenten van de trajecten bij de activiteitencoöperatie. Deze starten telkens in januari, april en september. Indien de intake leidt tot een negatief advies wordt de kandidaat teruggestuurd naar de VDAB (vroeger) of de SYNTRA adviseur (sinds Maak Werk van je Zaak).



3.2.3 Fase 2: De verkenning

► **Stap 1: Opstellen van het ondernemersplan**

Wanneer de werkzoekende wordt opgenomen in het traject volgt hij of zij eerst een set van collectieve workshops. In deze workshops wordt de deelnemer ondersteund bij de verfijning en concretisering van het ondernemingsidee en het ondernemingsplan. Daarnaast is er ook minstens één individuele sessie om het ondernemingsplan te bespreken. Op het einde van deze eerste stap in fase 2, normaal na zes weken, moeten de deelnemers hun ondernemingsplan voorleggen aan hun collega deelnemers en aan een commissie experts. Deze commissie bestaat uit hun coaches, andere ondernemers en soms mensen van VDAB of Agentschap Ondernemen. Het verdere verloop hangt niet volledig af van de beoordeling van het ondernemingsplan, het gaat dus niet om een finale beoordeling, maar om een klankbord. De voorstelling van het plan dient vooral als een moment om het plan aan een externe blik te onderwerpen en verder aan te scherpen. Tegelijk leren de deelnemers ook hun ondernemingsplan te verdedigen.

Van 2009 tot 2014 is het aandeel collectieve sessies toegenomen om de klemtoon op de positieve effecten van de groepsdynamiek verder te versterken.

► **Stap 2: Prospectie**

In deze stap moeten de deelnemers de verschillende aspecten van hun ondernemingsplan uitwerken. Ze moeten actief prospectie uitvoeren door contacten te leggen met klanten, beurzen te bezoeken, offertes en prijscalculaties te maken, ... Doorheen deze fase worden individuele gesprekken en collectieve sessies georganiseerd met workshops rond relevante commerciële thema's.

Deze stap duurt maximaal 4,5 maanden zodat de deelnemers na maximum zes maanden overgaan tot de facturatiefase. Naargelang de mate waarin de deelnemer verder staat in zijn traject zal hij of zij worden aangemoedigd de facturatie reeds eerder aan te vatten.

3.2.4 Fase 3: Facturatie

Na het beëindigen van de prospectiefase kunnen de deelnemers in de resterende periode (18 maanden min de duur van de verkenningsfase) hun activiteit uitbouwen. De bedoeling is dat ze goederen en diensten leveren en aan hun klanten factureren. Met de ontvangen middelen kunnen ze ook hun eigen kosten vergoeden en kapitaal opbouwen.

Doorheen deze fase worden maandelijks afwisselend collectieve en individuele sessies gehouden om op te volgen hoe de uitbouw van de zelfstandige activiteit verloopt. Tussendoor krijgen ze vanuit de activiteitencoöperatie ondersteuning bij hun facturatie en boekhouding die volledig door de coöperatie wordt afgehandeld in een gescheiden, analytische boekhouding conform de wet van 1 maart 2007.

Het traject wordt beëindigd wanneer de deelnemer klaar is om de zelfstandige activiteit alleen verder uit te bouwen (of toch te kiezen voor een job in loondienst). Dit kan dus op een kortere periode dan de maximaal voorziene 18 maanden.

► **Nazorg**

Indien de deelnemer terug wil overstappen naar een job in loondienst wordt hij of zij doorverwezen naar de VDAB. Anders zal men als zelfstandige terecht kunnen bij Agentschap Ondernemen, UNIZO, VOKA, ... Sommige Activiteitencoöperaties organiseren achteraf nog netwerkmomenten waarbij opgestarte ondernemers ook worden uitgenodigd.

3.3 Organisatie van het traject

Voorwaarden voor de deelnemers aan het traject

De aard van de Activiteitencoöperaties beperkt het type ondernemerschapactiviteiten die binnen de coöperaties kunnen worden opgestart. Zo moeten de materiële investeringen in de eerste plaats beperkt zijn. Deelnemers die voor de opstart een pand moeten huren of kopen, kunnen niet via de coöperaties opstarten. Daarnaast is het ook niet mogelijk om op te starten met een activiteit waarbij een aansprakelijkheid van toepassing is die langer loopt dan het traject (zoals in de bouwsector).

Voordien werd ook geëxperimenteerd met andere vormen van ondersteuning zoals het werken met een vast loon vanuit de coöperatie voor de deelnemer. Sinds het MB van 2009 is men overgeschakeld naar een systeem waarbij de uitkering werd behouden en de degressiviteit niet verder werd doorgezet.

Enmaal in het traject opgenomen, gelden er ook specifieke voorwaarden voor de deelnemers.

- ▶ Zo hebben de deelnemers aan de trajecten recht op het behoud van hun uitkering, zonder verdere degressiviteit (vanaf het niveau is bereikt van de tweede fase van de uitkering na één jaar werkloosheid).
- ▶ Daarnaast hebben zij ook dezelfde rechten als een werkzoekende in opleiding. Concreet betekent dit dat de deelnemers recht hebben op twee euro per gepresteerd uur bijkomend op hun uitkering. Binnen het kader van een ondernemerstraject bij een AC kan dit indien er voldoende eigen inkomsten gegenereerd worden en er voldoende liquiditeiten zijn.
- ▶ De kandidaat-ondernemers maken tijdens hun traject gebruik van het BTW-nummer van de coöperatie. De winst van de deelnemer wordt bij het beëindigen van het traject aan hem of haar uitgekeerd indien hij/zij verdwijnt uit de werkloosheid en geactiveerd is naar werk. Daar wordt een percentage van afgehouden door de coöperatie als vergoeding voor de administratieve kosten. Dit percentage is proportioneel met de uit te keren winst. Deze lanceerprijs is echter onderworpen aan de inkomensbelasting.
- ▶ Bij opstart kunnen langdurige werkzoekenden³ ook beroep doen op de werkhervattingstoelage indien zij conform het MB van 2009 voldoen aan de leeftijdsriteria en aan de periode van werkloosheid voorafgaand aan de opstart.

Structuur en werking van de Activiteitencoöperaties

Activiteitencoöperaties hebben de juridische vorm van een CVBA-SO. Ze onderschrijven statutair in hun werking een aantal coöperatieve principes (waaronder beperking van de winstuitkering, participatie,...). Beide zijn wettelijk bepaald. Het coöperatieve element heeft betrekking op de manier waarop de deelnemer wordt afgeschermd van een individueel financieel risico. De deelnemer kan voor de opstart van zijn of haar onderneming terugvallen op de coöperatie die de administratieve taken op zich neemt en een algemeen BTW nummer voorziet.

De verschillende coöperaties (of Starterslabo's) zijn juridisch gescheiden structuren met een eigen bestuur. De vijf coöperaties hebben in 2013 wel een economisch samenwerkingsverband opgericht (ESV) om hun werking beter op elkaar af te stemmen.

De vijf Activiteitencoöperaties hebben gemiddeld elk twee personeelsleden of coaches in dienst die instaan voor de begeleiding van de deelnemers doorheen het traject. Gemiddeld begeleiden de coaches een vijftigtal deelnemers op jaarbasis in verschillende stadia van hun traject.

Opvolging en samenwerking met partners

De Activiteitencoöperaties zijn gedurende de periode van Ondernemen Werkt steeds betrokken geweest bij het viermaandelijks overleg op provinciaal niveau met UNIZO, SYNTRA en VDAB. Bij Maak werk van je zaak wordt eveneens overleg georganiseerd tussen SYNTRA, VDAB en de Starterslabo's op regelmatige basis.

Budget voor de Activiteitencoöperaties

Het budget voor de Activiteitencoöperaties wordt toegekend door het Departement Sociale Economie. Het gaat om een forfaitair bedrag waaraan een inspanningsverbintenis is gekoppeld. Het budget bedroeg 717.500 in 2011 en 747.525 in 2012, 2013 en 2014 (i.e. 149.505 euro per coöperatie). Daarna liep het geleidelijk op tot 2014. Met deze middelen moeten de Activiteitencoöperaties hun werking financieren, zijnde de personeelskost van de coaches en de verschillende vaste kosten.

Tabel 9: Budget voor de Activiteitencoöperaties per jaar

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Budget per coöperatie	125.000*	125.000	143.500	149.505	149.505	149.505
Totaal budget	572.917	625.000	717.500	747.525	747.525	747.525

Bron: IDEA Consult op basis van Ministeriële besluiten * 1 AC ontving slechts €72.917

³ Concreet gaat het om langdurig werkzoekenden die tenminste 6 maanden begeleiding volgden én niet de volledige 18 maanden van het traject volbrachten.



Evaluatie van de trajecten naar ondernemerschap

Hoewel er verschillende trajecten zijn die werkzoekenden toeleiden naar ondernemerschap, zijn er meerdere aspecten die in elk traject aan bod komen, namelijk:

- ▶ De instroom van geïnteresseerde werkzoekenden
- ▶ Het meten en verbeteren van de nodige competenties
- ▶ De organisatie en begeleiding doorheen het traject
- ▶ De uitstroom en nazorg

Elk van deze aspecten wordt afzonderlijk geëvalueerd aan de hand van de verzamelde informatie voor Ondernemen Werkt, Maak Werk van je Zaak en de Activiteitencoöperaties. De evaluatie is gebaseerd op beschikbare cijfergegevens en informatie verkregen via de interviews en groepsgesprekken. Aangezien Maak Werk van je Zaak pas van start ging in oktober 2013, was voor deze evaluatie enkel informatie beschikbaar m.b.t. de oriënteringsfase.

Inzicht in de sterke en zwakke punten van de verschillende beschikbare trajecten laat toe om na te gaan welke ingrediënten cruciaal zijn voor een goed functionerend begeleidingstraject. Op die manier levert de evaluatie de nodige input om de begeleiding van werkzoekenden naar ondernemerschap op langere termijn te optimaliseren.

Doorheen dit deel van de evaluatie worden de deelnemers aan de groepsgesprekken op deze manier gequoteerd ter illustratie van de aangehaalde sterke en zwakke punten. Het is uiterst belangrijk te weten dat deze individuele quotes de persoonlijke mening weergeven van de geïnterviewde personen en hun eigen perceptie van het traject. Ze moeten daarom in hun persoonlijke context worden gezien en niet als een algemeen geldende evaluatieve uitspraak worden beschouwd.

1/ Instroom

Elk traject start met de selectie van kandidaten. Een blik op de samenstelling van het deelnemersveld maakt duidelijk welke groep instroomt in de verschillende trajecten. Deze effectieve instroom strookt echter niet noodzakelijk met de beoogde doelgroep. We gaan na in welke mate beide overeenstemmen door het beoogde en het gerealiseerde bereik naast elkaar te leggen. Daarna wordt dieper ingegaan op de communicatie rond de trajecten, de manier waarop geïnteresseerde kandidaten naar een traject toegeleid worden en de motivatie en verwachtingen die bij de deelnemers leefden op het moment van instroom.

1.1 Doelgroep

Algemeen richten de drie trajecten zich tot werkzoekenden met een concreet ondernemersidee en de intentie om op korte termijn ondernemer te worden. Bovendien wordt in elk traject verwacht dat de deelnemers over de nodige beroepskennis beschikken. Toch wordt elk traject ook gekenmerkt door specifieke toegangscriteria.

- ▶ Om te kunnen instappen in het traject van Ondernemen Werkt werd van de deelnemers verwacht dat ze over het nodige startkapitaal beschikten en zouden starten in hoofdberoep.
- ▶ Maak werk van je zaak werd ook opengesteld voor werkzoekenden die bedreigd zijn met collectief ontslag en voor personen geconfronteerd met individueel ontslag om economische redenen.
- ▶ Van deelnemers aan Activiteitencoöperaties wordt verwacht dat 60% minstens 6 maanden werkloos zijn en slechts beperkte materiële investeringen vergen om te kunnen starten als zelfstandige.

Zowel deelnemers aan de trajecten als de SYNTRA-adviseurs van Maak Werk van je Zaak merken dat het traject van de Activiteitencoöperaties de voorkeur wegdraagt van de meeste kandidaten:

'Er zijn vele startende ondernemers die het niet graag hebben dat het traject Starterslabo hen niet gegund wordt.'

'Velen willen naar Starterslabo omwille van het voordeel: de bevrozing van de uitkering en 1 keer in de week een groepsgebeuren.'



Bij de Activiteitencoöperaties beoogt men een heterogene deelnemersgroep om een aantal vooraf bepaalde streefcijfers te halen. In de beschouwde evaluatieperiode werd jaarlijks via een ministerieel besluit gestipuleerd dat elke Activiteitencoöperatie minstens drie van de volgende streefcijfers moet halen:

1. Alloctonen: 15%
2. Kortgeschoolden: 40%
3. Langdurig werkzoekenden (+1 jaar): 60%
4. Arbeidsgehandicapten: 6%
5. Ouderen (minstens 50 jaar oud): 20%

Dergelijke insteek stuurt mee wie finaal geselecteerd wordt.

Die selectie gebeurt aan de hand van enkele specifieke criteria, zoals wordt verduidelijkt in het rapport 'Overzicht werking en resultaten van de vijf Vlaamse Activiteitencoöperaties' (januari 2013). Vanuit de missie van Activiteitencoöperaties worden kandidaat-ondernemers geacht aan de volgende criteria te voldoen:

- ▶ werkzoekende te zijn op het moment van toetreding;
- ▶ toe te treden op vrijwillige basis met als doelstelling, na het traject, te starten als zelfstandige in hoofdberoep;
- ▶ voldoende kennis te hebben van het Nederlands;
- ▶ voldoende kennis te hebben van Word, Excel, Internet en Email.
- ▶ te beschikken over een attest bedrijfsbeheer en desgevallend akkoord te gaan met doorverwijzing naar de cursus bij SYNTRA of een CVO indien de coach dit aangewezen vindt;
- ▶ over de nodige specifieke beroepskennis te beschikken om de ontwikkeling van het project te beheersen en hiervan indien nodig, het attest beroepskennis voor te leggen;
- ▶ de resultaten van de ENTRE-spiegel te bespreken met de coach;
- ▶ inzet en motivatie;
- ▶ actief en positief mee te werken, zowel in groep als individueel;
- ▶ zich te laten coachen bij de uitbouw van zijn/haar project conform de methodieken van de AC;
- ▶ zich fulltime te engageren om te achterhalen of zijn/haar projectidee haalbaar is.

Door de regionale werking van de AC's kunnen er accentverschillen zijn tussen verschillende AC's. In de groepsgesprekken gaven enkele deelnemers bijvoorbeeld aan van andere deelnemers vernomen te hebben dat de vereisten om toe te treden tot een AC regionaal zouden verschillen. Deze perceptie vinden we ook terug in onderstaande quote. Formeel liggen de vereisten voor alle AC's echter op hetzelfde niveau.

'In Limburg zouden de eisen veel hoger zijn; vooraleer je mag starten moet je al een financieel plan hebben, recent bedrijfsbeheer, of je kan er niet starten'

Bij de selectie van kandidaten voor de trajecten mag niet uit het oog verloren worden dat niet alle werkzoekenden met een ondernemersintentie evenveel nood hebben aan ondersteuning bij het opstarten van de eigen zaak. VDAB-consulenten merkten bijvoorbeeld op dat sommige personen enkel informatie nodig hebben, en dat anderen al te ver staan zodat het traject geen meerwaarde heeft. De nood aan begeleiding vormt bijgevolg een cruciale component in het selectieproces van de deelnemers.

Bovendien vonden verschillende geïnterviewde personen het een gemiste kans dat werkenden volledig buiten de trajecten staan; verschillende aspecten uit de begeleidingstrajecten zouden ook voor hen erg waardevol kunnen zijn. Vanuit dat opzicht ervaren de SYNTRA adviseurs het als erg positief dat de doelgroep van Maak Werk van je Zaak werd verbreed naar werkenden die worden bedreigd met collectief ontslag: zij moeten niet wachten tot ze effectief als werkzoekende geregistreerd zijn bij VDAB vooraleer ze in het begeleidingstraject kunnen stappen als ze een eigen zaak willen opstarten.

'Eigenlijk zou zoiets ook moeten bestaan voor werkenden die dan loopbaanonderbreking nemen om zo'n traject te volgen'

'Werkenden hebben bijna spijt dat ze werkend zijn omdat ze van de voordelen geen gebruik kunnen maken; werkenden zijn minstens even onzeker: geven job op, is nog een grote stap.' ... 'G4B veel mensen passeren en zouden graag meer steun hebben – actieplan en pop zouden voor hen een meerwaarde zijn; al is het maar voor meerwaarde, klankbord, extra gesprek.'

'Niet alle werkenden zijn gelukkig in de job, zij hebben er ook nood aan'

1.2 Facts & figures over het effectieve bereik

Het bereik van de trajecten kan op verschillende niveaus gemeten worden: op het niveau van de infosessies, van de intakegesprekken en van de start van het traject. De AC-coaches gaven aan dat zo'n 30% van de personen die de infosessies bijwonen ook terugkomen op de intakegesprekken en dat uiteindelijk zo'n 14% effectief start in het traject. De VDAB-monitoring gebeurt op het niveau van de effectieve instroom. Tabel 10 toont het profiel van de deelnemers naar enkele demografische kenmerken. Bij wijze van benchmark zijn ook de VDAB-cijfers van de volledige werkzoekendenpopulatie en de profielgegevens van de zelfstandigenpopulatie vermeld. Deze informatie laat toe enkele eerste evaluatievragen te beantwoorden m.b.t. het bereik van de trajecten, nl.:

- ▶ Welke publiek trekken de trajecten?
- ▶ In welke mate zijn de deelnemers een weerspiegeling van 'de gemiddelde werkzoekende' bij VDAB?
- ▶ Benaderen deze cijfers de streefcijfers voor de Activiteitencoöperaties?

De cijfers maken in eerste instantie duidelijk dat de instroom erg divers is, zowel binnen als tussen trajecten. Ze tonen dat de deelnemers geen representatieve weerspiegeling vormen van de totale werkzoekendenpopulatie.

- ▶ **Geslacht.** De Activiteitencoöperaties trekken overwegend meer vrouwen aan dan de andere trajecten. De ingebouwde veiligheid van de coöperatie (cf. infra) zou hier een mogelijke verklaring voor kunnen bieden.
- ▶ **Leeftijd.** De Activiteitencoöperaties trekken net als Maak Werk van je Zaak dubbel zoveel vijftigplussers aan dan het traject Ondernemen Werkt (7%). Dat neemt echter niet weg dat oudere werkzoekenden ondervertegenwoordigd zijn in de trajecten naar ondernemerschap; in de werkzoekendenpopulatie is één op vier vijftig jaar of ouder.
- ▶ **Diploma.** Laaggeschoolden zijn sterk ondervertegenwoordigd in de trajecten en kwamen nog het meest aan bod bij Ondernemen Werkt. Parallel zijn hooggeschoolden sterk oververtegenwoordigd, vooral in de Activiteitencoöperaties.
- ▶ **Arbeidshandicap.** Personen met een arbeidshandicap zijn algemeen ondervertegenwoordigd in de trajecten naar ondernemerschap.
- ▶ **Allochtone origine.** Ook personen van allochtone origine zijn sterker vertegenwoordigd in de totale werkzoekendenpopulatie dan in de trajecten naar ondernemerschap.
- ▶ **Werkloosheidsduur.** Langdurig werklozen (≥ 1 jaar) zijn even sterk vertegenwoordigd in de Activiteitencoöperaties als in de werkloosheid (42%) en iets minder sterk vertegenwoordigd in Maak Werk van je Zaak, waar ze 35% van de deelnemers uitmaken.

Tabel 10: Profiel van de deelnemers aan de trajecten voor werkzoekenden naar ondernemerschap

Kenmerken	Ondernemen Werkt		AC	Maak werk v/j zaak (fase 1)	Niet-werkende Werkzoekenden VDAB ^a	Vlaamse populatie zelfstandigen ^b
	(fase 1) N=2.589	(fase 2) N=534	(fase 2) N=783	(fase 1) N=781		
Vrouw	39,4%	43,6%	58,6%	48,1%	47,4%	33,7%
50+	7,3%	6,7%	12,9%	14,1%	25,0%	34,8%
Laaggeschoold	33,3%	27,0%	10,6%	20,9%	49,1%	-
Middengeschoold	39,9%	38,7%	30,9%	39,3%	34,7%	-
Hooggeschoold	26,8%	34,3%	58,4%	39,8%	16,2%	-
Arbeidshandicap	6,3%	4,1%	5,6%	7,4%	13,9%	4,6%
Allochtoon	18,7%	10,6%	5,7%	12,8%	24,3%	6,4%
Kansengroep	52,8%	42,1%	29,2%	45,8%	72,0%	-
< 6 maanden werkloos	43,8%	12,5%	24,8%	35,7%	39,3%	-
6-11 maanden werkloos	27,4%	31,1%	33,2%	28,9%	18,5%	-
≥ 1 jaar werkloos	28,8%	56,4%	42,0%	35,3%	42,3%	-

^a De algemene VDAB-cijfers weerspiegelen de samenstelling van de niet-werkende werkzoekenden in de beschouwde periode. Het gemiddelde percentage werd berekend op basis van Arvastat-cijfers voor de periode van januari 2009 t.e.m. juni 2014.

^b Cijfers uit het Actieplan Ondernemerschap van de Vlaamse overheid (Departement Economie, Wetenschap & Innovatie (EWI))



Vooral voor de Activiteitencoöperaties is het profiel van de deelnemers opvallend aangezien zij een aantal richtcijfers – inspanningsverbintenissen – nastreven betreffende de samenstelling van de deelnemers. Volgens de Ministeriële Besluiten waarin deze cijfers vastgelegd zijn, moeten de Activiteitencoöperaties minstens drie van de hieronder vermelde doelgroepen bereiken:

- ▶ Langdurig werklozen: 60% (versus 42% effectief ingestroomd)
- ▶ Allochtonen: 15% (slechts 5,7% effectief ingestroomd)
- ▶ Kortgeschoolden: 40% (slechts 10,6% effectief ingestroomd)
- ▶ Personen met een arbeidshandicap: 6% (slechts 5,6% effectief ingestroomd)
- ▶ Vijftigplussers: 20% (slechts 12,9% effectief ingestroomd)

We merken hierbij op dat de Activiteitencoöperaties in de eerste plaats verplicht zijn om 60% te halen van de doelgroepen vastgelegd in het Koninklijk Besluit van 15 juni 2009 over het statuut van kandidaat-ondernemer in een Activiteitencoöperatie. Deze doelgroepen zijn echter niet te identificeren met de VDAB-gegevens.⁴

De andere twee trajecten hebben geen opgelegde doelstellingen voor de instroom zoals de Activiteitencoöperaties. De cijfers uit Tabel 10 geven echter aan dat geen enkel traject deze doelstellingen haalt, met uitzondering van het streefcijfer voor personen met een arbeidshandicap, dat gerealiseerd wordt bij Ondernemen Werkt en Maak Werk van je Zaak. Voor de Activiteitencoöperaties spelen de beoogde activiteiten daar ongetwijfeld een rol bij. Door te mikken op startende ondernemers die slechts beperkte materiële investeringen moeten doen, bieden de deelnemers vooral eigen diensten aan. Starterslabo mist daar volgens enkele geïnterviewde consultants zijn doelgroep aangezien diensten (zoals bijvoorbeeld consultancy) vooral door hogere profielen worden aangeboden, die de bescherming vanuit de sociale economie minder nodig hebben. Deze cijfers impliceren echter niet noodzakelijk dat de Activiteitencoöperaties hun doelgroep volledig missen. Er wordt immers niet geregistreerd hoe het gesteld is met de financiële gezinssituatie of de risicooversiteit van de deelnemers. Mogelijk slaagt het traject erin om werkzoekenden naar ondernemerschap te begeleiden die anders de kans niet zouden grijpen om de stap naar ondernemerschap te zetten. Op basis van de beschikbare gegevens is het echter onmogelijk om dat in te schatten.

De vergelijking van de profielgegevens met de profielkenmerken van de totale populatie zelfstandigen leert ons dat alle trajecten een hoger aandeel vrouwen bereikten dan de zelfstandigenpopulatie van 2012. Daarentegen slaagt geen enkel traject erin om evenveel vijftigplussers te bereiken. Hier speelt uiteraard het verschil tussen vijftigplussers die een eigen zaak opstarten (wanneer ze ouder dan 50 zijn) en de zelfstandige vijftigplussers die reeds langs actief zijn als zelfstandig ondernemer. Allochtone ondernemers worden door alle trajecten behalve de Activiteitencoöperaties meer dan gemiddeld bereikt. Bij personen met een handicap scoort enkel fase 2 van Ondernemen Werkt licht onder het globale gemiddelde.

In het kader van de ESF-rapportering registreerde Unizo naast de profielgegevens van de deelnemers ook hun fase in het traject. Deze cijfers laten onder andere toe om statistisch na te gaan welke groepen meer kans hebben om het traject niet aan te vatten na het intakegesprek. Voor de kansgroepen leert de ervaring van Ondernemen Werkt dat de kans op uitval (door een negatieve evaluatie bij het intakegesprek of transfer naar een activiteitencoöperatie) significant hoger was voor personen met een arbeidshandicap en allochtone deelnemers, wat ook blijkt uit een regressieanalyse voor de uitval van deze groepen. Dat bevestigt het aanvoelen van de Unizo-adviseurs dat personen met een arbeidshandicap een moeilijke doelgroep vormen.

'Er waren een paar doorverwijzingen [van personen met een arbeidshandicap], maar de groep is zeer divers – moeilijk om mutualiteit te combineren met beperkte zelfstandige activiteit. Zeer specifieke situatie, niet veralgemeenbaar. Ze krijgen hetzelfde aanbod, maar de standaard trajecten zijn moeilijk voor hen. Ook succesvolle verhalen, soms is het een etiket.'

Verder bleek uit verschillende gesprekken dat anderstalige kandidaat-ondernemers die problemen hebben met het Nederlands, erg moeilijk in het traject geraken. Aangezien het traject beoogt dat men binnen 1 à 1,5 jaar moet starten met zijn bedrijf een voldoende kennis van het Nederlands een basisvoorwaarde om ervoor in aanmerking te komen. Dit is o.a. noodzakelijk aangezien de opleidingen en begeleidingen in het Nederlands plaatsvinden en de kandidaat-ondernemer een goed businessplan moet kunnen schrijven in het Nederlands.

⁴ Het KB van 15 juni 2009 definieert 4 doelgroepen: uitkeringsgerechtigden minstens 6 maand werkloos in de voorgaande 18 maanden (jonger dan 50 jaar), uitkeringsgerechtigden minstens 3 maand werkloos in de voorgaande 9 maanden (ouder dan 50 jaar), rechthebbenden op maatschappelijke integratie of financiële maatschappelijke hulp in de 12 maand voorafgaand (jonger dan 50 jaar), rechthebbenden op maatschappelijke integratie of financiële maatschappelijke hulp in de 6 maand voorafgaand (ouder dan 50 jaar).

Kandidaten waarvan het Nederlands te beperkt is, moeten daarom eerst hun Nederlands bijschaven voor ze kunnen toetreden tot het traject, dat specifiek gericht is op het opstarten van de zaak⁵.

Toch voelen de AC-coaches dat het huidige traject van Maak Werk van je Zaak nog verder aangepast moet worden om aan hun noden te voldoen; anderstalige deelnemers stoppen vaak omwille van de doorverwijzingen. Analoog zouden ook de lagere profielen beter bereikt kunnen worden door intensievere begeleiding, wat niet evident is met de beschikbare middelen. Tijdens Ondernemen Werkt werden ook gefailleerden door de consultants als moeilijke doelgroep ervaren omwille van hun specifieke situatie die hen van andere werkzoekenden onderscheidt.

'Vaak kwamen ze in het traject op een moment dat ze nog psychologische begeleiding nodig hadden (vaak te vroeg), of hadden ze nog vragen rond hun faillissement. Hun noden pasten niet in het OW-traject. Ze passen nog net in Go4Business als ze iets nieuws willen starten, maar anders zijn ze anders dan de andere starters. Ook financieel is het voor hen erg moeilijk.'

1.3 Toeleiding naar het traject

Deelnemers leerden het traject voornamelijk kennen via de VDAB

Werkloze personen die hun ondernemersidee in de praktijk willen brengen, vinden via verschillende kanalen hun weg naar de begeleidingstrajecten. Volgens de SYNTRA-adviseurs komt zo'n 80% van deelnemers aan Maak Werk van je Zaak via de VDAB in het traject terecht. Uit de interviews bleek dat geïnteresseerde kandidaten zelf rechtstreeks contact opnemen met iemand van de VDAB, of erbij terechtkomen via een partnerorganisatie van één van de trajecten (zoals Unizo of één van de Starterslabo's). Ook de infosessies overtuigden een aantal deelnemers om in een traject te stappen.

Toch gaven enkele deelnemers aan dat ze het traject leerden kennen via een ander kanaal zoals de RVA of hun outplacementconsulent. Ook opleidingsverstrekkers wijzen cursisten op het potentieel van ondernemerschap via één van de trajecten. Zo werden sommige deelnemers ook aangeraden om hun bijberoep uit te breiden en in een traject te stappen. Andere deelnemers leerden het gevolgde traject kennen via de ervaring van ex-deelnemers.

Wachttijd voor Activiteitencoöperaties wordt als een drempel ervaren

Zoals eerder reeds werd aangegeven, is het traject van de Activiteitencoöperaties erg populair bij werkzoekenden die een eigen zaak willen starten. Er is meer vraag dan aanbod, wat niet alleen voor een strenge selectie, maar ook voor wachttijden zorgt. Uit de gesprekken bleek dat de onzekerheid om te kunnen starten in het traject, weegt op geïnteresseerde kandidaten. Dat neemt echter niet weg dat ze via Maak Werk van je Zaak de wachttijd zo zinvol mogelijk trachten in te vullen. Iemand volgde bijvoorbeeld bedrijfsbeheer en stelde een persoonlijk ontwikkelingsplan op om zo tijdens het SYNTRA-traject te bekijken waar ze al stond.

'Omdat het [traject in de Activiteitencoöperatie] volzet is, werd samen met de adviseur op zoek gegaan naar een fatsoenlijke voorbereiding [in dit geval Go4Business] omdat je ook niet weet of je er kan starten.'

Het economisch klimaat lijkt een impact te hebben op de toestroom van (potentiële) deelnemers en bijgevolg ook de wachttijd. Zo ervoer men bij Ondernemen Werkt dat er meer kandidaten waren als het economisch moeilijker ging. Bij Unizo merkte men toen dat verschillende deelnemers afhaakten bij lange wachtperiodes, vooral de sterkere profielen. Wanneer zij erop gebrand zijn snel te starten, nemen ze het heft in eigen handen.

Bij Maak Werk van je Zaak lijken de wachttijden door de wekelijkse intakegesprekken verwaarloosbaar te zijn. Kandidaat-ondernemers worden snel geactiveerd. Door de werking met de menukaart zijn er over het algemeen ook minder wachttijden. De kandidaat-ondernemers kunnen terecht bij verschillende aanbieders van opleidingen / begeleidingen en worden zo snel geactiveerd richting ondernemerschap. Geïnteresseerde kandidaten komen op korte termijn bij de SYNTRA-adviseur terecht die de mogelijke stappen met hen overloopt. In dat opzicht verschilt het traject aanzienlijk van de twee andere trajecten.

⁵⁵ Voor mensen met onvoldoende kennis Nederlands wordt in Oost-Vlaanderen doorverwezen naar het traject 'Anderstalig Ondernemen' van SYNTRA MVL. In dit traject wordt eerst gewerkt aan het Nederlands, waarna men kan toetreden tot 'Maak werk van je zaak'. In andere regio's bestaat dit traject echter niet en verwijst de VDAB door naar reguliere taalcursussen Nederlands.



Een ander aspect dat meespeelt bij de Activiteitencoöperaties is de verwachting dat deelnemers minstens zes maanden werkloos zijn wanneer ze in het traject instromen. Uit de gesprekken met de deelnemers bleek dat men vaak voor die termijn al weet dat men wil starten in het traject, waardoor die wachttijd als vertraging ervaren wordt, o.a. omdat men in die periode wordt geacht om te solliciteren terwijl men een traject wil starten om een eigen zaak te beginnen. Bovendien gaven verschillende geïnterviewde deelnemers aan dat ze binnen de zes maanden officieus konden starten, waardoor ze zich afvroegen waarom de regels niet aangepast kunnen worden.

'De 6 maanden wachttijd zijn heel frustrerend, zeker als je wil starten'

De wachttijd kan echter gezien worden als een instrument voor Activiteitencoöperaties om het richtcijfer van 60% langdurig werkzoekenden onder de deelnemers te realiseren; het zorgt ervoor dat elke deelnemer de facto minstens 6 maanden werkloos is. Over de beschouwde periode waren er immers slechts 42% langdurig werkzoekenden onder de deelnemers. Toch mag men niet onderschatten dat dergelijke wachttijd een krachtig signaal kan sturen naar geïnteresseerde kandidaten. Het suggereert immers dat men eerst andere opties moet verkennen en pas in tweede instantie – na 6 maanden vruchteloos zoeken – de stap naar ondernemerschap kan zetten via het traject. Op die manier straalt de wachttijd niet alleen negatief af op het traject, maar ook op ondernemerschap in het algemeen.

1.4 Communicatie

Trajecten weinig gekend

Op het vlak van communicatie was de algemene teneur tijdens de gesprekken met de deelnemers dat de trajecten voor werkzoekenden naar ondernemerschap te weinig gekend zijn bij potentiële deelnemers en andere actoren op de arbeidsmarkt. Slechts een kleine minderheid kende als werkzoekende het bestaan van de trajecten. Nochtans worden ze via verschillende kanalen gepromoot. Momenteel gebeurt dat voor Maak Werk van je Zaak bijvoorbeeld via de website, infosessies, Facebook, de sessies van Starterslabo, Unizo, VDAB en folders. Naast de actieve communicatie wordt het traject ook passief gepromoot via mond-aan-mond reclame. De beperkte bekendheid is nadelig voor de potentiële instroom, aangezien het ervoor kan zorgen dat niet alle kandidaat-ondernemers hun weg vinden naar het voor hen geschikte begeleidingstraject. Dat neemt niet weg dat de deelnemers het erover eens zijn dat de VDAB een sleutelrol speelt in de communicatie. Verschillende deelnemers benadrukten dat ze zonder de VDAB niet hadden geweten dat het gevolgde traject bestaat.

Eénmaal ingestroomd, kan een te lage bekendheid van de trajecten bij de partnerorganisaties ook de vlotte uitvoering van het traject in het gedrang brengen. Wanneer zij onvoldoende vertrouwd zijn met de specificaties van de trajecten, creëert dat voor de deelnemers een aanzienlijke administratieve rompslomp.

'Te weinig gekend, zowel naar mensen als naar instellingen, net als vakbonden etc., die weten ook niet wat er gebeurt.'

'Het moet altijd uitgelegd worden'

'RVA had er nog nooit van gehoord'

'Ook binnen outplacement is het nauwelijks gekend'

Deelnemers gaan zelf op zoek naar de nodige informatie

Deelnemers gaven tijdens de gesprekken aan dat de infosessies de voornaamste bron van informatie vormden, ook al kan men steeds terecht bij de coach/adviseur/consulent voor bijkomende informatie tijdens het traject. Tijdens de sessies werd duidelijk wat het traject precies procesmatig inhield. Toch bleven de meeste deelnemers met technische vragen zitten, bv. vooral de over de evolutie van hun uitkering en hun beschikbaarheid op de arbeidsmarkt. Verschillende deelnemers uitten het gemis van een kant en klaar document met alle info over het te volgen traject en de implicaties voor hun situatie, vooral op het vlak van sociale zekerheid.

Nochtans beïnvloeden deze zaken de aantrekkelijkheid van de trajecten en bijgevolg ook de beslissing om er al dan niet in te stappen. Meerdere deelnemers gaven aan dat ze wellicht in bijberoep gestart waren als ze vooraf alle informatie hadden gehad. De deelnemers zijn er zich van bewust dat dergelijke zaken sterk afhankelijk zijn van hun persoonlijke situatie, maar velen missen een generieke infobrochure die de praktische implicaties van het volgen van het traject verduidelijkt zodat ze weten in welke situatie ze terechtkomen.

Tegelijk kan worden opgemerkt dat de adviseurs/coaches zelf moeite hebben de juiste informatie te geven, gezien de partnerorganisaties per regio soms een andere aanpak hanteren met betrekking tot sollicitatieplicht, uitkering, enz.

Trajecten zijn nog onvoldoende bekend als merknaam

Uit de gesprekken met de consultants bleek bovendien dat het in de perceptie van de deelnemers niet altijd even duidelijk is wat de rol van SYNTRA precies is aangezien ze initieel worden doorverwezen door VDAB en de inhoudelijke opvolging van het traject bij de partners ligt. Deelnemers lijken zich vooral te identificeren met de instelling die instaat voor de inhoudelijke opvolging, waardoor men vreest dat de 'merknaam' Maak Werk van je Zaak wellicht niet zal blijven hangen. De Unizo-consultanten merken dat veel werkzoekenden die een eigen zaak willen starten, de reflex hebben om contact op te nemen met Unizo, terwijl niet iedereen eerder langsging bij VDAB en SYNTRA. Ze ondervinden dat veel mensen het aanbod en de procedure van de trajecten niet kennen.

Hoewel deze boodschap door alle deelnemers werd meegegeven, mag niet uit het oog worden verloren dat het de eerste lichter deelnemers van Maak Werk van je Zaak is die in het kader van deze evaluatie geïnterviewd werden. Bovendien is er een enorm hoge instroom: de beoogde 800 deelnemers werden al in juni 2014 bereikt, terwijl kandidaat-ondernemers kunnen instromen tot juni 2015. Ondanks de beperkte bekendheid blijken deelnemers bijgevolg wel de weg te vinden naar het traject, wat vooral toe te schrijven is aan de werking van de VDAB-consultanten.

1.5 Motivatie en verwachtingen

De redenen om in het traject te stappen, blijken erg uiteenlopend te zijn. De volgende vijf motieven kwamen herhaaldelijk aan bod doorheen de gesprekken met de deelnemers aan de verschillende trajecten.

- ▶ Voor verschillende deelnemers triggerde het werken in loondienst hen onvoldoende om actief te blijven op de arbeidsmarkt. Zij zoeken voldoening in ondernemerschap. Bovendien gaven ook meerdere personen te kennen dat ze bij het uitvoeren van hun vroegere baan (in loondienst) dachten dat ze het zelf even goed zouden kunnen doen. Jobverlies wordt in dat geval aangegrepen om een job als zelfstandige uit te bouwen.
- ▶ Anderen zien jobverlies als een kans om hun professionele droom waar te maken; iets dat er niet noodzakelijk van zou komen zolang men werkzekerheid heeft.
- ▶ De trajecten worden gebruikt door de deelnemers om te verkennen of zelfstandig ondernemerschap voor hen een optie is.
- ▶ Er zijn deelnemers die hun deelname aan het traject erg pragmatisch zien. Zij willen vooral bezig zijn en hun CV aantrekkelijk houden

'Actief zijn, bezig zijn, is een andere mindset dan werkloos zijn. Je wil het gevoel nuttig bezig te zijn, dat geeft veel energie – je verdient er nog niets mee, maar het geeft het gevoel goed bezig te zijn'

'Het is belangrijk dat op je CV staat dat je nooit stilgezeten hebt; het is een veel sterker verhaal dan louter 'werkzoekende' te zijn'

- ▶ Voor sommige oudere deelnemers zijn de trajecten een laatste toevlucht omdat ze voor hen geen alternatief (in loondienst) zien op de arbeidsmarkt.

'Het idee speelde al langer omdat een functie in dienstverband niet eenvoudig te vinden is voor een vijftigplusser. In eerste instantie is het een stukje noodzaak (niet de grote levensdroom), maar ieder is verantwoordelijk voor zichzelf, dus probeer ik het op een alternatieve manier'

Wanneer het gaat over de verwachtingen van de deelnemers bij aanvang van het traject is er meer eenduidigheid. Zo vonden verschillende deelnemers het moeilijk om concrete verwachtingen te hebben omdat er heel weinig informatie was en men niet wist wat precies te verwachten. Het algemeen idee van vele deelnemers bij de aanvang van het traject was dat men niets te verliezen had.

Inhoudelijk willen deelnemers aan de trajecten vooral de haalbaarheid van hun project kennen. De Unizo-adviseurs kregen in het kader van Ondernemen Werkt vooral vragen m.b.t. de haalbaarheid en de financiering van hun zelfstandige activiteit. De eerste ervaringen van de SYNTRA-adviseurs leert dat deze trend zich voortzet;



naast de financiële haalbaarheid verwachten deelnemers aan Maak Werk van je Zaak vooral een ondernemingsplan. De adviseurs benadrukken wel dat deelnemers zich bij de aanvang van het traject niet altijd bewust zijn van wat ze nodig hebben.

Toch verrassen de trajecten ook. Vooral in het kader van de Activiteitencoöperaties werd herhaaldelijk opgemerkt dat deelnemers een sterke focus verwachtten op zaken als de boekhouding, het financieel plan, etc., maar het traject (AC) veel persoonlijker bleek te zijn dan verwacht (*wat wil je, waar sta je wel of niet achter?*)

2/ Meten en verbeteren van ondernemerscompetenties

Het succesvol opstarten en uitbouwen van een eigen zaak vergt bepaalde competenties zoals doorzettingsvermogen, besef van rendement, besluitvaardigheid, zelfstandigheid en overtuigingskracht. Bij de instroom in het traject wordt nagegaan in welke mate de nodige competenties aanwezig zijn. Na het opstellen van een persoonlijk ontwikkelingsplan worden de competenties van de kandidaat-ondernemer in de verschillende trajecten verder ontwikkeld. In dit hoofdstuk zetten we de ervaringen rond beide aspecten naast elkaar om na te gaan hoe het voor de verschillende trajecten gebeurde en welke zaken best worden behouden of aangepast naar de toekomst toe.

2.1 Intake, inschatten van competenties

De intakefasen van Ondernemen Werkt, Maak Werk van je Zaak en de Activiteitencoöperaties werden uitvoerig beschreven in het vorige deel van het rapport. Daaruit bleek dat de ondernemerscompetenties worden afgetoetst aan de hand van een gesprek. Een belangrijke tool om de competenties in kaart te brengen is de ENTRE-spiegel, die als leidraad fungeert voor het intakegesprek. Daarnaast spelen ook het buikgevoel en de ervaring van de consulenten een belangrijke rol: ze merken snel of ondernemerschap bij de deelnemer in het bloed zit. Dat is volgens hen erg belangrijk, anders lukt het niet. Vertrouwen op buikgevoel impliceert evenwel dat het niet altijd mogelijk is om objectief aan te tonen waarom bepaalde deelnemers wel over de nodige competenties beschikken en andere niet. De gebruikte standaard kan bovendien sterk verschillen tussen personen, wat een bepaalde willekeurigheid in de hand werkt.

Aangezien het collectief aspect erg belangrijk is in de Activiteitencoöperaties, is daar ook een strenge screening op attitude: de deelnemers moeten open staan voor feedback en bereid zijn om te leren van en met elkaar. Ze moeten kunnen functioneren in groep, zo niet kan er geen positieve dynamiek ontstaan. Sommige deelnemers vinden dergelijke aanpak 'schools' en niet vanzelfsprekend voor toekomstige ondernemers, die zelfstandig moeten kunnen werken, voldoende initiatief moeten kunnen nemen en geacht worden kritisch te zijn om goede beslissingen te kunnen nemen. Zij waren wellicht meer gebaat bij een ander begeleidingstraject.

Volgens de geïnterviewde VDAB-consulenten is de taalkennis van de kandidaat-ondernemers een belangrijke filter voor deelname aan één van de trajecten wanneer eerder al bleek dat er een concrete ondernemersintentie is.

'Ze doen niet veel moeite voor taal [in het traject]. Er was bijvoorbeeld een hoogopgeleide man die veel verstaat, maar bij het praten effectief veel overschakelt naar het Engels. Hij werd niet weerhouden [voor het traject]. Anderzijds werd iemand die bedrijfsbeheer al had behaald doorgestuurd [naar het intakegesprek] met een woordenboek en die persoon werd wel toegelaten.'

Doorheen de gesprekken maakten de deelnemers enkele kritische kanttekeningen bij de huidige procedure. Door het systeem van doorverwijzing, moeten ze steeds gelijkaardige vragen beantwoorden bij de consulenten van de verschillende instellingen die betrokken zijn bij het traject (VDAB, SYNTRA, Starterslabo, Unizo,...). Verschillende deelnemers vroegen zich of het daarom niet aangewezen is om gebruik te maken van een centrale vragenlijst die doorheen het traject als basis gebruikt kan worden.

2.2 Investeren in competenties

De aanpak om de competenties van de deelnemers te ontwikkelen, verschilt enigszins tussen de trajecten.

- ▶ Bij **Ondernemen Werkt** werd een persoonlijk ontwikkelingsplan opgesteld om de deelnemers te begeleiden doorheen hun persoonlijke ontwikkeling. Vanuit dat opzicht werden ook contacten gelegd met SYNTRA. Doorheen het trajecten konden de deelnemers ook vrijblijvend intekenen op collectieve workshops die gericht waren op verschillende aspecten van het businessplan.
- ▶ Wanneer de werkzoekende wordt opgenomen in het traject van de **Activiteitencoöperaties** start hij of zij het traject met een set van collectieve workshops die als doel hebben om de deelnemer te ondersteunen bij de concretisering van het ondernemingsidee en de opmaak van het ondernemingsplan. In één van de workshops wordt bijvoorbeeld aspecten van bedrijfsbeheer hernomen. De uiteenlopende profielen van de deelnemers zorgen voor enkele kritische bedenkingen bij de collectieve formule; het blijkt niet evident om het juiste niveau te vinden. Anderzijds wordt het collectief leren van elkaar door anderen weer als positief ervaren.

'Wie uit bedrijfsbeheer komt, kan eigenlijk rapper beginnen'

'De workshop boekhouding is veel te snel. In de wachttijd van 6 maanden had ik eigenlijk bedrijfsbeheer moeten volgen'

Sommige deelnemers ervaren bovendien een gebrek aan opleidingskansen: *'bij outplacement krijgt men de kans om gedurende een bepaalde tijd bepaalde opleidingen te volgen; vanuit Gusto zijn er ineens geen opleidingen te volgen. Starterslabo is nochtans een opleidingstraject.'*

Andere deelnemers merkten wel op dat er via het lidnummer van de activiteitencoöperatie een gunstig tarief verkregen kan worden bij Unizo en Voka.

- ▶ Bij **Maak Werk van je Zaak** staat individueel maatwerk centraal. Nadat de individuele opleidingsnoden geïdentificeerd zijn, wordt een POP opgesteld (cf. Ondernemen Werkt) dat in de praktijk wordt gebracht via de menukaart, die bij de beschrijving van het traject Maak Werk van je Zaak eerder in dit rapport werd beschreven. De keuze uit de menukaart wordt samen met de adviseur gemaakt, die de deelnemers ook inschrijft.

De gesprekken met de deelnemers geven aan dat de menukaart volledig wordt doorlopen en duidelijk wordt toegelicht door de SYNTRA-adviseur. Ze appreciëren het overzicht van de beschikbare ondersteuning en vinden het interessant om te weten wat er allemaal kan. Verschillende deelnemers kwamen via de menukaart te weten dat er veel mogelijk was waarvan ze zich niet bewust waren.

Aangezien de menukaart gelanceerd werd in oktober 2013, konden voor deze evaluatie enkel deelnemers gehoord worden die zich nog in de oriënteringsfase (eerste zes maanden) van het traject bevinden. Hun (initiële) ervaring leert dat de menukaart centraal staat in het traject, maar na verloop van tijd naar de achtergrond verdwijnt. Dit kan onder andere verklaard worden doordat verschillende deelnemers het rugzakje niet actief beheren; ze verwachten dat de adviseur aangeeft wie wat mag volgen. Vele deelnemers uiten wel een nood aan beroepstechnische opleidingen aangezien die niet in de menukaart opgenomen zijn.

'Het is wel jammer dat er niet iets is in je eigen branche – beroepsspecifieke opleiding moet je zelf financieren, maar zelfs 50 euro zou er handig voor zijn.'

Ook deelnemers van de Activiteitencoöperaties kunnen gebruik maken van het budget voor opleidingen van de menukaart. Interviews met de consultants leert dat ze het rugzakje als een persoonlijk budget zien; binnen de AC's wordt er niet mee gewerkt. Het gebruik van de menukaart en de kennis ervan moet nog verder groeien. Ook de kandidaat-ondernemers zijn nog niet zo goed geïnformeerd over wat er is en wat er past voor hen om te volgen. Indien iemand een opleiding van de menukaart wil volgen binnen het traject van de AC dient de kandidaat contact op te nemen met SYNTRA. Verschillende deelnemers van de AC's geven echter aan geen tijd te hebben om er gebruik van te maken.

'Je krijgt al veel workshops en hebt ook een personal coach, opleiding erbovenop lijkt weinig haalbaar – misschien wel na de workshops als je op jezelf staat'



Budget menukaart vooral gebruikt voor bedrijfsbeheer bij SYNTRA en Unizo-opleidingen

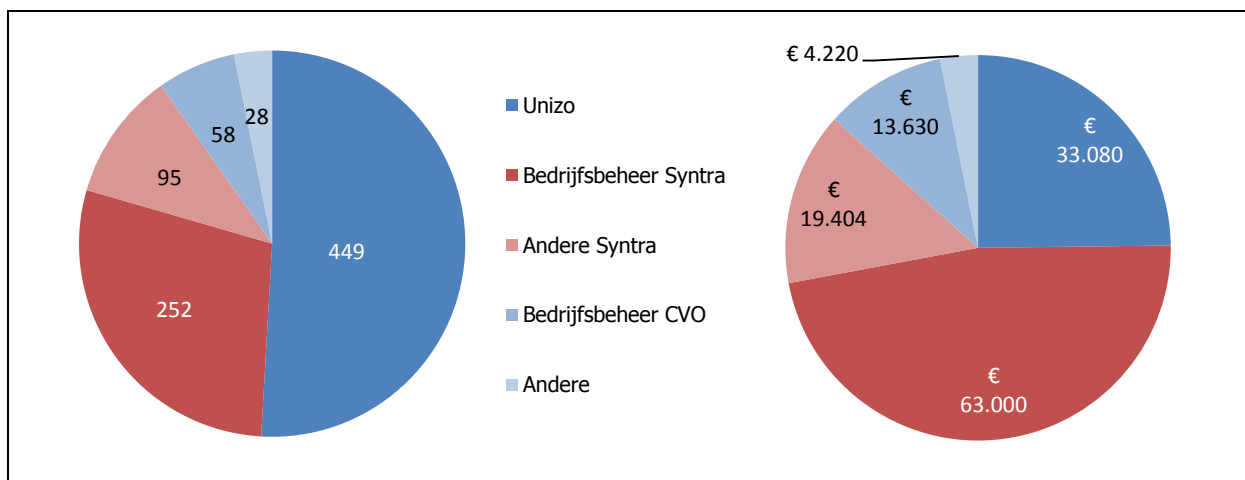
Voor de monitoring van Maak Werk van je Zaak houdt SYNTRA -Limburg bij welke opleidingen uit de menukaart door de deelnemers gevolgd worden. Elke deelnemer krijgt tijdens het traject een rugzakje van 500 euro ter beschikking. Het project loopt nog niet lang genoeg om te kunnen evalueren in welke mate de deelnemers het budget gebruiken. Toch maken de cijfers duidelijk voor welke opleidingen de deelnemers zich voornamelijk inschrijven.

In de eerste 9 maanden van het project werden 1.875 opleidingen gevolgd, waarvan er 882 (47%) betalend en 993 (53%) gratis waren. Voor de betaalde opleidingen toont Figuur 4 de verdeling tussen de voornaamste opleidingsverstrekkers volgens aantal gevolgde opleidingen en budget.

- ▶ De helft van de gevolgde opleidingen (51%) worden door Unizo georganiseerd. Ruim 1 op 3 gevolgde opleidingen leidt tot het diploma bedrijfsbeheer: 28% betreft de SYNTRA-opleiding bedrijfsbeheer; 6% betreft de Opleiding e-bedrijfsbeheer van CVO Geraardsbergen. Andere SYNTRA-opleidingen staan in voor 11% van de opleidingen die werden gevolgd via de menukaart.
- ▶ De verdeling is enigszins anders in termen van budget. Bijna de helft (47%) van het bestede opleidingsbudget gaat naar de SYNTRA-opleiding bedrijfsbeheer, terwijl 25% wordt besteed aan opleidingen georganiseerd door Unizo. De Opleiding e-bedrijfsbeheer van CVO Geraardsbergen neemt 10% van het budget in beslag, de andere SYNTRA-opleidingen 15%.

Hoewel 1 op 2 gevolgde opleidingen bij Unizo plaatsvindt, wordt 62% van het budget van de menukaart aan SYNTRA-opleidingen gependend. Vooral de opleiding bedrijfsbeheer weegt zwaar door, zo bleek ook uit de interviews. Concreet kost de SYNTRA-opleiding bedrijfsbeheer 250 euro, i.e. de helft van het rugzakje dat deelnemers ter beschikking krijgen. Hierdoor hebben deelnemers die de opleiding nog moeten volgen veel minder marge over voor andere opleidingen dan diegene die ervan vrijgesteld zijn. Bijlage 4 toont voor wie dat het geval is (o.a. iedereen met een diploma hoger onderwijs). De hogere prijs van de opleiding Bedrijfsbeheer wordt verklaard door het feit dat deze opleiding de meest intensieve cursus is op de menukaart, die over verschillende weken en lesmomenten loopt. Bovendien is een diploma Bedrijfsbeheer verplicht om een zelfstandige zaak te kunnen starten en wordt deze opleiding bijgevolg vaak gekozen door de kandidaat-ondernemers.

Figuur 4 Verdeling van de gevolgde betaalde opleidingen via de menukaart i.h.k.v. Maak Werk van je Zaak



Bron: Registratie Menukaart Maak Werk van je zaak – Stand van zaken 8 juli 2014

Wanneer het gaat om de gratis opleidingen, is 30% van de gevolgde opleidingen georganiseerd door Unizo. 28% gaat om doorverwijzingen naar Starterslabo. Als bijlage is de volledige lijst opgenomen van de gevolgde gratis opleidingen.

Opleiding bedrijfsbeheer wordt als meerwaarde gezien

Over de trajecten heen ervaren de meeste deelnemers de opleiding bedrijfsbeheer als een aanrader. Deelnemers geven aan dat het nuttig is om de cursus te volgen, ook volstaat hun behaalde diploma reeds. Het kan daarbij gaan om de traditionele opleiding indien men weinig vertrouwd is met de materie, of om de versnelde cursus wanneer het om een opfrissing gaat. Deelnemers zien er verschillende voordelen in. In eerste instantie wordt het geapprecieerd dat de cursus duidelijk maakt dat er meer komt kijken bij een eigen zaak dan men denkt.

Daarnaast vindt men het ook een troef dat het volgen van de cursus bedrijfsbeheer toelaat om de boekhouder te volgen. Bovendien grijpen de deelnemers de opleiding aan om hun netwerk uit te bouwen; cursisten blijken na afloop vaak samen te werken aan bepaalde activiteiten.

Hoewel men het erover eens is dat het inhoudelijk nuttig is om vertrouwd te zijn met de materie, kwamen er doorheen de gesprekken een aantal aandachtspunten naar voor die de opleiding zouden kunnen verbeteren.

- ▶ Verschillende deelnemers vonden de brede instroom met grote niveauverschillen erg nadelig. Het leertempo en de onderwijsmethodes verschillen doorgaans sterk tussen personen met een andere achtergrond. Dat uit zich tevens in de verwachtingen ten aanzien van de opleiding. Een hoger opgeleide deelnemer met werkervaring was bijvoorbeeld teleurgesteld in het niveau van de versnelde cursus.
- ▶ Net als bij de collectieve workshops is er discussie over het aangewezen tempo van de opleiding. Meerdere deelnemers merkten op dat sommige aspecten sneller behandeld mogen worden, maar anderzijds kwam doorheen de gesprekken ook ter sprake dat er vaak weinig tijd is om ergens diep op in te gaan. Vooral de link met de eigen zaak wordt regelmatig gemist, al blijkt het sterk afhankelijk te zijn van de lesgever of er op maat wordt ingegaan op de projecten van de deelnemers of het blijft bij algemene theorie. De interne kwaliteitszorg binnen de opleidingen is dus erg van belang om te zorgen dat docenten hun cursus voldoende aanpassen.

De regionale SYNTRA's zijn zich hier reeds van bewust en voorzien drie types opleiding bedrijfsbeheer: de reguliere opleiding, een versnelde opleiding en een super versnelde opleiding. In al deze opleidingen wordt dezelfde leerstof behandeld en zijn eenzelfde aantal lesmomenten. Maar de lesmomenten en de leerstof volgen elkaar sneller op bij de versnelde opleidingen. Vanuit een praktisch oogpunt is het echter niet mogelijk om een indeling volgens niveau te maken; het zou erg stigmatiserend zijn.

De huidige werking met gemengde groepen van 'hoger' of 'lager' geschoolde cursisten heeft bovendien ook voordelen, net zoals gemengde groepen met werkenden en werkzoekenden. Bovendien zorgen gemengde groepen ervoor dat de groepen sneller gevuld zijn en er op die manier minder wachttijden ontstaan voor de kandidaat-ondernemers.

Het resultaat van de opleiding zal echter altijd afhangen van het samenspel tussen de opleiding, de inzet van de kandidaat-ondernemer en de eigenheid van de zaak die hij of zij wil opstarten. Onderstaande quotes tonen dat sommigen niet alle gewenste kennis uit de opleiding kunnen halen.

'De opleiding helpt om cijfers te begrijpen, maar niet om zelf de boekhouding te doen, of een echt financieel plan op te stellen. Met het financieel plan na de opleiding kan je niet naar een bank stappen, dat is niet sterk genoeg. Je moet sowieso een nieuw plan opstellen.'

'De opleiding blijft behoorlijk basis, ze blijft sterk bij de basics en de theorie, zonder veel toepassing naar de praktijk'

'Er wordt ook enkel de nadruk op sommige bedrijfstypes gelegd, bv niet ingaan op vennootschap en wel op eenmanszaak'



3/ Het begeleidingstraject

3.1 Facts and figures

Om de efficiëntie van de trajecten te kunnen beoordelen, zijn er verschillende zaken die in rekening moeten worden genomen. Dit hoofdstuk biedt een overzicht van de kostprijs en de organisatie van de trajecten, terwijl het volgende hoofdstuk de uitstroom en uitval uit de trajecten in kaart brengt. Op die manier kan worden nagegaan welke output voortkomt uit de geïnvesteerde middelen.

De beschrijving van de verschillende trajecten in het vorige deel van dit rapport maakte al duidelijk hoe sterk de inhoudelijke invulling verschilt. Deze paragraaf geeft aan hoe die verscheidenheid zich uit in termen van budgetten. Daarbij is het zoeken naar een geschikte vergelijkingsbasis omdat de kostprijs op verschillende momenten in het traject gemeten kan worden.

- ▶ Op het moment van de intake zodat alle potentiële deelnemers worden meegenomen in de berekening. Een intakegesprek vergt immers ook middelen. De gemiddelde kostprijs die hieruit voortkomt, is evenwel een onderschatting van de gemiddelde kostprijs per traject aangezien niet alle intakegesprekken een positieve uitkomst hebben.
- ▶ Bij de effectieve start van het traject zodat enkel rekening gehouden wordt met alle deelnemers die enige vorm van begeleiding kregen. In dit geval wordt abstractie gemaakt van de potentiële deelnemers die niet voorbij de intake kwamen, maar wel met diegenen die startten – los van het al dan niet succesvol afronden van het traject.
- ▶ Bij de uitstroom zodat de kostprijs per succesvol traject kan berekend worden. Door enkel rekening te houden met de deelnemers die het traject beëindigen en abstractie te maken van de deelnemers die niet voorbij de intake komen of het traject stopzetten, wordt de effectieve kostprijs evenwel onderschat.

In dit rapport wordt de gemiddelde kostprijs berekend voor de effectief gestarte trajecten, o.a. omdat de intakecijfers van de Activiteitencoöperaties voor de beschouwde periode niet geregistreerd zijn in de VDAB-databank. Het biedt ook een proxy voor de effectieve kostprijs van de begeleiding.

Inschatting van de gemiddelde kostprijs per traject

Voor **Ondernemen Werkt** (I, II en III) werd in de projectoproep een gemiddelde kost van 1.100 euro per gestart traject gebudgetteerd. Deze kost wordt benaderd wanneer het toegekende budget wordt verdeeld over het gerealiseerde aantal intakegesprekken⁶. Wanneer er echter wordt voortgegaan op het aantal personen dat effectief toegelaten wordt tot het traject, zien we in Tabel 11 dat de gemiddelde kost per gestart traject daalde over de looptijd van Ondernemen Werkt van 1.500 euro naar 1.250 euro.

Tabel 11 : Gemiddelde kost per traject Ondernemen Werkt

	Ondernemen Werkt I (1/11/2008 - 30/09/2009)	Ondernemen Werkt II (1/10/2009- 31/10/2010)	Ondernemen Werkt III (1/11/2010- 28/02/2013)
Toegekend budget	€648.524,9	€710.600	€1.480.000*
Aantal gestarte deelnemers in de eerste fase van het traject	442	475	1184
Gemiddelde kost per effectief gestart traject van max. 12 maanden (fase 1)	€ 1.467,3	€ 1.496,0	€ 1.250,0

Bron: IDEA Consult op basis van ESF-gegevens

* Voor Ondernemen Werkt III is de finale afrekening nog niet gemaakt waardoor het voorziene budget als criterium wordt genomen.

⁶ Voor Ondernemen Werkt I, II en III vonden respectievelijk 631, 612 en 1.346 intakes plaats. Rekening houdend met het toegekend budget voor de trajecten, resulteert dat in een gemiddelde kost per gestart traject op intakeniveau van €1.027,8 voor OW I, € 1.161,1 voor OW II en € 1.099,6 voor OW III.

Maak werk van je zaak heeft als doel 800 trajecten te realiseren met een budget van 600.000 euro voor de begeleiding en nog eens 400.000 voor de opleidingen van de menukaart. Per traject impliceert dat gemiddeld een bedrag van 1.250 euro, namelijk 750 euro voor de begeleiding + 500 euro voor het rugzakje. Het begeleidingsbudget ligt bijgevolg aanzienlijk lager dan de gemiddelde kost per effectief gestart traject uit de laatste fase van Ondernemen Werkt. Zoals bij de beschrijving van het traject werd opgemerkt, werden de projectmiddelen uitgebreid in de zomer van 2014 omdat de beoogde reeds bereikt werd in juni 2014 terwijl kandidaat-ondernemers zich tot juni 2015 kunnen inschrijven. Er werd nog eens 334.147,31 euro uitgetrokken voor de inzet van personeel voor de begeleiding van minstens 250 bijkomende kandidaat-ondernemers, en analoog ook 125.000 euro voor de besteding van de menukaart.

Het budget dat in de beschouwde periode aan de **Activiteitencoöperaties** werd toegekend, is opgenomen in Tabel 12. Daar waar het toegekende budget van dezelfde grootteorde is als de budgetten van Ondernemen Werkt en Maak Werk van je Zaak, ligt het aantal deelnemers aanzienlijk lager. Dat zorgt ervoor dat de gemiddelde kost per gestart traject hoger is dan in de andere trajecten. Vooral de intensieve begeleiding door de persoonlijke coach verklaart deze tendens. Daarbij moet ook worden aangegeven dat door de looptijd van het traject (18 maanden), de jaarlijkse financiering ook instaat voor de ondersteuning van reeds gestarte trajecten. Dat neemt echter niet weg dat deelnemers voelen dat de middelen voor het traject beperkt zijn. Uit de groepsgesprekken bleek dat deelnemers voelden dat niet alleen de investeringen, maar ook het budget voor gastsprekers en opleidingen zijn grenzen kent.

'Ik had voorgesteld om iemand van Ergo te laten komen spreken, maar dat was financieel niet haalbaar. Toch doen de coaches zeker inspanningen om goede gastsprekers te selecteren.'

Tabel 12 Gemiddelde kost per gestart traject in de Activiteitencoöperaties

	2009	2010	2011	2012	2013
Toegekend budget	572.917	625.000	717.500	747.525	747.525
Aantal gestarte trajecten	154	169	159	143	138
Gemiddelde kost per effectief gestart traject van max. 18 maanden <i>Exclusief terugverdieneffect*</i>	3.720,2	3.698,2	4.512,6	5.227,4	5.416,8
Gemiddelde kost per effectief gestart traject – herschaald naar max. 12 maanden <i>Exclusief terugverdieneffect*</i>	2.480,1	2.465,5	3.008,4	3.484,9	3.611,2

* Vanuit de Activiteitencoöperaties zijn er economische terugverdieneffecten voor de overheid, die men niet uit het oog mag verliezen bij de berekening van de 'objectieve' kost per traject. Concreet betalen de Starterslabo's jaarlijks BTW en belastingen. Bovendien betalen ze ook bedrijfsvoorheffing op de 2 euro-regeling en personenbelasting op de uitgekeerde winst voor de uitgestroomde kandidaat-ondernemers.

Bron: Toegekende budgetten via de Ministeriële Besluiten van de verschillende Activiteitencoöperaties; Aantal gestarte budgetten via het VDAB CVS-systeem Het traject van de Activiteitencoöperaties loopt voor 18 maanden en niet voor 12 maanden zoals Ondernemen Werkt of Maak werk van je zaak. Het aantal lopende trajecten ligt dus steeds hoger dan het aantal effectieve gestarte trajecten per jaar. Aangezien de financiering niet per deelnemer loopt, moet de jaarlijkse financiering ook de lopende trajecten bekostigen. Vanuit dat opzicht kan er ook voor gekozen worden om de gemiddelde kost te berekenen op basis van het aantal actieve begeleidingen. Tabel 13 toont dat de gemiddelde kost per actief traject aanzienlijk lager ligt dan de gemiddelde kost per gestart traject. De kost blijft echter hoger dan de gemiddelde kost per gestart traject bij Ondernemen Werkt.

Tabel 13 Gemiddelde kost per actief traject in de Activiteitencoöperaties

	2010	2011	2012
Toegekend budget	625.000	717.500	747.525
Aantal actieve trajecten	259	286	277
Gemiddelde kost per actief traject*	2.413,1	2.508,7	2.698,6

Bron: Vraag om uitleg Vlaams Parlement - vraag nr. 444 van 15 november 2013



3.2 De organisatie van het traject

De groepsgesprekken met consultants en deelnemers brachten een aantal organisatorische aspecten aan het licht die de respectievelijke trajecten versterken of verzwakken. De voornaamste opmerkingen zijn gerelateerd aan vier topics die elk afzonderlijk kort toegelicht worden:

1. de keuze voor een volledig traject versus de opleiding bedrijfsbeheer;
2. de mate waarin het traject enige risicobescherming biedt;
3. het tempo waarin de deelnemers het traject doorlopen;
4. de vrijstellingen waarvan de deelnemers kunnen genieten of het gebrek eraan.

Trajectvorm. VDAB-consultanten geven aan dat veel werkzoekenden die een eigen zaak willen opstarten enkel bedrijfsbeheer willen volgen. Deelnemers zijn er zich niet altijd van bewust dat er een volledig **traject** aan gekoppeld is. Door de vereisten voor het opstarten van een eigen zaak staat het diploma bedrijfsbeheer hoe dan ook centraal in het traject. Toch wordt de trajectvorm geapprecieerd, zoals onderstaand citaat illustreert.

*'Het is geen gemakkelijke stap om ondernemer te worden, maar dankzij het traject wordt het veel **concreter** en realistischer: je weet beter wat het inhoudt.'*

Risicobescherming. Het opstarten van een eigen zaak gaat met heel wat risico's gepaard, zeker op financieel vlak. Vanuit de Activiteitencoöperaties wordt in zekere mate een vangnet aangeboden om dat risico te beperken. Zo wordt de uitkering van deelnemers na een bepaalde tijd bevroren en draagt de coöperatie ook een deel van het risico voor het opstarten van de zaak. Ze laat bovendien toe om startkapitaal op te bouwen. Men kan er in een relatief veilige omgeving testen of het ondernemersidee werkt en op basis daarvan beslissen of men verder gaat. Uit de groepsgesprekken blijkt dat de Activiteitencoöperaties daardoor potentiële ondernemers bereiken die anders tussen de mazen van het net zouden glippen. Uit de gesprekken bleek dat een minderheid van de deelnemers het zonder het traject via Unizo zou geprobeerd hebben, de rest zou de stap naar ondernemerschap niet gezet hebben.

*'Je leeft 1,5 jaar op een laag inkomen, maar neemt dat er graag bij. Het is de veiligheid en tijd die je jezelf gunt'
'Positief in het traject is dat er geen grote ramp kan gebeuren. Er zit een rem op, je kan aanvoelen hoe het is'
'De coöperatie is een perfect vangnet, ik zou het anders niet doen. Je hebt tenminste geprobeerd'
'Ondernemen, daar is risico aan verbonden en er speelt ook geluk mee, maar je wil anderen niet in gevaar brengen. Een vangnet is echt nodig. Het is essentieel om iets te hebben, ev. een soort lening. Voordien was het alles of niets om de stap te zetten: je moet niet alleen goed zijn, de markt goed kennen, goede klanten hebben (geen bedriegers), als je dat al samen bekijkt... zonder vangnet weegt het risico te zwaar door'
'20 jaar geleden zou ik wellicht zelf de sprong wagen, maar je neemt het risico niet als je huis afbetaald wordt, kinderen studeren, dan is een vangnet nodig. Je spaargeld wordt toch opgegeten, maar maakt het meer aanvaardbaar of ervoor proberen te gaan.'*

Toch is de gepercipieerde veiligheid relatief omdat deelnemers sowieso kosten maken en moeten investeren. Dergelijke uitgaven moeten van het spaargeld van de deelnemers gebeuren. Ze nemen altijd een risico door tijdens de looptijd van het traject (nog) geen inkomen te hebben.

Tempo. Voor sommigen mag het traject sneller gaan, maar anderen merkten op dat ze na enige tijd merkten dat er meer dan verwacht bij komt kijken. Anderzijds wordt ook opgemerkt dat het opstarten van een eigen zaak een proces is dat continue bijgesteld wordt en tijd vergt. De SYNTRA-adviseurs gaven aan dat het belangrijk is om mensen de tijd te geven om uit te zoeken of ondernemerschap iets voor hen is: hebben ze de nodige passie? Zal het financieel lukken? Is het haalbaar? Dat zijn zaken die de deelnemers zelf moeten uitzoeken.

'Soms voel ik me schuldig, ik wil werken – het traject kost de staat veel: het zou beter zijn en minder kosten om de termijn te verkorten en intensiever te begeleiden.'

'Die 18 maanden is geen luxe: tijd nodig om te weten wat je wil en op de markt komen, 't is niet omdat jij staat de zwaaien dat de rest ziet dat je staat te zwaaien. Er is tijd nodig om een weg te vinden in de markt.'

Vrijstellingen. De nood aan tijd om de zaak op te starten verklaart meteen ook waarom deelnemers het niet appreciëren dat ze tijdens het traject worden geacht te blijven solliciteren. Ze vinden het een tijdrovende activiteit die weinig zinvol is omdat ze bezig zijn een eigen zaak op te starten en bijgevolg geen interesse hebben om ergens in loondienst te starten. Analooq is er ook geen vrijstelling van outplacement terwijl een eigen zaak

opgestart wordt. Die vereiste beschikbaarheid op de arbeidsmarkt wordt als een nadeel ervaren. Aangezien Activiteitencoöperaties als een opleidingstraject beschouwd wordt, kennen deelnemers aan dat traject dit probleem niet.

Naast deze algemene opmerkingen, werden er ook trajectspecifieke opmerkingen gemaakt over de Activiteitencoöperaties en Maak Werk van je Zaak doorheen de groepsgesprekken. We zetten de relevante aandachtspunten hieronder op een rij.

- ▶ **Maak Werk van je Zaak:** De administratieve last wordt opgevangen door de SYNTRA-adviseur, maar sommige deelnemers hebben het gevoel dat de administratie nog niet op punt staat – het is een nieuw traject, waardoor het wat zoeken is om op de juiste persoon te vallen die hen kan verder helpen. Niet alle deelnemers kregen bijvoorbeeld dezelfde documenten in dezelfde vorm, wat bij sommigen tot frustraties leidde (wel/niet elektronisch, wel/niet in Word).

Ook het wachten tussen verschillende opleidingen uit de menukaart valt soms tegen, zeker indien men wil instappen bij de Activiteitencoöperaties, maar globaal gezien verkorten de wachttijden door het gebruik van de menukaart. Bovendien wordt het geapprecieerd dat men op korte termijn bij de SYNTRA-adviseur terecht kan. Binnen Maak Werk van je Zaak worden standaard geen wekelijkse sessies voorzien, wat een belangrijk verschil is voor deelnemers die vergelijken met Starterslabo's. In de wachtperiodes tussen opleidingen kunnen sommige kandidaat-ondernemers zich nog wat verloren voelen, zoals blijkt uit onderstaande individuele quotes. Uit de gesprekken bleek echter dat dit niet langer het geval is eenmaal men de opleiding volgt en men de opstart effectief voorbereidt.

'Als je bezig bent, is het wachten, en de termijn loopt'

'Je hebt niet het gevoel dat je er zelf continue constructief mee bezig bent – dat is anders bij Starterslabo, waar je elke week je afspraken hebt.'

- ▶ **Activiteitencoöperatie:** Qua tijdsbesteding wordt de trajectvorm door de deelnemers geapprecieerd:

'Ik ben al een jaar werkloos, maar na een cursus valt het telkens weer stil en moest je zelf veel doen om het weer op gang te trekken – hier is het kader er, maar ik ben het die het moet doen'.

'Je verdoet geen tijd'

'Het toffe van het traject is dat het constant loopt en je kiest of je bepaalde kansen wel of niet grijpt'

Deelnemers hebben wel het gevoel dat er veel cursussen zijn in het begin, maar dat het dan na het financieel plan stilvalt i.p.v. nog steeds 1 of 2 keer per maand samen te komen. Verschillende deelnemers missen intervisiemomenten na de workshops. De coaches geven aan dat er bewust slechts een korte periode intensief gewerkt wordt omdat het meeste leren gebeurt uit de ervaring in de markt. Het traject van de Activiteitencoöperaties is echter ook erg responsief, waardoor intussen in verschillende coöperaties reeds dergelijke intervisiemomenten worden georganiseerd aangezien de vraag ook uit interne evaluaties naar boven is gekomen.

De setting van de coöperatie wordt door de deelnemers effectief als een testomgeving beschouwd, zonder specifiek kader, waarin er organisch kan worden meegegroeid op basis van vragen van de deelnemers. Dat wordt algemeen als een troef van het traject gezien.



3.3 De begeleiding

In alle trajecten vormt de begeleiding van de werkzoekenden de sleutelcomponent om het opstarten van een eigen zaak te ondersteunen. Bij de beschrijving van de trajecten werd reeds duidelijk dat de begeleiding het meest intensief is binnen de Activiteitencoöperaties, waar men het over een 'persoonlijke coach' heeft. In Maak Werk van je Zaak volgt een SYNTRA-'adviseur' de deelnemer binnen het traject op. Hun rol ligt in dezelfde lijn als die van de Unizo-consulenten bij Ondernemen Werkt: binnen het traject staan zij in voor het adviseren en informeren van de deelnemers.

De deelnemers van Maak Werk van je Zaak zien de SYNTRA-adviseur als een 'vuurtoren', een richtingswijzer en motivator die hen wegwijs maakt doorheen het traject. De coaches geven zelf aan dat ze 'informereren, advies geven en begeleiden. Ze kijken waar de deelnemers zich bevinden, stippelen het verdere traject uit door te kijken wat het meest aangewezen is en schrijven hen in voor opleidingen uit de menukaart'. Sommige deelnemers missen persoonlijke coaching, maar iedereen bevestigt dat de adviseur alle informatie doorstuurt die mogelijk interessant is en dat er altijd snel reactie komt op vragen, wat motiverend is.

'Als het goed gaat, hoor je haar niet, als het slecht gaat of je hebt vragen, dan krijg je snel antwoord. Ze is een goed aanspreekpunt. Ze kijkt na wat wel of niet kan, volgde op na bedrijfsbeheer. Plezant als je bij zo iemand komt; iemand die zich niet geëngageerd voordoet, zou tegenzitten. Enthousiasme geeft energie. Eerste contact is begin van uw traject. Duidelijk dat het Starterslabo zou worden, had intake al gehad.'

Toch zijn er ook enkele punten van kritiek bij de begeleiding binnen de oriëntatiefase van Maak Werk van je Zaak. De meest gehoorde bemerking is dat deelnemers van opleiding naar opleiding gestuurd worden, maar weinig tussentijdse opvolging of inhoudelijke ondersteuning krijgen doordat de adviseur hen eerder doorverwijst dan begeleidt. Eén van de deelnemers merkte op dat men binnen het huidige traject zaken volgt die men niet noodzakelijk zou volgen als men ze zelf zou moeten financieren. Dat zorgt er wel voor dat men bezig is, maar het impliceert eveneens dat men zo van het kastje naar de muur gestuurd wordt.

Vanuit VDAB voelt men het verschil met Ondernemen Werkt, waarbij Unizo zelf ruimer op zoek ging naar informatie, ze boden bijvoorbeeld ook hulp bij het zoeken naar een pand. Door het succes van Maak Werk van je Zaak kunnen de adviseurs dat er niet bijnemen. Ze hebben geen tijd om alles zelf uit te zoeken, waardoor men het verschil voelt met de Unizo-coaches die jarenlange ervaring hadden. In vergelijking met de andere trajecten hebben de adviseurs van Maak werk van je zaak dan ook nog de minste ervaring omwille van de recente opstart. Het gebrek aan ervaring neemt echter niet weg dat de geïnterviewde deelnemers erg positief waren over de adviseur die hen begeleidt.

Die positieve evaluatie vonden we ook terug voor de coaches van de Activiteitencoöperaties. Deelnemers prezen de diepgaande begeleiding en goede opvolging, de interactie en het maatwerk. Het persoonlijke en motiverende aspect vinden ze erg belangrijk in de begeleiding.

'De begeleiding is heel persoonlijk, ze weten heel goed wie je bent, er is interesse naar u toe.'

'De coaches blijven je positief benaderen, ook als heel je omgeving zegt: doe het niet.'

Een belangrijke kanttekening bij de begeleiding is dat er zowel bij Unizo als bij de Activiteitencoöperaties meerdere personen ingezet worden per regionale vestiging, terwijl er bij SYNTRA slechts 4 adviseurs zijn voor heel Vlaanderen: 1 per regio. Door het hoge aantal deelnemers aan Maak Werk van je Zaak, zorgt dit ervoor dat de begeleiding die zij kunnen voorzien de facto beperkt is door de beschikbare tijd en middelen.

Ondanks de verschillen in begeleiding zijn er enkele vaststellingen die opgaan voor elk traject.

- ▶ **Afhankelijk van de persoon.** De mate en kwaliteit van begeleiding is volgens de deelnemers sterk afhankelijk van de persoon: de meeste deelnemers hebben erg positieve ervaringen, maar anderen krijgen nauwelijks reactie en zoeken het allemaal zelf uit. De kennis en ervaring van de coach/adviseur spelen daar een belangrijke rol bij. Hoe meer ze thuis zijn in de branche, hoe meer ze de deelnemers vooruit kunnen helpen.
- ▶ **Nood aan klankbord.** Deelnemers hebben niet graag het gevoel er alleen voor te staan. Ze appreciëren een klankbord om hun plannen en ervaringen bij af te toetsen. Dat voelden de Unizo-consulenten reeds bij Ondernemen Werkt en uit zich ook in de andere trajecten.

'Bij Ondernemen Werkt stroomden vaak kandidaten in die het deksel op de neus kregen en eindelijk zelf iets wouden doen. In het traject is het dan belangrijk om hen weer te kunnen motiveren en daarbij is de klankbordfunctie erg belangrijk. Het is belangrijk om in het traject voldoende tijd te voorzien om het verhaal van de mensen te horen.'

- ▶ **Begeleiding via partnerinstelling.** Uit meerdere gesprekken bleek dat de inhoudelijke begeleiding bij Maak Werk van je Zaak (i.t.t. Ondernemen Werkt) meer bij de partners zit. Parallel zoeken deelnemers eerder begeleiding bij iemand van de partnerinstelling dan de adviseur, die vooral instaat voor de doorverwijzing.
- ▶ **Collectieve sessies.** Algemeen vinden deelnemers het motiverend om 'met lotgenoten' te werken, men haalt er energie en ideeën uit omdat men elkaar kan helpen aangezien men met dezelfde twijfels zit. Bovendien worden collectieve sessies als interessante netwerkactiviteiten gezien.

-
- *'Vroeger was alles [in de Activiteitencoöperaties] individueel en was er geen collectief moment. Dan werd het begin collectief. Nu wordt het collectieve tot het einde doorgetrokken op vraag van de deelnemers.'*
 - *'In de periode van de workshops [in de Activiteitencoöperaties] hebben we veel aan elkaar gehad. Je ziet elkaar elke week en volgt elkaar op. Thuis snappen ze het niet'*
-

Vanuit de Activiteitencoöperaties werden enkele aandachtspunten meegegeven m.b.t. de workshops. Enerzijds vonden deelnemers het jammer dat er na de workshops niet meer geïnvesteerd wordt in de groepsdynamiek, waardoor die grotendeels stilvalt. Dit zou echter al in sommige coöperaties zijn gewijzigd. Daarnaast zorgt de grote diversiteit in achtergrond bij de kandidaten en de coaches soms voor problemen.

-
- *'Er werd [tijdens de workshops] op verschillende snelheden gewerkt: soms gaat men het rekken terwijl het op een halve dag kan, terwijl bijvoorbeeld de workshop boekhouden erg intensief was.'*
 - *'Soms is er in de workshop een sfeer van 'nu is het er één waar ik ook niet veel van af weet, maar ik moet hem geven''*
-

- ▶ **Zelfstandigheid aanmoedigen.** Volgens het gedachtegoed van ondernemerschap wordt er veel aangereikt aan de deelnemers, maar ze moeten zelf handelen. Niet alle deelnemers volgen die redenering.

'Je wil de coach vaak niet storen, maar eigenlijk verwacht je wel dat die er zijn'

'Ik had meer begeleiding verwacht, bij een praktische vraag volgt het antwoord 'jullie zijn de ondernemers' ook al zijn deelnemers nog geen volslagen ondernemers'

'Heel realistisch, niets voorgespiegeld, maar wel motiverend, ook al moet je 't uiteindelijk zelf doen. Als jij zegt: het stopt hier, dan stopt dat ook'

Tot slot dient te worden opgemerkt dat meerdere deelnemers erg positief zijn over het participatiefonds. Een deelneemster van Ondernemen Werkt gaf aan dat de echte begeleiding voor haar bij het participatiefonds lag (van daaruit werd aangegeven hoe en wat te factureren). Ze merkte op dat de steun van het participatiefonds ook helpt om banken te overtuigen voor de lening. Een goede doorverwijzing naar de juiste partner voor een startende ondernemer is dus duidelijk ook een troef.



3.4 De betrokken organisaties

Een belangrijk organisatorisch aspect dat tijdens de groepsgesprekken aan bod kwam, betreft het contact met de verschillende partnerorganisaties. Vooral vanuit het traject Maak Werk van je Zaak, dat gebaseerd is op een systeem van doorwijzing tussen verschillende instanties, werden enkele aandachtspunten meegegeven. Zo zou de opeenvolging van gesprekken vooraleer je wordt toegelaten (naast de verplichte intake bij VDAB en SYNTRA kunnen deelnemers ook vrijblijvend infosessies volgen of langsgaan bij Starterslabo) vooral allochtone kandidaat-ondernemers afschrikken. Het wordt ook in twijfel getrokken of alle schakels effectief nodig zijn. Niet iedereen is bijvoorbeeld overtuigd van de meerwaarde van de VDAB-consulent zelfstandig ondernemen aangezien die persoon geen beslissingsrecht heeft en een extra tussenstap in het proces vormt. Anderzijds vragen deelnemers van de Activiteitencoöperaties zich af waarom zij bij SYNTRA moeten langsgaan wanneer bij VDAB al duidelijk is dat men in aanmerking komt voor het traject.

Het grootste punt van kritiek is dat de onderlinge afstemming niet altijd optimaal verloopt. Bij Maak Werk van je Zaak is het de SYNTRA-adviseur die verduidelijkt wat door wie moet gebeuren. Verschillende deelnemers ervaren het als een overload aan informatie waardoor ze het overzicht verliezen. Toch blijven heel wat deelnemers nog met vragen zitten, voornamelijk m.b.t. de evolutie van de werkloosheidsuitkering en de prestaties die ze moeten leveren om de uitkering niet te verliezen (*'Blijven solliciteren, maar niet te goed omdat men niet in loondienst wil werken'*).

'De instanties weten onderling niets van elkaar'

'Er is heel veel verwarring, niemand weet hoe het in elkaar zit'

'Zowel VDAB als RVA weten heel weinig, ze moeten veel opzoeken. Dat valt op: ik heb zelf het initiatief genomen, dus vergeet het maar als je moet geïnformeerd worden'

Algemeen hebben de deelnemers zelf weinig zicht op initiatieven van andere organisaties, bv. het Agentschap Ondernemen (AO). Toch werd één van de geïnterviewde personen doorverwezen naar het Agentschap om deel te nemen aan een wedstrijd. De persoon was bijzonder tevreden over het initiatief.

'Bij AO had ik ook een coach in het kader van Bizz-idee [de wedstrijd]. Dat was soms verwarrend, vb. omdat ze een ander ondernemingsplan als leidraad gebruikten. Uiteindelijk heb ik zelf een plan ineen gestoken met de meest toepasbare aspecten uit de wedstrijd en het traject. Het plan is blijven groeien, het was nuttig - die wedstrijd - omdat het een boost gaf en me verplichtte om zaken zoals de leveranciers concreet te maken.'

4/ Uitstroom en nazorg

De trajecten Ondernemen Werk, Maak Werk van je Zaak en Activiteitencoöperaties zijn er op gericht werkzoekenden te begeleiden bij het opstarten van een eigen zaak. Dat neemt echter niet weg dat het hoofdzakelijk activeringstrajecten zijn, die de transitie van werkzoekenden uit de werkloosheid naar werk willen bewerkstelligen (in loondienst of als zelfstandige). Dit hoofdstuk gaat in op de mate waarin de trajecten een rol spelen op het vlak van activering. Om te kunnen inschatten hoe hoog of laag de uitstroom is, worden de cijfers vergeleken met de globale VDAB-cijfers voor zover die beschikbaar zijn. Het gaat daarbij om de geaggregeerde cijfers per jaar aangezien er geen cijfers per traject beschikbaar zijn.

Wanneer het gaat over de uitstroom uit de trajecten, dient bovendien ook aandacht te worden besteed aan de deelnemers die het traject niet volledig doorlopen. Hun situatie op de arbeidsmarkt helpt het effect van het traject te kunnen inschatten. Vooraleer we de uitstroom bespreken in termen van activering, gaan we daarom eerst in op het profiel van de deelnemers die het traject stopzetten. Daarna wordt besproken hoe verschillende groepen deelnemers het ervan brengen voor het vinden van werk en het opzetten van een activiteit als zelfstandige. De focus ligt daarbij het maken van feitelijke transitie. Dit hoofdstuk gaat m.a.w. niet in op de mate waarin de deelnemers gesensibiliseerd worden over hun opties op de arbeidsmarkt.

4.1 Hoogste kans op uitval bij kwetsbare groepen

De omvang van de groep personen die het traject aanvangen, maar niet beëindigen, is behoorlijk groot:

- ▶ Bij Ondernemen Werkt stopten 1.113 van de 2.486 personen die het traject startten (44,8%);
- ▶ In de Activiteitencoöperaties stopten 153 van de 564 deelnemers vroegtijdig (27,1%).

Hoewel het aandeel deelnemers dat vroegtijdig afhaakt aanzienlijk groter is voor Ondernemen Werkt, dienen de percentages voldoende kritisch te worden benaderd. Uit gesprekken met deelnemers van de Activiteitencoöperaties bleek bijvoorbeeld dat verschillende onder hen het traject blijven volgen, ook al werd doorheen het traject reeds duidelijk dat het niet haalbaar is om een voltijdse activiteit als zelfstandige uit te voeren. Zij willen het beschermd statuut en de faciliteiten van de coöperatie maximaal benutten. Dergelijke redenering komt de efficiëntie en de doeltreffendheid van het traject niet ten goede. Anderzijds zijn er ook deelnemers die vroegtijdig uit het traject stappen omdat ze zich voldoende voorbereid voelen.

-
- ▶ *'Ik ga tot het einde blijven, het traject kan nuttig ingevuld worden'*
 - ▶ *'De markt valt tegen, ik heb al terug gekeken om in loondienst te blijven, maar ga het traject tot het einde opsouperen.'*
 - ▶ *'Het financieel plan toont aan dat de activiteit niet haalbaar is, enkel in bijberoep – er was al een aanzet om er toch mee door te gaan, ik heb zelf 2 maanden getwijfeld. 10 000 euro had ik er al zelf ingestoken. Het spijtige is dat er niet direct een knoop wordt doorgehakt. Ik heb toch doorgezet, want had er al budget voor uitgetrokken.'*
 - ▶ *'Er zouden sneller knopen moeten doorgehakt worden op basis van het financieel plan – je zet toch nog door omdat je de kans hebt, wat wel spijtig is ten koste van andere mensen'*
-

De positieve ervaringen van het traject kunnen er evenwel voor zorgen dat deelnemers die uit het traject stappen er naast een job in loondienst ook een zelfstandige activiteit op nahouden. Zo merkten de AC-coaches op dat er veel mensen zijn die merken dat ze niet kunnen leven van de eigen zaak, maar die wel aanvoelen dat het iets voor hen is en door het traject zich toch gesterkt voelen om het te proberen uit te bouwen. Het stopzetten van een traject mag bijgevolg niet automatisch als een negatief resultaat gezien worden. De trajecten laten toe om deelnemers in contact te brengen met zelfstandig ondernemerschap. Wanneer zij doorheen het proces merken dat het niets voor hen is en er bewust voor kiezen om een ander loopbaanpad te bewandelen, kan dat in termen van activering ook als een succes gezien worden. Zeker als het een faillissement kan sparen.

De gegevens die werden geregistreerd in het kader van Ondernemen Werkt en de Activiteitencoöperaties laten toe om via een logistische regressie na te gaan welke deelnemers meer/minder kans maken om uit het traject te stappen. Voor Maak Werk van je Zaak is dergelijke analyse nog niet mogelijk aangezien de meeste deelnemers de tweede begeleidingsfase nog moeten aanvatten.

Tabel 14 toont de resultaten van de logistische regressie die werd uitgevoerd op de gegevens van de deelnemers van Ondernemen Werkt. Dezelfde analyse werd uitgevoerd op de data van de Activiteitencoöperaties, maar dat



regressiemodel bleek niet significant te zijn. De resultaten geven duidelijk aan dat de kans om tijdens het traject te stoppen significant hoger is bij personen met een arbeidshandicap en allochtone kandidaat-ondernemers, maar ook bij jongeren en laaggeschoolden. Het zijn bijgevolg de groepen die het traditioneel moeilijk hebben op de arbeidsmarkt, die vroegtijdig uit het traject stappen. De precieze reden voor de stopzetting werd niet geregistreerd ; ze kan bijgevolg zowel positief (werk vinden, een eigen zaak starten), als negatief zijn (een baan in loondienst zoeken, zich terugtrekken uit de arbeidsmarkt). Ook uit de interviews bleek dat het niet noodzakelijk een negatief verhaal hoeft te zijn.

'Na terugkeer bij VDAB [als de eigen zaak niet van de grond komt] willen de deelnemers vaak heel snel terug opnieuw aan het werk. Ze hebben veel risico genomen en zijn blij dat ze opnieuw opgevangen worden en kunnen met beter gevoel zeggen dat het niets voor hen is. Of ze maken het onderscheid tussen hoofdberoep en bijberoep; in dat geval is er een win-win.'

Tabel 14 Resultaten van de logistische regressie om de kans te schatten op stoppen tijdens het traject bij deelnemers van Ondernemen Werkt.

	B	SE
Intercept	0,34 **	0,11
Vrouw	0,15	0.10
Arbeidshandicap	0,76 ***	0.22
Allochtoon	0,74 ***	0.13
50plus^a	0,36 (*)	0.18
jonger dan 25^a	0,30 *	0.15
Middengeschoold^b	-0,35 **	0.11
Hooggeschoold^b	-0,83 ***	0.12
6 tot 11 maanden werkloos^c	-0,03	0.11
Minstens 1 jaar werkloos^c	0,09	0.11

Nota. *** p<.001, ** p <0.01, * p<0.05, (*) p<0.10

Referentiegroepen. ^a personen tussen 25 en 50 jaar; ^b laaggeschoolden; ^c personen die minder dan 6 maanden werkloos zijn
B is de niet-gestandaardiseerde schatting volgens de maximum likelihood-methode ; SE geeft de standaarddeviatie weer.

4.2 Trajecten leiden naar werk en zelfstandig ondernemerschap

Zowel voor Ondernemen Werkt als voor de Activiteitencoöperaties kan worden nagegaan in welke mate de deelnemers uitstromen naar werk en naar zelfstandig ondernemerschap⁷. Tabel 15 toont de uitstroombepalingen voor beide trajecten. Een belangrijk aandachtspunt bij de tabel is het verschil in tijdstip van de uitstroombepaling.

- ▶ Bij **Ondernemen Werkt** werd de uitstroom gemeten na de uitvoering van de eerste fase van het traject, m.a.w. max. 6 maanden na aanvang van het traject. Aangezien het traject max. 1 jaar duurt, gebeurt de uitstroombepaling na 6 maanden bijgevolg bij de meeste deelnemers op het einde van het traject. De meting na 18 maanden geeft de situatie weer 1 jaar na afloop van het traject.
- ▶ Bij de **Activiteitencoöperaties** wordt de uitstroom gemeten nadat het traject werd afgerond, m.a.w. max. 18 maanden na aanvang van het traject. Om de situatie te kennen 1 jaar na afloop van het traject, moet bijgevolg worden gekeken naar de meting na 12 maanden.

De percentages in Tabel 15 geven een eerste beeld van de succesgraad van het traject. Toch moeten zij met de nodige voorzichtigheid worden benaderd aangezien de deelnemersaantallen van de Activiteitencoöperaties slechts een fractie zijn van de aantallen van Ondernemen Werkt, waardoor ze niet rechtstreeks vergeleken kunnen worden. De cijfers geven wel een beeld van de grootteorde van de activeringsgraad. De algemene uitstroombepalingen van VDAB vormen daarbij een interessante benchmark, ook al zijn zowel het profiel van de deelnemers als de invulling van de trajecten erg divers. Aangezien er vóór 2011 een andere methode werd toegepast voor het meten van de uitstroom beperken we ons in deze evaluatie tot de eindresultaten van 2011 (55,1%), 2012 (52,6%) en 2013 (49,6%), telkens gemeten 12 maanden na instroom in de werkloosheid. Over de drie jaren heen vormt dat een gemiddeld uitstroombepaling van 52,4%.

⁷ Voor Maak Werk van je Zaak waren op het moment van de evaluatie nog geen uitstroombepalingen bekend.

Zowel voor Ondernemen Werkt (83,7%) als voor de Activiteitencoöperaties (74%) blijkt de uitstroom naar werk 1 jaar na afloop van het traject aanzienlijk hoger te zijn dan de globale uitstroom die VDAB monitort bij alle werkzoekenden (52,4%). De Activiteitencoöperaties halen daarbij ook vlot de vooropgestelde doelstelling om 60% van de deelnemers naar werk te begeleiden. Als het gaat om lange termijn resultaten hebben de AC-coaches het gevoel dat het succes gelijkaardig zal zijn met dat van de andere starters, maar dat het wel om een groep gaat die anders waarschijnlijk niet was gestart. Bovendien is het voor de coöperaties ook een succes als iemand niet opstart, maar dat bewust niet doet. Deelnemers leren via het traject immers wat wel/niet kan en appreciëren dat ook in het traject. Daarnaast hebben deelnemers van Ondernemen Werkt het gevoel dat ze zonder het traject trager gestart zouden zijn.

Voor de uitstroom naar zelfstandig ondernemerschap, zou van de vooropgestelde 60% deelnemers die vanuit de Activiteitencoöperaties naar werk doorstromen, 25% een zelfstandige activiteit moeten opstarten. Binnen de beschouwde periode hebben de Activiteitencoöperaties deze doelstelling ruimschoots gehaald. Tabel 15 toont immers dat ruim de helft van de volledige groep deelnemers uitstroomt naar zelfstandig ondernemerschap, terwijl zo'n 75% uitstroomt naar werk. Zowel op kortere als langere termijn, impliceert dit dat van de 75% deelnemers die uitstromen naar werk, 73% een zelfstandige activiteit opstart. Analoog fluctueert het percentage bij Ondernemen Werkt rond de 80% (vb. na 12 maanden: 66,6% zelfstandigen op 81,3% die uitstromen naar werk geeft een percentage van 81,9%). Op de volledige groep deelnemers gaat het om een percentage uitstroom naar zelfstandig ondernemerschap van ruim 60%, waarmee de doelstelling van 25% ruim gerealiseerd wordt.

Tabel 15 toont dat de uitstroom van deelnemers die behoren tot een kansengroep bij Ondernemen Werkt even hoog is als de algemene uitstroom en dit zowel naar werk als naar zelfstandig ondernemerschap. Bij de Activiteitencoöperaties lijkt de uitstroom van de kansengroepen iets lager te liggen, maar verder in dit rapport tonen de regressieresultaten in Tabel 18 dat het behoren tot (minstens) één van de kansengroepen de kans op het vinden van werk niet hypothekeert bij deelnemers die het traject doorliepen. Wanneer het gaat over het opstarten van een eigen zaak, blijken vooral deelnemers van allochtone origine en laaggeschoolden het moeilijker te hebben om een zelfstandige activiteit op te starten.

Tabel 15 Percentage uitstroom naar werk en zelfstandig ondernemerschap

		OW fase 1 (max 6 mnd na start)			AC (max. 18 mnd na start)	
		Percentage	Aantal	Percentage	Aantal	
Deelnemers die het traject hebben doorlopen	Uitstroom naar werk	6 maand	73,6%	865	74,6%	410
		12 maand	81,3%	770	74,0%	365
		18 maand	83,7%	674	75,6%	311
	Uitstroom naar zelfstandig ondernemerschap	6 maand	61,4%	865	54,1%	410
		12 maand	66,6%	770	54,5%	365
		18 maand	63,8%	674	55,3%	311
Kansengroepen die het trajecten hebben doorlopen	Uitstroom naar werk	6 maand	74,1%	370	64,1%	117
		12 maand	79,4%	344	65,1%	109
		18 maand	82,4%	306	66,3%	95
	Uitstroom naar zelfstandig ondernemerschap	6 maand	62,2%	370	38,5%	117
		12 maand	64,2%	344	38,5%	109
		18 maand	62,4%	306	42,1%	95
Deelnemers die het traject hebben stopgezet	Uitstroom naar werk	6 maand	46,5%	1.133	42,5%	153
		12 maand	55,8%	987	47,2%	142
		18 maand	57,8%	824	56,3%	126
	Uitstroom naar zelfstandig ondernemerschap	6 maand	10,7%	1.133	18,3%	153
		12 maand	13,8%	987	19,7%	142
		18 maand	15,0%	824	24,6%	126



De uitstroomcijfers naar werk stemmen voor deelnemers die het traject startten, maar vroegtijdig stopzetten, overeen met de algemene VDAB-cijfers. Zoals eerder werd opgemerkt, werd de reden tot stopzetting niet geregistreerd. De uitstroomcijfers tonen dat een minderheid van deze groep deelnemers aan de trajecten een eigen zaak opstartten, en dit in beide trajecten. De meerderheid stuurt zijn of haar loopbaan bijgevolg een andere richting uit, wat aangeeft dat deelnemers vooral om negatieve redenen uit het traject stappen, eerder dan om het voortijdig opstarten van de eigen zaak.

De groep deelnemers die uitstromen naar zelfstandig ondernemerschap kan op zijn beurt verder worden opgedeeld in twee grote groepen: zij die de activiteit in hoofdberoep uitoefenen en zij die zelfstandige in bijberoep zijn. Als bijlage van dit rapport zijn de uitstroomcijfers in detail beschreven. Tabel 16 vat de cijfers samen van het aandeel starters in hoofdberoep. Op basis van de gegevens wordt duidelijk dat – in lijn met de instapcriteria van Ondernemen Werkt – nagenoeg 9 op de 10 deelnemers de zelfstandige activiteit in hoofdberoep uitoefenen. Bij de Activiteitencoöperaties gaat het om ruim 2 op 3 deelnemers.

Tabel 16 Aandeel deelnemers dat uitstroomt naar een zelfstandige activiteit in hoofdberoep

	Ondernemen Werkt			Activiteitencoöperaties		
	Totale uitstroom naar zelfstandig ondernemerschap	Uitstroom naar een activiteit in hoofdberoep	Aandeel starters in hoofdberoep	Totale uitstroom naar zelfstandig ondernemerschap	Uitstroom naar een activiteit in hoofdberoep	Aandeel starters in hoofdberoep
Na 6 maanden	61,4%	56,0%	91%	54,1%	38,8%	72%
Na 12 maanden	66,6%	58,8%	88%	54,5%	36,2%	66%
Na 18 maanden	63,8%	55,3%	87%	55,5%	37,9%	69%

Aan de keerzijde van de medaille is de groep deelnemers die niet aan het werk is een jaar na afloop van het traject relatief groot: om en bij de 16% bij Ondernemen Werkt en ongeveer 26% van de deelnemers bij de Activiteitencoöperaties. De cijfers laten echter niet toe na te gaan welke arbeidsmarkttransities de personen in kwestie in dat jaar maakten; het gaat om een momentopname. Bovendien is het mogelijk dat een aantal personen er bewust voor koos (of bv. door gezondheidsredenen werd gedwongen) de arbeidsmarkt te verlaten. Aangezien dergelijke informatie niet geregistreerd wordt, kan er in deze evaluatie niet worden op ingegaan. Het is wel mogelijk om na te gaan welke meetbare criteria (zoals demografische kenmerken of het al dan niet beëindigen van het traject) de kans op het vinden van werk of het starten van een eigen zaak verhogen. Via een aantal logistische regressies gaan we na welke profielen het meest (en bijgevolg ook welke wie het minst) succesvol zijn in termen van activering.

Ondernemen Werkt

Tabel 17 focust op de uitstroom uit Ondernemen Werkt, gemeten 12 en 18 maanden nadat deelnemers de eerste fase van het traject doorliepen, wat m.a.w. neerkomt op 6 maanden en 1 jaar na afloop van het traject voor deelnemers die het volledige traject van 1 jaar doorliepen. Zowel de kans op werk als de kans op het starten als zelfstandige werden geschat voor vier groepen:

1. Alle ingestroomde deelnemers
2. Kandidaat-ondernemers die werden geweigerd of doorverwezen naar AC
3. Deelnemers die het volledige traject doorliepen
4. Deelnemers die het traject vroegtijdig stopzetten

De resultaten tonen duidelijk aan dat deelname aan het traject een sterk positief effect heeft op de kans om werk te vinden en op de kans om als zelfstandige te starten. Op basis van de gebruikte gegevens is het in dit model echter niet mogelijk om uit te maken of er een selectie-effect of een inhoudelijk effect speelt. We kunnen m.a.w. niet uitmaken of deelname aan Ondernemen Werkt zo'n sterk positief effect heeft omdat het de sterkere profielen kunnen zijn die de selectie halen, of omdat het traject de deelnemers de nodige bagage verschaft om een job te vinden of een zaak als zelfstandige te starten.

Toch stellen we vast dat de traditionele kansengroepen het algemeen moeilijker hebben, net als de langdurig werklozen. Het effect van de scholingsgraad is evenwel beperkt. Het diplomaniveau heeft een positief effect op de kans om een eigen zaak op te starten als men werd doorverwezen of als men stopte nadat men werd

toegelaten. Met betrekking tot de kansengroepen is het opvallend dat het hebben van een arbeidshandicap geen negatief effect heeft als men het traject kan afronden. Anderzijds gaat er vooral bij de deelnemers die het traject afronden, een negatief effect uit van langdurige werkloosheid. In deze groep hebben ook vrouwen het moeilijker om werk te vinden of een zelfstandige activiteit op te zetten. Bij de deelnemers die het traject stopzetten, spelen andere profielkenmerken een rol. Zo gaat er een negatief effect uit van het hebben van een allochtone origine, maar ook van leeftijd wanneer het gaat om de kans op het vinden van werk.

Activiteitencoöperaties

Tabel 18 toont de regressieresultaten voor de uitstroom uit de Activiteitencoöperaties. De arbeidsmarktpositie werd gemeten op respectievelijk 6 en 12 maanden na afloop van het traject. Net als bij de analyse van Ondernemen Werkt, werden de kans op werk en de kans op het starten van een zelfstandige activiteit geschat voor verschillende groepen:

1. Alle kandidaat-ondernemers die instromen in het traject
2. Deelnemers die het traject afronden
3. Deelnemers die het traject vroegtijdig stopzetten

Aangezien het regressiemodel geschat op basis van de gegevens van de deelnemers die het traject vroegtijdig stopzetten niet significant bleek, zijn de resultaten niet opgenomen in Tabel 18.

Net als bij Ondernemen Werkt geven de regressieresultaten duidelijk aan dat het volgen van het traject een positief effect heeft op het vlak van activering, zowel voor het vinden van werk als voor het starten van een eigen zaak. Bovendien laat het behoren tot één van de kansengroepen zich minder voelen voor het vinden van werk dan bij de deelnemers aan Ondernemen Werkt. Enkel het hebben van een arbeidshandicap laat zich op langere termijn voelen voor het vinden van werk. De demografische kenmerken spelen een sterkere rol wanneer het gaat om het starten als zelfstandige; dan gaat er ook een effect uit van het hebben van een allochtone afkomst en van het diplomaniveau. Een opvallende vaststelling is dat het behoren tot één van de kansengroepen geen rol speelt voor het vinden van werk bij kandidaten die het volledige traject doorliepen. Voor het opstarten van een eigen zaak is dat niet het geval. Personen met een arbeidshandicap, allochtone ondernemers en laaggeschoolden kijken aan tegen een lagere kans om te starten.

Tabel 17 Logistische regressie op basis van de beschikbare VDAB-gegevens voor Ondernemen Werkt, gemeten na fase 1 (max. 6 maanden na instroom)

	Alle ingestroomde kandidaten				Kandidaten die werden geweigerd of doorverwezen naar AC				
	Kans op werk		Starten als zelfstandige		Kans op werk		Starten als zelfstandige		
	Na 12 maanden N=2.232	Na 18 maanden N=1.917	Na 12 maanden N=2.232	Na 18 maanden N=1.917	Na 12 maanden N=475	Na 18 maanden N=419	Na 12 maanden N=475	Na 18 maanden N=419	
Intercept	0,42 ***	0,71 ***	-15,98 ***	-14,13 ***	0,11	0,79 **	-2,38 ***		
Traject	1,307 ***	1,348 ***	2,498 ***	2,245 ***					
Vrouw	-0,21 *	-0,30 **	-0,44 ***	-0,32 **	-0,35 (*)	-0,23	-0,23		
Arbeidshandicap	-0,69 ***	-0,61 **	-0,66 *	-0,57 *	-0,96 **	-0,11 **	-1,08		
Allochtoon	-0,29 *	-0,50 ***	-0,60 ***	-0,51 **	-0,05	-0,48 *	-0,61		
50plus	-0,52 **	-0,83 ***	0,00	-0,18	-0,46	-0,83 *	0,39		
jonger dan 25	0,30 *	0,27 (*)	-0,19	-0,15	0,25	0,27	-0,31		Insignificant model
Middengeschoold	0,16	0,05	0,35 **	0,18	0,13	-0,13	0,83 *		
Hooggeschoold	0,26 *	0,21	0,54 ***	0,41 **	0,30	-0,07	0,98 *		
6 tot 11 maanden werkloos	-0,36 **	-0,30 *	-0,38 **	-0,42 **	-0,35	-0,45 (*)	0,01		
Minstens 1 jaar werkloos	-0,45 ***	-0,52 ***	-0,39 **	-0,35 *	-0,23	-0,56 *	0,19		
Kandidaten die het volledige traject doorlopen				Kandidaten die het traject stopzetten					
	Kans op werk		Starten als zelfstandige		Kans op werk		Starten als zelfstandige		
	Na 12 maanden N=770	Na 18 maanden N=674	Na 12 maanden N=770	Na 18 maanden N=674	Na 12 maanden N=987	Na 18 maanden N=824	Na 12 maanden N=987	Na 18 maanden N=824	
Intercept	2,08 ***	2,31 ***	1,12 ***	1,05 ***	0,36 *	0,55 ***	-1,62 ***	-1,64 ***	
Vrouw	-0,42 *	-0,59 **	-0,43 **	-0,43 *	-0,03	-0,19	-0,53 *	-0,25	
Arbeidshandicap	-0,30	0,70	-0,21	0,09	-0,62 *	-0,54 *	-1,12 *	-1,07 *	
Allochtoon	-0,77 **	-0,57 (*)	-0,42 (*)	-0,29	-0,23	-0,51 **	-0,82 **	-0,74 **	
50plus	0,23	-0,71 (*)	0,05	-0,08	-0,91 ***	-0,95 **	-0,39	-0,51	
jonger dan 25	0,21	-0,42	0,05	-0,31	0,34 (*)	0,51 *	-0,36	0,17	
Middengeschoold	-0,14	0,02	0,09	0,07	0,33 *	0,17	0,55 *	0,27	
Hooggeschoold	0,22	0,17	0,36 (*)	0,22	0,29	0,39 (*)	0,65 *	0,64 *	
6 tot 11 maanden werkloos	-0,51 *	-0,41	-0,51 **	-0,52 **	-0,26	-0,17	-0,39	-0,31	
Minstens 1 jaar werkloos	-0,67 **	-0,66 *	-0,72 ***	-0,67 ***	-0,40 *	-0,41 *	-0,14	0,08	



Tabel 18 Logistische regressie op administratieve gegevens van de deelnemers van de Activiteitscoöperaties, gemeten na afloop van het traject

Alle ingestroomde kandidaten					
	Kans op werk		Starten als zelfstandige		
	Na 6 maanden N=411	Na 12 maanden N=365	Na 6 maanden N=411	Na 12 maanden N=365	
Intercept	-0,36	0,02	-2,04 ***	-1,85 ***	
Traject	1,38 ***	1,12 ***	1,67 ***	1,62 ***	
Geslacht	-0,16	-0,21	-0,03	0,02	
Arbeidshandicap	-0,57	-1,23 **	-0,90 (*)	-1,35 *	
Allochtoon	-0,58	-0,16	-0,89 *	-1,26 *	
50plus	-0,15	-0,12	0,13	0,16	
jonger dan 25	0,87	1,96 (*)	0,02	0,25	
Middengeschoold	-0,22	-0,43	0,16	-0,01	
Hooggeschoold	0,29	0,31	0,93 **	0,87 *	
6 tot 11 maanden werkloos	0,28	0,16	0,21	0,32	
Minstens 1 jaar werkloos	0,11	0,03	-0,07	-0,21	

Kandidaten die het volledige traject doorlopen					
	Kans op werk		Starten als zelfstandige		
	Na 6 maanden N=153	Na 12 maanden N=142	Na 6 maanden N=153	Na 12 maanden N=142	
Intercept	0,92 *		-0,51	-0,35	
Geslacht	-0,29		-0,07	-0,05	
Arbeidshandicap	-0,78		-0,62	-1,12 *	
Allochtoon	-0,63		-0,96 *	-1,44 **	
50plus	-0,37		-0,02	-0,02	
jonger dan 25	0,88	Insignificant model	-0,15	-0,02	
Middengeschoold	0,04		0,35	0,23	
Hooggeschoold	0,75 (*)		1,10 **	1,03 **	
6 tot 11 maanden werkloos	0,15		0,24	0,35	
Minstens 1 jaar werkloos	-0,07		-0,07	-0,20	



4.3 Aandacht voor nazorg is beperkt

Zowel bij Ondernemen Werkt, de Activiteitencoöperaties als Maak Werk van je Zaak stopt de formele begeleiding wanneer het traject afgelopen is. Het opstarten van een eigen zaak gebeurt echter met vallen en opstaan, waardoor de kans reëel is dat een aantal deelnemers ook na afloop van het traject bepaalde initiatieven op het vlak van nazorg zouden kunnen appreciëren. Aangezien de deelnemers die werden geïnterviewd het traject nog niet beëindigd hadden, kunnen zij onmogelijk inschatten in welke mate er nood is aan enige vorm van opvolging.

Bij de consultants zijn de meningen verdeeld.

- ▶ Bij Ondernemen Werkt zagen de adviseurs de deelnemers niet terug na het traject, ook al was er de mogelijkheid voor een gratis gesprek. Dat doet vermoeden dat de deelnemers zich na het afronden van het traject voldoende sterk voelen om alleen verder te gaan.
- ▶ Bij de Activiteitencoöperaties gaf men aan dat nazorg van alle deelnemers onmogelijk is om nog in de drukke agenda te krijgen. Toch geven sommige adviseurs nog advies wanneer voormalige deelnemers met een vraag komen. Het gaat dan echter om individuele gevallen. In sommige coöperaties worden gestarte deelnemers ook uitgenodigd om te spreken voor de nieuwe deelnemers.
- ▶ VDAB-consulenten vinden het niet altijd evident om de deelnemers op te volgen en bijvoorbeeld te weten wie stopt, wat wel belangrijk is omdat die persoon weer door hen moet opgevolgd worden. In sommige regio's verloopt dat vlotter dan in andere. Volgens hen kan nazorg een faillissement voorkomen:

'ze [de deelnemers] hebben iets langer financiële begeleiding nodig. Voor sommige doelgroepen is het heel moeilijk om vol te houden als zelfstandige'



Conclusies en aanbevelingen

Ondernemerschap wordt traditioneel gezien als potentiële motor van economische en maatschappelijke innovatie, industriële verjonging, aanjager van economische groei en bron van nieuwe werkgelegenheid. Het toeleiden van werkzoekenden naar ondernemerschap is vanuit dat perspectief een win-winsituatie: het doet werkzoekenden uitstromen uit de werkloosheid en maakt het mogelijk dat ze op termijn zelf nieuwe medewerkers aanwerven. Dergelijke transitie vergt enige begeleiding, die vanuit de Vlaamse overheid wordt ondersteund via diverse begeleidingstrajecten. Vanuit de bevoegdheid Werk gaat het om het ESF-project Ondernemen Werkt, dat in 2013 werd opgevolgd door het ESF-project Maak Werk van je Zaak. Vanuit Sociale Economie gaat het om de Activiteitencoöperaties, die sinds 2013 werden omgedoopt tot Starterslabo's. Zoals bepaald in de Beleidsnota WSE zijn deze trajecten aan een evaluatie toe. Deze evaluatie omvat zowel een resultaatsevaluatie als een procesevaluatie van de organisatie en de wijze van uitvoering van de trajecten naar ondernemerschap. Via deze analyse kan worden toegewerkt naar een structureel traject om werkzoekenden toe te leiden naar ondernemerschap, i.p.v. projectmatig tewerk te gaan. Het Regeerakkoord 2014-2019 van de Vlaamse regering onderlijnt immers de noodzaak en de intentie om in te zetten op ondernemerschap:

"Om de duurzame economische groei en de welvaart in Vlaanderen te bestendigen, versterken we innovatie en ondernemerschap als de economische grondstroom in Vlaanderen. ... Een innovatieve economische dynamiek is gestoeld op een ondernemende cultuur. Het zijn ondernemers die kennis en technologie omzetten in producten en naar de klant brengen. Zonder ondernemerschap is er geen waardecreatie en zijn er geen jobs. We zullen een ondernemende cultuur stimuleren met meer waardering voor de economische en maatschappelijke impact van KMO's. We promoten een ondernemerschap, meer starters en meer kennisgedrevenheid en doorgroei. We ondersteunen KMO's in cruciale levensfasen en zorgen er ook voor dat falen geen stigma is. We voeren een omkaderend beleid voor ondernemerscompetenties, bedrijventerreinen en levendige winkelkernen. De Vlaamse Regering blijft inzetten op opleidingen naar ondernemerschap"

De evaluatie werd gestructureerd volgens vier aspecten die in elk traject aan bod komen, namelijk:

- ▶ De instroom van geïnteresseerde werkzoekenden
- ▶ Het meten en verbeteren van de nodige competenties
- ▶ De organisatie en begeleiding doorheen het traject
- ▶ De uitstroom en nazorg

Elk van deze aspecten werd afzonderlijk geëvalueerd aan de hand van de verzamelde informatie voor Ondernemen Werkt, Maak Werk van je Zaak en de Activiteitencoöperaties. De evaluatie is gebaseerd op beschikbare cijfergegevens en informatie verkregen via de interviews en groepsgesprekken. Aangezien Maak Werk van je Zaak pas van start ging in oktober 2013, was voor deze evaluatie enkel informatie beschikbaar m.b.t. de oriënteringsfase. De ervaring van Ondernemen Werkt leert bovendien dat het enkele jaren duurt om het traject op punt te stellen. Tijdens de evaluatieperiode werden reeds een aantal aanpassingen gemaakt aan het traject Maak Werk van je Zaak, bijvoorbeeld op het vlak van communicatie. De ervaringen van de eerste lichte deelnemers – die voor deze evaluatie werden geïnterviewd – moeten bijgevolg vanuit het juiste perspectief benaderd worden. De conclusies en aanbevelingen bouwen voort op hun ervaringen, terwijl in het achterhoofd wordt gehouden dat het traject over de resterende looptijd verder kan groeien.

We bespreken de voornaamste conclusies en aanbevelingen volgens het stramien van het rapport. In eerste instantie wordt aangegeven wat de succesfactoren en aandachtspunten zijn op het vlak van instroom en het meten en verbeteren van de competenties. Daarna worden de huidige begeleidingstrajecten onder de loep genomen, zowel procesmatig m.b.t. efficiëntie, de organisatie van de trajecten en de begeleiding ten dienste van de werkzoekenden, als resultaatgericht m.b.t. de uitstroom en de doeltreffendheid van de trajecten. **Op basis van de leereffecten worden een aantal componenten aangereikt die kunnen bijdragen tot het succes van toekomstige, structurele trajecten. We baseren ons daarbij op de resultaten van de groepsgesprekken, de analyse van de administratieve gegevens en de workshop met diverse stakeholders.**



1/ Instroom in het traject

1.1 Voornaamste vaststellingen

VDAB speelt een cruciale rol in de toeleiding van de kandidaten, vooral wegens de beperkte bekendheid van de trajecten. Geïnteresseerden blijken ook hun weg te vinden naar Unizo, die hen dan naar VDAB doorstuurt. Als geïnteresseerde kandidaten aan de nodige voorwaarden voldoen, komen ze via VDAB terecht bij SYNTRA, die hen dan opnieuw naar Unizo kan doorsturen. Bovendien is de rol van de VDAB-consulenten gewijzigd sinds de inwerkingtreding van Maak Werk van je Zaak: in tegenstelling tot voorheen, kunnen de consulenten geen werkzoekenden rechtstreeks doorverwijzen naar de Activiteitencoöperaties – het is de SYNTRA-adviseur die de formele intake doet. Bij dat doorschuifstelsel, staat het praktisch aspect van de administratieve registratie centraal, eerder dan de klant, die meermaals doorverwezen wordt tussen organisaties. Een vereenvoudiging lijkt dan ook aangewezen, temeer daar de coaches van de Activiteitencoöperaties geen verschil in instroom voelen, hoewel er een extra schakel in het proces is.

Een transparante communicatie naar potentiële ondernemers onder de werkzoekenden is cruciaal om een goede instroom te realiseren. Doorheen de evaluatie bleek dat de trajecten erg weinig gekend zijn, zowel bij werkzoekenden als bij partnerinstellingen, wat de goede toeleiding en uitvoering van de trajecten in het gedrang kan brengen. Dit werd onder andere toegeschreven aan de projectmatige aanpak; bij de lancering van een nieuw traject vergt het enige tijd om naambekendheid uit te bouwen. Via de communicatie worden ook belangrijke signalen gegeven aan de werkzoekenden. In het geval van de Activiteitencoöperaties wordt bijvoorbeeld duidelijk gesteld dat de deelnemers minstens 6 maanden werkzoekend moeten zijn. Personen die in de werkloosheid terechtkomen en een eigen zaak willen opstarten, kijken bijgevolg aan tegen een wachttijd vooraleer ze in het traject kunnen terechtkomen. Dergelijke aanpak is niet zonder risico, het instellen van een wachttijd geeft het signaal dat het traject – en bij uitbreiding ondernemerschap – een second best-oplossing is. Het kan niet de bedoeling zijn om werkzoekenden te stimuleren om eerst andere paden te verkennen vooraleer ze de stap naar ondernemerschap zetten als ze dat in de beschermde context van een Activiteitencoöperatie wensen te doen. Dergelijke wachttijd is immers niet aanwezig in het traject Maak Werk van je Zaak.

In lijn met andere initiatieven gericht op het stimuleren van ondernemerschap, zijn vooral de kansgroepen ondervetegenwoordigd in de trajecten. Een profielanalyse op basis van VDAB-gegevens, leert dat vijftigplussers, laaggeschoolden, personen met een arbeidshandicap en allochtonen sterker vertegenwoordigd zijn in de werkloosheid dan in de trajecten naar ondernemerschap. Op basis van de beschikbare informatie is het echter niet mogelijk om na te gaan in welke mate deze groepen moeilijker toegang hebben tot de trajecten of minder interesse tonen om de stap te zetten naar ondernemerschap.

De Activiteitencoöperaties krijgen per Ministerieel Besluit een aantal streefcijfers opgelegd voor de vertegenwoordiging van kansgroepen in de deelnemers van het traject. Toch zijn er ondanks de streefcijfers opvallend minder laaggeschoolden en allochtonen in het traject van de Activiteitencoöperaties. Het telt ook meer vrouwelijke deelnemers dan Ondernemen Werkt en Maak Werk van je Zaak, wat mogelijk toe te schrijven is aan het beschermde karakter van het traject. Dit ligt in lijn met de algemene ervaring dat het doorgaans de meer onzekere, risicoaverse personen zijn die bij de Activiteitencoöperaties terechtkomen.

1.2 Aanbevelingen naar de toekomst toe

- ▶ **Sleutelrol voor VDAB in de toeleiding van werkzoekenden.** VDAB is en blijft de specialist voor het begeleiden van werkzoekenden, met experts inzake ondernemerschap. De consulenten weten wat er speelt bij geïnteresseerde kandidaat-ondernemers en wie voldoende 'rijp' is voor ondernemerschap.
- ▶ **Duidelijke afbakening van de doelgroepen voor de verschillende trajecten.** Vanuit de Sociale Economie kregen de Activiteitencoöperaties een aantal streefcijfers opgelegd m.b.t. het bereiken van deelnemers uit de kansgroepen. Terzelfdertijd kijken ze aan tegen een resultaatsverbintenis m.b.t. de uitstroom naar werk en zelfstandig ondernemerschap. Door de combinatie van beide factoren is het risico reëel dat de instroom (voor een deel) aan de oorspronkelijke doelgroep voorbij gaat en bij de sterkere profielen uitkomt. Bovendien leren andere ondernemerschapprojecten dat het collectieve luik vaak een drempel is voor kandidaat-ondernemers van allochtone afkomst. Laat net dat collectief aspect centraal staan in de Activiteitencoöperaties. Indien de focus moet liggen op het geven van kansen aan bepaalde kansgroepen, moet daar ook rekening mee worden gehouden op vlak van de targets.
- ▶ **Aantal doorverwijzingen beperken.** In de verschillende trajecten leert de ervaring van de begeleiders dat het de meest kwetsbare groepen zijn die dreigen af te haken wanneer ze (teveel) worden doorverwezen. Vaak zijn het net zij die nog eens extra doorverwezen worden naar een partnerorganisatie die focust op de

kansengroep waartoe men behoort. Men kan zich dan ook afvragen of het nodig is om eerst bij SYNTRA te passeren als men bij VDAB reeds kan inschatten of geïnteresseerde werkzoekenden het geschikte profiel hebben om deel te nemen aan een Activiteitscoöperatie. Rechtstreeks instromen bij de partnerorganisaties zou in de toekomst eventueel kunnen worden bewerkstelligd door hen ook 'registratierechten' te geven zodat geïnteresseerde kandidaten meteen verder geholpen kunnen worden.

- ▶ **Trajecten naar ondernemerschap promoten.** Daarbij moet ook voldoende aandacht gaan naar werkzoekenden zodat zij weten wat mogelijk is én naar partnerinstellingen zodat het traject vlot kan worden afgehandeld. In de huidige trajecten weten deelnemers niet wat ze vooraf kunnen verwachten. Het etaleren van succesverhalen zou hierbij kunnen helpen. Transparante informatie is cruciaal om juiste loopbaankeuzes te kunnen maken. Het moet duidelijk gesignaleerd worden dat zelfstandig ondernemerschap een volwaardig alternatief is voor een baan in loondienst. Het negatief signaal dat uitgaat van een wachttijd, mag daarbij niet worden onderschat.
- ▶ **Traject enkel openstellen voor werkzoekenden?** Er zijn verschillende types potentiële deelnemers voor wie de kennis en ervaring uit de trajecten erg waardevol is, maar het traject dient zich in eerste instantie te richten op werkzoekenden. Het uitbreiden van de doelgroep voor Maak Werk naar je Zaak naar personen die bedreigd zijn met collectief ontslag en individueel ontslag om economische redenen werd algemeen als een goede praktijk ervaren. Naar de toekomst toe kan het daarom aangewezen zijn om de ontwikkelde tools, zoals de menukaart, ook beschikbaar te stellen voor werkenden en hen eventueel ook de kans te geven om gebruik te maken van persoonlijke begeleiding tijdens de opstartfase. Momenteel kunnen zij zich als werkende ook inschrijven voor de verschillende opleidingen van de menukaart, maar dreigen zij het overzicht van het aanbod te missen. Bovendien moeten ze zelf hun weg zoeken in het ondernemerslandschap, waardoor bij sommige werkenden wellicht de nood leeft aan een zekere mate van begeleiding. Wanneer het gaat om het maximaal valoriseren van de tools en ervaring van de trajecten, moet de scope bijgevolg niet noodzakelijk beperkt blijven tot werkzoekenden.
- ▶ **Aandacht blijven vestigen op kansengroepen.** De analyse van de profielkenmerken van de deelnemers maakt duidelijk dat personen uit de traditionele kansengroepen ondervertegenwoordigd zijn in de bestudeerde trajecten. Het is belangrijk om na te gaan waaraan dat fenomeen te wijten is; hebben zij het moeilijker om toegang te krijgen als ze een eigen zaak willen opstarten of is er vanuit de kansengroepen minder interesse voor zelfstandig ondernemerschap? Inzicht in de drempels waarmee de kansengroepen te kampen hebben, vormt hoe dan ook de basis om hen op de juiste manier te kunnen benaderen.



2/ Meten en verbeteren van competenties

2.1 Voornaamste vaststellingen

Naast tools zoals de ENTRE-spiegel speelt ook het buikgevoel een rol bij het inschatten van de competenties. Het hanteren van een tool geeft de beoordelaar een objectieve leidraad om het ondernemerspotentieel bij de werkzoekende te kunnen inschatten. Het zorgt voor een initiële screening waarop men kan doorvragen. Bovendien creëert het een zekere mate van bewustwording bij de kandidaat-ondernemer door aan te geven welke factoren allemaal meespelen. Op die manier kunnen verder in het proces bewuste keuzes gemaakt worden, niet alleen in de beslissing om de stap te zetten naar ondernemerschap, maar ook bij de keuze van opleidingen uit de menukaart. Ook een negatieve score kan positief benaderd worden aangezien het de werkzoekende inzicht kan geven in (on)mogelijke transitie op de arbeidsmarkt. Anderzijds wordt het intakegesprek ook sterk bepaald door de consultant; de tool geeft een voorzet, maar vaak geven de ervaring en het gevoel van de consultant de doorslag. Dat is uiteraard niet zonder risico, aangezien het om een persoonlijk, subjectief oordeel gaat. Dat kan bijvoorbeeld – al dan niet bewust – worden beïnvloed door de streefcijfers die dienen te worden behaald. Zo kan resultaatsfinanciering ervoor zorgen dat men in het geval van twijfel deelnemers gaat tegenhouden. In dat opzicht is het opmerkelijk dat Activiteitencoöperaties zowel targets hebben op het vlak van instroom (m.b.t. participatie van de kansengroepen) als het vlak van uitstroom (naar werk en zelfstandig ondernemerschap). Beide verwachtingen zijn niet noodzakelijk compatibel, zeker aangezien het om kwetsbare groepen op de arbeidsmarkt gaat.

Het systeem van doorverwijzing tussen organisaties uit de menukaart creëert meer mogelijkheden.

Binnen het traject van Maak Werk van je Zaak is het opleidingsaanbod aanzienlijk groter dan voorheen door te werken met de menukaart waaruit deelnemers opleidingen kiezen voor een budget van 500 euro. Dergelijke formule laat immers toe extra expertise in het traject te brengen, er zijn meer competenties bij het traject betrokken die de deelnemers kunnen ontwikkelen. Toch leren de gesprekken met de eerste deelnemers van Maak Werk van je Zaak dat het 'rugzakdenken' nog te weinig ingeburgerd is. Vele deelnemers vergeten na enige tijd dat er nog budget is. Bovendien besteden sommigen veel in het begin van het traject, terwijl ze vooral in latere fases van het traject nood hebben aan bijkomende ondersteuning. Dit sluit aan bij de vaststelling dat vele deelnemers teveel op de begeleider vertrouwen, terwijl eigen initiatief centraal staat bij ondernemerschap. Het opstarten van een eigen zaak gebeurt op eigen verantwoordelijkheid van de werkzoekende, maar wel met de nodige begeleiding en controle.

De helft van de gevolgde opleidingen uit de menukaart betrof betaalde opleidingen (in de periode 1 oktober 2013 – 8 juli 2014). Hoewel 1 op 2 gevolgde opleidingen bij Unizo plaatsvindt, wordt 62% van het budget van de menukaart aan SYNTRA-opleidingen gespendeerd. Vooral de opleiding bedrijfsbeheer weegt zwaar door (57%, nl. 47% voor de SYNTRA-opleiding en 10% voor de opleiding e-bedrijfsbeheer van CVO Geraardsbergen). De hogere prijs van de opleiding Bedrijfsbeheer wordt verklaard door het feit dat deze opleiding de meest intensieve cursus is op de menukaart, die over verschillende weken en lesmomenten loopt. Bovendien is een diploma Bedrijfsbeheer verplicht om een zelfstandige zaak te kunnen starten en wordt deze opleiding bijgevolg vaak gekozen door de kandidaat-ondernemers. Van de gratis opleidingen wordt 30% georganiseerd door Unizo. 28% gaat om doorverwijzingen naar Starterslabo.

De opleiding bedrijfsbeheer vormt een centrale component van het traject. Een zeer grote groep van de deelnemers is vrijgesteld, zelfs zonder economische voorkennis of ervaring (vb. iedereen met een diploma hoger onderwijs). Uit de gesprekken bleek dat dergelijke vrijstelling niet altijd geoorloofd is; verschillende deelnemers gaven zelf aan de nodige competenties te missen, waardoor ze er bewust voor kozen de opleiding alsnog te volgen. De opleiding bedrijfsbeheer wordt algemeen als een aanrader ervaren, o.a. omdat het duidelijk maakt wat ondernemerschap inhoudt en het de zelfredzaamheid van de deelnemers verhoogt. Toch werden er ook enkele kritische bedenkingen bij gemaakt. Deelnemers ervoeren het bijvoorbeeld als onrechtvaardig dat de opleiding de helft van het rugzakje in beslag neemt, waardoor ze minder (andere) opleidingen kunnen volgen dan andere deelnemers. Bovendien wordt de cursus - in tegenstelling tot het reguliere onderwijs - op één niveau gegeven, waardoor kandidaat-ondernemers uit het beroepsonderwijs samen met hoger opgeleiden de lessen volgen. Dat zorgt aan beide zijden voor frustraties. Het mogelijk organiseren van opleidingen bedrijfsbeheer voor 'hoger geschoolden' of 'lager geschoolden' zou echter te stigmatiserend zijn. Kandidaat-ondernemers kunnen wel kiezen tussen de reguliere opleiding bedrijfsbeheer, de versnelde opleiding, of de super versnelde opleiding. In al deze opleidingen wordt dezelfde leerstof behandeld en zijn eenzelfde aantal lesmomenten. Maar de lesmomenten en de leerstof volgen elkaar sneller op bij de versnelde opleidingen. De huidige werking met gemengde groepen van 'hoger' of 'lager' geschoolede cursisten heeft bovendien ook voordelen, net zoals gemengde groepen met werkenden en werkzoekenden. Bovendien zorgen gemengde groepen ervoor dat de groepen sneller gevuld zijn en er op die manier minder wachttijden ontstaan voor de kandidaat-ondernemers.

Collectieve sessies worden geapprecieerd, maar hebben ook belangrijke pijnpunten. Niet alle deelnemers hebben immers dezelfde basiskennis, waardoor het niet evident is om een tempo/niveau te vinden dat voor zoveel mogelijk deelnemers volstaat. Bovendien moeten alle deelnemers de kans hebben om de verstrekte informatie toe te passen op hun case en waar nodig vragen te stellen. Een klassikale ex-cathedra-aanpak dient daarbij te worden vermeden om maatwerk te garanderen en de ondernemerszin van de deelnemers te stimuleren.

2.2 Aanbevelingen naar de toekomst toe

- ▶ **Intake zo objectief mogelijk laten gebeuren.** Bij het intakegesprek met geïnteresseerde kandidaten wordt reeds gewerkt met objectieve tools zoals de ENTRE-spiegel en een gespreksleidraad voor VDAB-consulenten. Toch werd tijdens de gesprekken het belang van 'buikgevoel' regelmatig benadrukt. Om een persoonlijke inschatting op basis van opgebouwde kennis en ervaring zo objectief mogelijk te maken, is het belangrijk om de beoordelaars op mogelijke 'beoordelingsfouten' te wijzen zodat ze zich bewust zijn van de manier waarop de beslissing genomen wordt en zodat de beslissing om iemand wel of niet toe te laten tot het traject zo consistent mogelijk gebeurt. Daarbij moet de mogelijke beïnvloeding door vooropgestelde targets tot een minimum beperkt worden.
- ▶ **Aanbod van de menukaart wordt geapprecieerd.** Het gebruik van de menukaart impliceert transparantie qua kosten en inhoud voor de werkzoekende én de administratie. Het overzicht van beschikbare opleidingen faciliteert de doorverwijzing van werkzoekenden naar de juiste partner. Deze aanpak laat toe om op maat van elke deelnemer te werken zodat aan de persoonlijke opleidingsnoden wordt tegemoetgekomen. Een eerste belangrijke voorwaarde hierbij is dat alle relevante opleidingen in de menukaart opgenomen zijn, zowel van SYNTRA als van andere opleidingsverstrekkers. Een tweede randvoorwaarde voor het succes van de menukaart is de gebruiksvriendelijkheid. Momenteel is het document enkel beschikbaar in pdf-vorm, met weinig aandacht voor de visuele aantrekkelijkheid. Idealiter kan het aanbod in een structureel traject worden opgenomen in een online tool die werkzoekenden toelaat om op een snelle, efficiënte manier te achterhalen waar een bepaalde opleiding op een bepaald moment gegeven wordt. Dergelijk systeem kan een grote onderliggende database aan, wat de volledigheid van het overzicht ten goede zou komen. Het zou niet alleen voor deelnemers aan de trajecten, maar ook voor andere kandidaat-starters nuttige informatie verschaffen.
- ▶ **Bedrijfsbeheer algemeen aanbevelen.** Vele personen worden geacht over de nodige kennis bedrijfsbeheer te beschikken, waardoor ze vrijgesteld zijn van de verplichting om de cursus te volgen. Gesprekken met de deelnemers leren echter dat velen van hen de nodige kennis missen. Deze vaststelling suggereert dat het interessant kan zijn om het niveau af te toetsen zodat duidelijk is of de volledige cursus nodig is, een verkorte versie of een oprisingscursus. Het zou bovendien toelaten om de groepen evenwichtig samen te stellen zodat zo weinig mogelijk deelnemers het gevoel hebben te snel of te traag te gaan. De opleiding zou aan elke kandidaat-ondernemer kunnen worden aangeraden aangezien er meteen een vorm van business plan uitgewerkt wordt, dat een vertrekpunt biedt voor het opstarten van de eigen zaak. De opleiding mag echter niet algemeen voor iedereen verplicht worden – het is nooit aangewezen om het traject onnodig te vertragen. Bovendien neemt de opleiding meteen een grote hap uit het rugzakbudget, wat door sommige deelnemers als onrechtvaardig wordt ervaren. Dit zou kunnen worden herbekeken in de organisatie van een toekomstig traject. Het spreekt voor zich dat alle erkende opleidingen bedrijfsbeheer in de menukaart moeten opgenomen zijn zodat de werkzoekende zelf kan beslissen waar en wanneer hij of zij de cursus volgt.
- ▶ **Vraag naar technische opleidingen.** De beperkte looptijd van het traject impliceert dat de nodige beroepskennis en diploma's voor de aanvang van traject moeten verworven zijn. Toch blijkt uit de gesprekken dat er vanuit de deelnemers veel vraag is naar technische opleidingen om de aanwezige kennis verder op punt te stellen. Als het om een korte opleiding gaat, zou eventueel een deel van het rugzakje daarvoor voorzien kunnen worden. Algemeen leert de ervaring van de begeleiders dat het competentieeluk binnen de 6 maanden moet kunnen worden afgerond voor een traject van een jaar zodat het tweede deel van het traject kan focussen op de begeleiding naar de opstart.
- ▶ **Evenwicht vinden tussen maatwerk en collectieve sessies.** De meeste deelnemers appreciëren de collectieve sessies omwille van het groepsgevoel en de ervaringsuitwisseling en netwerkopportunities met de andere deelnemers. Toch werden ook enkele aandachtspunten aangereikt. Zo is het niet altijd evident om het gepaste tempo te vinden en zoeken de deelnemers een klankbord voor de vragen die ze hebben m.b.t. de eigen case. Een goede balans tussen individuele en collectieve sessies lijkt daarom aangewezen.



3/ Het begeleidingstraject

3.1 Voornaamste vaststellingen

Het statuut van de werkzoekenden wordt bepaald door het traject waarin ze terechtkomen.

Deelnemers van Ondernemen Werkt, en later Maak Werk van je Zaak, moeten als werkzoekende beschikbaar blijven voor de arbeidsmarkt en zien hun uitkering afnemen over de periode waarin ze als werkzoekende geregistreerd staan. Anderzijds staan deelnemers van de Activiteitencoöperaties geregistreerd als zijnde 'in opleiding', wordt hun uitkering op een bepaald niveau bevroren en kunnen zij hun ondernemersidee testen in de beschermde omgeving van de Activiteitencoöperatie. De deelnemers uit de andere trajecten doen dat op eigen risico. Nochtans bleek uit alle gesprekken dat het financieel risico een belangrijke drempel is om de stap naar ondernemerschap te zetten en dat een 'vangnet', zoals de Activiteitencoöperatie, het risico aanzienlijk verkleint. Meer nog, het overtuigt mensen om de stap te zetten naar ondernemerschap die het anders niet zouden durven.

De verplichting om te blijven solliciteren, creëert heel wat wrevel bij de deelnemers. Deelnemers mogen hun zaak voorbereiden, maar ze moeten beschikbaar blijven. Ze vragen zich luidop af wie iemand aanwerft die al weet dat hij of zij zelfstandige wil worden.

De huidige trajecten laten ruimte voor bepaalde vormen van misbruik. Reeds bij Ondernemen Werkt merkten de Unizo-begeleiders een nood aan meer resultaatsverbintenissen en beslissingsmomenten: er moest niets. Deelnemers moesten geen ondernemingsplan afgeven, geen haalbaarheidsstudie afgeven of meebrengen bij Unizo. De adviseurs zagen het pas als ze een lening aanvroegen. Ze vinden het dan ook een goed punt dat dat nu beter opgevolgd wordt in Maak Werk van je Zaak. Anderzijds is er nu geen vaste persoon meer voor de inhoudelijke opvolging. Dat maakt het extra belangrijk dat er iets op papier staat om actie te kunnen ondernemen.

Ook bij de Activiteitencoöperaties blijkt uit de gesprekken dat de efficiëntie van de trajecten kan verhogen door meer tussentijdse evaluatiemomenten in te lassen. Verschillende deelnemers lieten immers blijken dat ze intussen wisten dat ze onvoldoende inkomen konden genereren uit de zelfstandige activiteiten volgens de haalbaarheidsstudie, maar dat ze toch het volledige traject wilden uitdoen. Gezien de beperkte middelen en de lange wachtlijsten van de Activiteitencoöperaties doet dat de vraag rijzen of het niet meer aangewezen is om deze personen sneller terug te leiden naar de reguliere VDAB-bemiddeling.

Deelnemers zoeken rolmodellen in de trajecten. Kandidaten willen verschillende stemmen/klankborden horen. Gastsprekers uit andere trajecten, andere regio's worden geapprecieerd, maar algemeen zoeken deelnemers vooral een gevoel van herkenning. Er is nood aan getuigenissen en ervaringen van anderen, maar ook aan peterschap vanuit echte ondernemers. Er worden meer netweringsopportunities verwacht – de kans om ideeën af te toetsen bij bedrijfsmensen die in de markt zitten (in contact komen met mogelijke markt, klanten en concurrenten). Vanuit dat perspectief werd een nood geuit aan meer mature ondersteuning van mensen die het al hebben meegemaakt en getuigenissen van mensen die faalden zodat men weet waartegen men zich kan wapenen, eerder dan enkel succesverhalen te brengen. Verschillende deelnemers benadrukten echter dat ze dit als (toekomstig) zelfstandige zelf moeten realiseren en dat dit niet noodzakelijk in het traject opgenomen moet worden.

Door het huidige systeem van doorverwijzing zijn de wachttijden beperkt en kan er op maat gewerkt worden. Toch ziet men nog ruimte voor verbetering op het vlak van coaching en op administratief vlak aangezien de administratieve opvolging momenteel erg belastend is. De deelnemers krijgen met meerdere contactpersonen te maken, waardoor ze steeds opnieuw hun verhaal moeten doen. De SYNTRA-adviseur blijft wel de rode draad. Dat zorgt ervoor dat er van de begeleiders veel kennis verwacht wordt. Aangezien zij de deelnemers door het traject leiden, moet erover gewaakt worden dat de grootte van de groep beheersbaar blijft als men de kwaliteit van de begeleiding niet in het gedrang wil brengen.

Persoonlijke begeleiding heeft zijn prijs. In termen van budget kost een gestart traject in Maak Werk van je Zaak 750 euro voor de begeleiding (+ 500 euro die ter beschikking staat van de deelnemers), tegenover 1.250 euro voor een gestart traject op het einde van Ondernemen Werkt dat volledig naar begeleiding ging. Anno 2013 is een gestart traject bij Starterslabo behoorlijk hoger, vooral door de intensievere begeleiding die een grotere personeelsbezetting impliceert. De rol van de coaches binnen de Activiteitencoöperaties gaat veel verder dan die van de SYNTRA-adviseurs, die vooral informeren, adviseren en op maat gericht doorverwijzen.

3.2 Aanbevelingen naar de toekomst toe

- ▶ **Eenzelfde statuut voor deelnemers in de verschillende trajecten.** Deelnemers van de Activiteitencoöperaties genieten meer financiële bescherming dan deelnemers van de andere trajecten. Dit belangrijke verschil tussen de trajecten helpt verklaren waarom de meerderheid van de deelnemers zich in eerste instantie aangetrokken voelt tot het traject van de Activiteitencoöperaties. Het is bijgevolg belangrijk om te vermijden dat het traject de voorkeur krijgt omwille van het statuut – de deelnemers moeten worden aangetrokken door het coöperatieaspect.

Als de deelnemers uit de verschillende trajecten hetzelfde statuut krijgen, moet worden bekeken welk statuut behouden blijft. Op basis van de interviews en workshop lijkt het aangewezen om de deelnemers te registreren als zijnde 'in opleiding' zodat ze niet langer verwacht worden te solliciteren of outplacement-begeleidingen af te ronden terwijl ze de opstart van de eigen zaak aan het voorbereiden zijn. Dat is niet alleen voor de werkzoekenden, maar ook voor de werkgevers bij wie pro forma solliciteren erg frustrerend. Analooq moet ook de impact op de uitkering voor beide trajecten gelijkgesteld worden. Deelnemers vinden het belangrijk om de uitkering te behouden tijdens het traject. Een zekere vorm van veiligheid voorzien, kan personen met een ondernemersidee overtuigen om de stap te zetten. Verschillende deelnemers van de Activiteitencoöperaties hadden het zonder het 'veiligheidsnet' niet aangedurfd om de stap te zetten. Ook in de toekomst kan een belangrijke meerwaarde van de Activiteitencoöperaties erin liggen dat zij erin slagen een publiek te bereiken dat anders in loondienst zou terechtkomen terwijl er toch een ondernemersidee leeft. Om kwetsbare groepen te beschermen, zou er bovendien kunnen gewerkt worden via een rugzakprincipe zoals in de sociale economie, waarbij ieder naargelang het profiel meer ondersteuning krijgt.

- ▶ **Voldoende tussentijdse evaluatiemomenten inlassen.** Momenteel kunnen enkel deelnemers van de Activiteitencoöperaties 'tijd kopen' en hun zoekgedrag 'on hold' zetten terwijl ze hun zaak opstarten. Om mogelijk misbruik in te perken, zijn sleutelmomenten nodig die tot uitval kunnen leiden, bv. wanneer de haalbaarheidsstudie uitwijst dat de deelnemer een job in loondienst nodig heeft om rond te komen. Om hieraan tegemoet te komen, zou een traject gefaseerd kunnen worden, inclusief een aantal vooraf bepaalde sleutelmomenten. Op die momenten kan worden afgetoetst of individuele doelstellingen wel of niet behaald werden. Vaste sleutelmomenten brengen ook meer duidelijkheid in de trajecten en bezorgen de begeleiders een stok achter de deur om te bepalen wie verder kan in het traject en wie er alsnog niet in thuis hoort. Het maakt ook de registratie en opvolging in de verschillende fasen eenvoudiger en geeft duidelijke deadlines aan de deelnemers. Toch zijn er ook risico's mee verbonden. Het kan administratief zwaar worden en het kan ervoor zorgen dat de begeleider een dubbele rol krijgt: die van vertrouwenspersoon én van beoordelaar.
- ▶ **Meerdere klankborden voorzien.** Het zwaartepunt van de begeleiding ligt bij een vaste begeleider die vertrouwd is met de persoonlijke case van de deelnemer. Het is belangrijk dat deze begeleider over de nodige basis basiskennis beschikt m.b.t. zelfstandig ondernemerschap, maar ook over de capaciteiten die nodig zijn om de deelnemers te coachen, te motiveren en te stimuleren. Begeleiders moeten ook weten hoe ze moeten omgaan met kansengroepen en de problemen waarmee deze groepen geconfronteerd worden.

Om extra input te krijgen, werd vanuit de deelnemers van de Activiteitencoöperatie geopperd om ondernemers in de jury te laten zetelen en een alumniwerking uit te bouwen om ervaringen en leereffecten te kunnen uitwisselen. Ook peterschapstrajecten kunnen deelnemers de kans geven om te leren van anderen en de nodige realiteitszin te verwerven, al is het praktisch niet altijd evident om ze tot stand te brengen.

- ▶ **Systeem van doorverwijzingen optimaliseren.** Zoals eerder in deze conclusie al werd meegegeven, is het aangewezen om het aantal doorverwijzingen te beperken als men geïnteresseerde kandidaten niet wil kwijt raken tijdens het traject. Het gevoel een nummer te zijn, dreigt vooral kwetsbare groepen zoals allochtone kandidaat-ondernemers af te schrikken. Vanuit administratief oogpunt lijkt het bovendien efficiënter om de opvolging door VDAB-medewerkers te laten gebeuren; bij de startersadviseur is het vaak een formaliteit en VDAB dreigt het overzicht over de administratieve opvolging kwijt te raken.

Terzelfdertijd beperkt een systeem van doorverwijzing de wachttijden waarmee deelnemers geconfronteerd worden. Het systeem maakt het ook mogelijk om een breder dienstenaanbod op te nemen in het traject en er meer gespecialiseerde organisaties bij te betrekken. De uitdaging bestaat er bijgevolg in om de voordelen te behouden en de pijnpunten in te perken. Er dient ook over gewaakt te worden dat het voor de deelnemers duidelijk is bij wie ze terecht kunnen voor persoonlijke begeleiding – een persoonlijke coach die met hun case vertrouwd is, is daarbij aangewezen.

- ▶ **Zoveel mogelijk eenvormigheid bewerkstelligen tussen de Activiteitencoöperaties.** De vijf Activiteitencoöperaties krijgen dezelfde subsidies en doelstellingen, maar bestaan los van elkaar. Doorheen deze evaluatie werden ze als geheel bekeken. De huidige organisatie is historisch gegroeid. Naar de toekomst toe is het belangrijk om voor eenvormigheid en consistentie te zorgen tussen de verschillende AC's zodat het duidelijk is dat alles binnen 1 kader geregeld wordt, vooral op vlak van intake en voorwaarden. Dit hoeft lichte variaties in het begeleidingstraject niet in de weg te staan.



4/ Uitstroom en nazorg

4.1 Voornaamste vaststellingen

De drie bestudeerde trajecten zijn in eerste instantie activeringstrajecten, die de transitie naar werk van werkzoekenden uit de werkloosheid willen bewerkstelligen, hetzij in loondienst of zelfstandig ondernemerschap. Aangezien het traject Maak Werk van je Zaak nog volop liep op het moment van deze evaluatie en er bijgevolg nog geen uitstroomcijfers beschikbaar waren, stonden de trajecten van Ondernemen Werkt en de Activiteitencoöperaties centraal bij het analyseren van de uitstroom en de nood aan nazorg.

De trajecten van Ondernemen Werkt en de Activiteitencoöperaties laten een hogere uitstroom optekenen dan de gemiddelde VDAB-uitstroom. Zowel voor Ondernemen Werkt (83,7%) als voor de Activiteitencoöperaties (74%) blijkt de uitstroom naar werk 1 jaar na afloop van het traject aanzienlijk hoger te zijn dan de globale uitstroom die VDAB monitort bij alle werkzoekenden (52,4%). Daarmee halen de Activiteitencoöperaties ruim de vooropgestelde doelstellingen: 60% van de deelnemers zou de transitie naar werk moeten maken. Doorheen de gesprekken benadrukten de begeleiders dat ook bewust niet starten als een succes beschouwd wordt aangezien het een faillissement kan sparen. Het maken van doordachte loopbaankeuzes ligt aan de basis van een succesvolle loopbaan, al dan niet als zelfstandig ondernemer.

Bovendien zet het grootste deel van de deelnemers de stap naar zelfstandig ondernemerschap. Ook in dat opzicht zijn beide trajecten succesvol. Voor beide trajecten worden de vooropgestelde doelstellingen ruim gehaald: voor de Activiteitencoöperaties zou 60% van de deelnemers de transitie naar werk moeten maken, waarvan 25% de stap zet naar zelfstandig ondernemerschap. In de beschouwde periode werd deze doelstelling ruimschoots gerealiseerd. Eén jaar na afloop van het traject was 74% van de deelnemers doorgestroomd naar werk, waarvan 73% een zelfstandige activiteit opstart. Voor Ondernemen Werkt werd verwacht dat één op vier deelnemers een zelfstandige activiteit opstart. De uitstroomcijfers geven aan dat ruim 60% hierin slaagt.

Toch kan de efficiëntie nog verder op punt gesteld worden. Wanneer duidelijk is dat het ondernemersproject niet haalbaar is, zou de respectievelijke deelnemer bijvoorbeeld sneller moeten worden toegeleid naar de reguliere begeleiding voor een baan in loondienst.

Hoogste kans op uitval bij kwetsbare groepen. Algemeen zet één op vier deelnemers van de Activiteitencoöperaties het traject vroegtijdig stop, bij Ondernemen Werkt gaat om bijna één op twee deelnemers. De kans om tijdens het traject te stoppen is significant hoger bij personen met een arbeidshandicap en allochtone kandidaat-ondernemers, maar ook bij jongeren en laaggeschoolden. Het zijn bijgevolg de groepen die het traditioneel moeilijk hebben op de arbeidsmarkt, die vroegtijdig uit het traject stappen. De uitstroomcijfers naar werk voor deelnemers die het traject vroegtijdig stopzetten, stemmen overeen met de algemene VDAB-cijfers. Een kleine groep start een eigen zaak op, maar de meerderheid kiest voor een andere loopbaan.

Hoewel het aandeel aanzienlijk lager is bij de Activiteitencoöperaties, bleek uit de gesprekken met de deelnemers dat zij soms onnodig lang in het traject blijven om het beschermd statuut en de faciliteiten van de coöperatie maximaal te benutten. De positieve ervaringen van het traject kunnen er evenwel voor zorgen dat werkzoekenden er naast een job in loondienst ook een zelfstandige activiteit op nahouden. De precieze reden voor de stopzetting werd niet geregistreerd; ze kan bijgevolg zowel positief (werk vinden, een eigen zaak starten), als negatief zijn (een baan in loondienst zoeken, zich terugtrekken uit de arbeidsmarkt).

Kansengroepen kijken niet altijd aan tegen lagere uitstroomkansen na het doorlopen van een traject. Een opvallende vaststelling is dat het behoren tot één van de kansengroepen geen rol speelt voor het vinden van werk bij kandidaten die het volledige traject van de Activiteitencoöperaties doorliepen. Voor het opstarten van een eigen zaak bleek dat niet het geval. Personen met een arbeidshandicap, allochtone ondernemers en laaggeschoolden kijken aan tegen een lagere kans om te starten na het traject te hebben doorlopen. Bij Ondernemen Werkt zijn het niet de traditionele kansengroepen die lagere uitstroomcijfers laten optekenen, maar wel vrouwen en langdurig werkzoekenden, en dit zowel voor de uitstroom naar werk als naar zelfstandig ondernemerschap. Ook hier is het niet duidelijk in welke mate de effecten toe te schrijven zijn aan de invulling van het traject of aan de selectie van de deelnemers, die – zoals eerder werd aangegeven – verschilt tussen de trajecten.

Er zijn uiteenlopende signalen m.b.t. de nood aan nazorg. In de gesprekken werd herhaaldelijk gesuggereerd dat een goede nazorg bij de trajecten faillissementen kan helpen voorkomen. De ervaring van Ondernemen Werkt leert echter dat deelnemers geen gebruik maken van het gratis follow-up gesprek dat hen werd aangeboden. Toch zijn verschillende consulenten en begeleiders het erover eens dat bijvoorbeeld opvolging in termen van financiële begeleiding het verschil kan maken tussen slagen en falen.

4.2 Aanbevelingen naar de toekomst toe

- ▶ **Investeren in begeleidingstrajecten naar ondernemerschap loont.** De resultaten tonen duidelijk aan dat deelname aan de trajecten een sterk positief effect heeft op de kans om werk te vinden en op de kans om als zelfstandige te starten, ook voor de kansengroepen. Op basis van de gebruikte gegevens is het in deze evaluatie echter niet mogelijk om uit te maken of er een selectie-effect of een inhoudelijk effect speelt. We kunnen m.a.w. niet uitmaken of deelname aan Ondernemen Werkt zo'n sterk positief effect heeft omdat het de sterkere profielen kunnen zijn die de selectie halen, of omdat het traject de deelnemers de nodige bagage verschaft om een job te vinden of een zaak als zelfstandige te starten. Een grondige profielanalyse van de deelnemers kan hier meer inzicht in verschaffen. Zo'n analyse zou bovendien zinvol zijn om het onderscheid in het publiek van de respectievelijke trajecten scherp te stellen.
- ▶ **Opvolgen van deelnemers via zorgvuldige monitoring.** Een correcte monitoring en evaluatie van de resultaten is cruciaal. Op het einde van de trajecten zou ook opgevolgd moeten worden wat de kwantitatieve en kwalitatieve resultaten zijn. Dat betekent dat men moet weten waar de deelnemers precies terecht komen (sector), wat hun financiële situatie is (precair?) en hoe tevreden ze zijn met hun situatie. Om de duurzaamheid van de zelfstandige activiteit te kunnen opvolgen, zouden de deelnemers voor een langere termijn gevolgd moeten worden (3 tot 5 jaar). Daarbij dient eenduidigheid te zijn over het meetmoment; momenteel werd het referentiepunt anders gekozen voor Ondernemen Werkt en Activiteitencoöperaties. De grote moeilijkheid is te bepalen in welke mate er een additioneel effect optreedt en de trajecten meer ondernemers afleveren dan in een situatie zonder traject het geval zou zijn. Verder is het aangewezen om bij deelnemers die het traject vroegtijdig stopzetten na te gaan wat de reden van stopzetting is. Bij de analyse van de administratieve gegevens was het immers niet duidelijk of zij uit het traject stapten om op eigen houtje sneller te starten, of om hun loopbaan een andere richting uit te sturen.
- ▶ **Een minimum aan nazorg voorzien.** Wanneer er op maat van de deelnemers gewerkt wordt, is het niet alleen belangrijk om opleidingen te voorzien doorheen het traject, maar ook deels na het traject, volgens de noden van de deelnemers. Volgens de interviews en workshop zou dat vooral interessant kunnen zijn op het vlak van boekhouding en financiële begeleiding. Praktisch zou dat bijvoorbeeld kunnen gebeuren via een cheque voor advies na afloop van het traject in het kader van levenslang leren. Andere pistes voor nazorg kunnen bestaan uit doorverwijzing naar partnerorganisaties via het netwerk van de begeleider. Er zou ook een terugkoment kunnen worden georganiseerd waarbij de deelnemers na het traject ervaringen kunnen uitwisselen en voorstellen hoe hun traject is verlopen aan de huidige deelnemers. Ook peterschapstrajecten kunnen een terugvalbasis bieden voor advies tijdens de eerste stappen als ondernemer. Aangezien de eerste jaren in de startfase cruciaal zijn voor het overleven van de onderneming, is een goede ondersteuning in die levensfase cruciaal.



5/ Algemene aandachtspunten

► Klant centraal stellen

Administratief is het huidige doorschuifstelsel en de verplichte passage bij SYNTRA doeltreffend, maar het gaat gepaard met een aanzienlijk risico om de meest kwetsbare groepen onderweg te verliezen; de zwakkere profielen voelen zich vaak een nummer bij doorschakeling. Vanuit het perspectief van de 'klant' is het efficiënter om snel bij de juiste persoon en de juiste begeleiding terecht te komen. Momenteel moeten (potentiële) kandidaten soms tot 5 keer hun verhaal doen, wat de vraag doet rijzen of het mogelijk zou zijn om met een gecentraliseerde vragenlijst te werken. Anderzijds bleek uit de gesprekken met deelnemers dat sommigen het collectief aspect als een sterke troef ervaren, terwijl het andere deelnemers eerder afschrikt. Een oplossing is om met een mix van individuele en collectieve begeleiding te werken, waardoor ieder vindt wat hij of zij nodig heeft, maar men zou deelnemers ook kunnen laten kiezen tussen een (overwegend) individueel of collectief traject, in zoverre dat mogelijk is om te organiseren qua begeleiding. Momenteel zijn er in Maak werk van je zaak 2 collectieve momenten voorzien: de intake bij het begin van de oriënteringsfase en een collectieve begeleidingssessie bij het begin van de begeleidingsfase. Daarnaast worden er verschillende individuele gesprekken aangeboden aan de kandidaat-ondernemers tijdens de oriënteringsfase en de begeleidingsfase. Het zou ook interessant kunnen zijn om mensen uit dezelfde sector samen te zetten (in het traject & bij bedrijfsbeheer) zodat er mensen met gelijkaardige noden bij elkaar zitten en er specifiek kan worden ingegaan op het eigen project.

Maak Werk van je Zaak is als ESF-project de opvolger van Ondernemen Werkt. Het werken op projectmatige basis brengt voor de klant enkele pijnpunten met zich mee. Een belangrijk aandachtspunt is dat de lancering van een nieuw project ook de zoektocht naar nieuw personeel met zich meebrengt. Voor de klant impliceert dit dat hun eerste-lijn-contact het minst ervaren is. Een zekere vorm van continuïteit moet worden voorzien.

► Investeren in een centraal ondernemersloket.

Er gebeuren vele initiatieven naast elkaar om ondernemerschap te stimuleren, ook vanuit de steden – ieder doet zijn ding. Kandidaat-ondernemers hebben nood aan een overzicht van het aanwezige aanbod. Niet alleen op het niveau van de trajecten, maar ook voor de opleidingen die men kan volgen om de ondernemerscompetenties te verbeteren. In dat opzicht wordt de menukaart geapprecieerd, al bevat zij niet alle initiatieven die startende ondernemers kunnen verder helpen. Een centraal ondernemersloket kan hier ook toe bijdragen en zou voor een betere afstemming kunnen zorgen.

► Train the trainer.

Doorheen de evaluatie werd de sleutelrol van de coach/begeleider/adviseur in het traject benadrukt. Hun kennis over het ondernemerslandschap is minstens zo belangrijk als hun begeleidingsvaardigheden. Dit vergt bij de coaches een goede kennis van de mogelijke partners op de markt en contactpersonen bij deze organisaties om de deelnemers vlot te kunnen doorverwijzen tijdens of zelfs na het traject. Idealiter worden de deelnemers in contact gebracht met de juiste personen binnen de organisaties om hen efficiënt verder te helpen. Ook kennisuitwisseling tussen begeleiders moet bijgevolg voldoende aandacht krijgen om de dienstverlening naar de deelnemers te kunnen optimaliseren.



Ontwerp van een structureel traject



Als afsluiter van deze evaluatie werpen we een blik op de toekomst. De conclusies en aanbevelingen bieden een aantal bouwstenen om de fundamenten te leggen van een nieuw, niet-projectmatig traject dat kan voorzien in de begeleiding van werkzoekenden naar ondernemerschap. Op de volgende pagina's tekenen we de krijtlijnen uit voor een toekomstig traject, gebaseerd op de leereffecten die voortkomen uit de evaluatie. Het centrale uitgangspunt daarbij is dat er wordt voortgebouwd op wat werkt, terwijl er wordt gesleuteld aan de verbeterpunten. We merken daarbij op dat het om een theoretische oefening gaat; de praktische invulling ligt in handen van de beleidsmakers en de sociale partners.

1/ Randvoorwaarden

Vooraleer we overgaan tot de bespreking van het traject, bakenen we de context af waarbinnen werkzoekenden zouden worden begeleid naar ondernemerschap. Vijf principes staan daarbij centraal:

1. Maximale trajectduur van 1 jaar exclusief opleiding bedrijfsbeheer

De projectduur dient voldoende lang te zijn om de opstart van de eigen zaak voor te bereiden. De ervaring van Ondernemen Werkt en Maak Werk van je Zaak leert dat een looptijd van 1 jaar volstaat om goede uitstroomresultaten te realiseren. Toch lijkt het ons aangewezen om alle deelnemers op gelijke basis te laten starten aan het traject door de opleiding bedrijfsbeheer erbuiten te houden. Op die manier is de effectieve looptijd van het project gelijk voor alle deelnemers.

2. Geen wachtperiode om te kunnen instromen

Werkzoekenden met een concreet ondernemersidee moeten zo snel mogelijk in het traject kunnen instromen. Zelfstandig ondernemerschap is een volwaardig alternatief van een baan in loondienst, wat ook duidelijk moet zijn voor potentiële kandidaat-ondernemers. Het kan niet de bedoeling zijn om de activering van werkzoekenden 'on hold' te zetten tot ze voldoende lang werkloos zijn om in een traject te kunnen stappen.

3. Statuut in opleiding

Deelnemers moeten in het traject kunnen focussen op de opstart van hun zelfstandige activiteit. Om die opstart voor te bereiden, krijgen ze de kans bijkomende opleiding te volgen. Tijdens de looptijd van het traject hoeven ze bijgevolg niet beschikbaar te zijn/blijven voor de arbeidsmarkt. Door hen het statuut 'in opleiding' toe te kennen, wordt ook benadrukt dat de opstart van hun zaak prioriteit is.

4. Vereiste beroepskennis moet aanwezig zijn

De beperkte looptijd van het traject impliceert ook dat de deelnemers bij aanvang van het traject over de nodige beroepskennis beslissen: (langdurige) opleidingen moeten vooraf afgerond zijn zodat de nodige diploma's reeds behaald zijn. De focus van het traject ligt immers op de effectieve opstart van de eigen zaak, niet op de technische beroepsscholing die nodig is om te kunnen starten met een bepaalde activiteit.

5. Basiskennis Nederlands

Vanuit een praktisch oogpunt zijn er meerdere aspecten die een basiskennis van het Nederlands vereisen:

- ▶ De opleidingen vinden plaats in het Nederlands
- ▶ Verschillende documenten, waaronder het business plan, worden in het Nederlands opgesteld
- ▶ Het traject moet binnen een bepaalde termijn doorlopen zijn

Deelnemers moeten bijgevolg voldoende vertrouwd zijn met het Nederlands om te begrijpen waarover men het heeft en zich ook zelf verstaanbaar te maken.



1 Initiële screening

Wanneer het gaat over de begeleiding van werkzoekenden naar werk, is de VDAB de regisseur op de Vlaamse arbeidsmarkt. Het lijkt daarom logisch om de initiële screening te laten uitvoeren door VDAB-consulenten. Zij zijn bedreven in het inschatten van de competenties en intenties van werkzoekenden, waardoor ze kunnen instaan voor de basisselectie van de deelnemers. In eerste instantie moet tijdens de initiële screening worden nagegaan of aan de **randvoorwaarden voldaan** is. Als die voorwaarde vervuld is, kan daarna worden afgetoetst of de potentiële deelnemer over een **concreet ondernemersidee** beschikt. Enkel indien dat het geval is, kan de persoon in kwestie worden doorgestuurd naar de volgende fase van het traject voor de intake.

Naast de eerste selectie van de deelnemers kunnen VDAB-consulenten ook instaan voor de administratieve opvolging van het traject zodat het voor hen op elk moment duidelijk is wie toegelaten werd, het traject doorloopt en uitstroomt, of het traject stopzet en via de reguliere VDAB-werking moet opgevangen worden.

2 Voorbereiding – Max. 6 maanden

De tweede (finale) screening gebeurt aan het begin van de voorbereidingsfase. De **intake** gebeurt door de coach die de kandidaat-ondernemer toegewezen krijgt. Het inschatten van de ondernemerscompetenties staat er centraal. Daarnaast is het ook belangrijk dat de coach nagaat of het voor de kandidaat-ondernemer nodig is om een opleiding **bedrijfsbeheer** te volgen. Personen die geen vrijstelling hebben kunnen net als personen die de opleiding vrijblijvend willen volgen, worden doorgestuurd naar de opleidingsverstrekker. De coach kan eventueel ook adviseren welke formule van de opleiding het meest aangewezen is. Daarnaast kan bij personen die zijn vrijgesteld en die geen intentie hebben om de opleiding te volgen, een instaptest plaatsvinden om na te gaan of zij effectief voldoende kennis van bedrijfsbeheer hebben. Dat kan via een online test of enkele standaard vragen. Door personen met een te lage score door te verwijzen naar de opleiding, kan ervoor gezorgd worden dat iedereen die instroomt de juiste basiskennis heeft. De opleiding bedrijfsbeheer zou bijgevolg plaatsvinden vóór de feitelijke aanvang van het traject.

Doorheen het traject is het de persoonlijke coach die instaat voor het geven van advies en het doorverwijzen naar andere spelers in het ondernemerschap. De coach is een klankbord, die zorgt voor reflectie en een realiteitscheck. Het is ook de coach die de kandidaat-ondernemer informeert over relevante opleidingen. Dat kan net als bij Maak Werk van je Zaak via een **menukaart**, waaraan een **persoonlijk starterskrediet** gekoppeld is. Dat krediet zou analoog aan de opleidingscheques kunnen opgevolgd worden via 'Mijn Loopbaan' en op termijn kunnen ondergebracht worden in een loopbaanrekening. Kandidaat-ondernemers zouden het zelf online kunnen aanvragen en opvolgen – waar nodig met ondersteuning van de coach – wat hun zelfredzaamheid zou stimuleren. Met oog op nazorg zou het krediet ook na afloop van het traject kunnen aangewend worden om te investeren in bijkomende individuele begeleiding, bv. op financieel of commercieel vlak.

De **output** van deze fase zijn een afgewerkt business plan en een geëvalueerde haalbaarheidsstudie. Die evaluatie kan binnen de opleiding gebeuren als het plan of de studie daarin opgesteld werden. Doet de kandidaat-ondernemer het zelfstandig, dan kan een andere coach oordelen of het volstaat: in eerste instantie nagaan of het er ligt en volledig is, daarnaast ook checken of de inhoud voldoende doordacht is. Indien wat voorligt onvolledig is of als onvoldoende wordt beoordeeld, stopt het traject na de voorbereidingsfase.

3 Implementatie - Max. 6 maanden

De implementatiefase vormt de laatste aanloop naar de effectieve opstart. Indien nodig kan het **resterende starterskrediet verder benut** worden. Ook in deze fase fungeert de **coach als klankbord**, die de kandidaat-ondernemer waar nodig kan doorverwijzen naar spelers in de markt, maar ook naar andere (pre)starters die kunnen helpen. Naast de individuele begeleiding kan ook in een systeem van **collectieve** peer learning voorzien worden, waarin een coach optreedt als moderator - waar mogelijk georganiseerd volgens activiteit. Dat zou verschillende voordelen met zich meebrengen:

- ▶ Een hogere bereidheid tot mobiliteit door de relevantie voor de eigen case
- ▶ Uitbouwen van het juiste netwerk
- ▶ Opvangen van de nood aan technische info die de coach onmogelijk kan bieden, bijvoorbeeld door een ondernemer uit te nodigen of een vertegenwoordiger uit het middenveld.

2/ Nood aan een complementair traject?

Afstand tot ondernemerschap als voornaamste instapcriterium

In het hierboven beschreven traject staat de kandidaat-ondernemer centraal – de flexibele aanpak laat toe dat de persoonlijke coach op maat van elk deelnemer de nodige ondersteuning kan bieden. Terzelfdertijd wordt van de deelnemers een zekere zelfredzaamheid verwacht. Als zelfstandig ondernemer moeten zij de juiste beslissingen kunnen en durven nemen; het traject in aanloop naar de opstart van de eigen zaak kan als de uitgelezen voorbereiding daarop gezien worden. Dat neemt niet weg dat de afstand tot ondernemerschap voor sommige deelnemers aanzienlijk groter is dan voor andere. Om die afstand te overbruggen kan een meer intensieve begeleiding vereist zijn dan in het beschreven standaardtraject voorzien is. De vraag dringt zich dan ook op of er complementair aan dit traject ook een alternatieve vorm van begeleiding beschikbaar moet zijn voor een specifieke groep deelnemers.

Intensievere en collectieve begeleiding kan twijfels wegnemen

Het opstarten van een zelfstandige activiteit brengt heel wat vragen met zich mee. Die vragen kunnen betrekking hebben op de verschillende acties die men als (pre-)starter moet ondernemen, maar ze kunnen ook erg persoonlijk zijn. Het is voor vele personen immers een grote stap met een aanzienlijk risico om de stap naar zelfstandig ondernemerschap te zetten. Niet alle kandidaat-ondernemers kunnen even goed omgaan met de twijfels en onzekerheid die daarbij komen kijken. Meer intensieve begeleiding kan bijgevolg nodig zijn voor diegenen die doorheen het proces (vooral) nood hebben aan (zelf)bevestiging, bijvoorbeeld omdat ze onvoldoende steun krijgen vanuit hun omgeving. Een uitgesproken collectieve begeleiding in kleine groep kan hieraan tegemoet komen. De collectieve setting zou er immers voor zorgen dat niet alleen de coach persoonlijke feedback levert, maar ook de andere kandidaat-ondernemers. Het groepsgevoel kan meer onzekere personen helpen om de drempels tot ondernemerschap te overstijgen en meer (zelf)vertrouwen te ontwikkelen.

De structuur van een coöperatie kan tegemoet komen aan de vraag naar collectieve begeleiding zonder het aspect van persoonlijke begeleiding uit het oog te verliezen. Ook vandaag vinden kandidaat-ondernemers hun weg naar de Activiteitencoöperaties. Toch mag niet uit het oog verloren worden dat niet alle kandidaat-ondernemers met een grote afstand tot ondernemerschap terecht kunnen bij een Activiteitencoöperatie. Een coöperatie kan immers maar een beperkt risico dragen, waardoor zelfstandige activiteiten die een aanzienlijke investering vergen er niet kunnen in ondergebracht worden. Kandidaat-ondernemers die zich daarop richten, dreigen bijgevolg uit de boot te vallen aangezien ze in geen van beide trajecten tot de primaire doelgroep behoren. Zij zouden op twee manieren kunnen verder geholpen worden:

- ▶ Via intensievere begeleiding door andere, meer gespecialiseerde coaches die een kleiner aantal kandidaat-ondernemers begeleiden, maar wel verder gaan in de begeleiding.
- ▶ Via collectieve sessies zoals dat ook bij de Activiteitencoöperaties gebeurt, maar dan buiten de omgeving van een coöperatie. Het doorlopen van het traject in groep kan sommige kandidaat-ondernemers overtuigen om door te zetten en de eigen zaak effectief op te starten.

De grote uitdaging in dit verhaal is het objectiveren van de doelgroep. Alle kandidaat-ondernemers moeten sowieso een concreet ondernemersidee hebben, zoals dat momenteel ook het geval is en wordt afgetoetst door de VDAB-consulenten en de SYNTRA-adviseurs. Het objectiveren van de afstand tot de arbeidsmarkt is heel wat complexer. Via gerichte interviewtechnieken is het echter niet onmogelijk om in te schatten wie baat zou hebben bij kleinschalige, collectieve setting. De VDAB-consulenten kunnen daar een eerste screening voor doen; coöperaties kunnen die screening verder doorvoeren zoals ook de coaches dat zouden doen in het (standaard) traject dat hierboven werd beschreven. Door elke werkzoekende op de juiste manier te begeleiden, kan het latent ondernemerschap maximaal benut worden en de potentiële meerwaarde voor de arbeidsmarkt en de economie optimaal gevaloriseerd worden.



BIJLAGEN

1/ Cijfergegevens van Ondernemen Werkt

In dit onderdeel kijken we naar de resultaten van het traject van Ondernemen Werkt volgens de geregistreerde gegevens in het VDAB CVS-databestand tot februari 2014. UNIZO was als promotor verplicht alle acties voor de deelnemers aan het traject te registreren. Dit laat toe het profiel van de deelnemers te analyseren en de uitstroomresultaten na het traject te kennen.

We gaan achtereenvolgens in op het profiel van de instromende deelnemers en de uitstroomresultaten van de kandidaten, respectievelijk voor fase 1 en 2 van het traject. Daarbij hebben we ook telkens aandacht voor de instroom en uitstroom bij kansengroepen volgens de definitie van VDAB. Dit zijn arbeidsgehandicapten, allochtonen, 50plussers en laaggeschoolden. Langdurig werklozen of leefloners zijn niet opgenomen in de definitie. Deze kenmerken werden bijkomend toegevoegd aan de overzichten, maar zijn niet opgenomen onder het gegroepeerde kenmerk 'kansengroep'.

1.1. Profielanalyse van de instroom bij Ondernemen Werkt

Tabel 19 geeft het profiel weer van de instromende deelnemers aan fase 1 van Ondernemen Werkt per jaar. Het gaat om alle werkzoekenden die door de VDAB zijn doorverwezen naar het traject en waarvoor UNIZO minstens een intakegesprek heeft georganiseerd.

In totaal gaat het om 2.589 personen die zijn geregistreerd in het CVS systeem van de VDAB. Deze cijfers wijken soms af van de interne registratie omdat sommige begeleidingen niet gelijkaardig worden geregistreerd. Het aantal instromende deelnemers lag het hoogste in 2009 met 830 deelnemers en daalde doorheen 2010 en 2011 tot 470 deelnemers met opnieuw groei in 2012 naar 537 deelnemers. In 2013 liep het traject af, maar werden nog 192 personen in het traject geleid. Op basis van de kenmerken van deze personen kunnen we volgende vaststellingen doen:

- ▶ Per provincie kwam de grootste instroom uit de provincie Antwerpen. Maar liefst 32% van alle geregistreerde deelnemers stroomde in deze provincie in. Dit verklaart ook de nood om hier 2 adviseurs in te zetten. Als we Brussel buiten beschouwing laten, kwam het kleinste aantal instromers uit Vlaams-Brabant, slechts 12,4%. Over de tijd zien we het aandeel van Limburg na een initiële toename geleidelijk afnemen, terwijl het aandeel van Oost-Vlaanderen toeneemt. De instroom in West-Vlaanderen is het meest variabel.
- ▶ Ongeveer 61% van de instromers waren mannen. In 2012 nam het aandeel vrouwen wel sterk toe tot 46,2% in plaats van gemiddeld 39,4%.
- ▶ Twee derde van de instromende deelnemers is jonger dan 40 jaar, slechts 7,3% is ouder dan 50 jaar. Enkele lichte schommelingen buiten beschouwing gelaten zijn deze aandelen redelijk stabiel doorheen de tijd.
- ▶ Een derde van de instroom bestaat uit laaggeschoolde deelnemers, terwijl 27% hooggeschoold is. Het aandeel hooggeschoolden nam wel toe over de tijd, vooral ten koste van het aandeel laaggeschoolden.
- ▶ Gemiddeld had 6,4% van de instromende deelnemers een arbeidshandicap. Dit aandeel liep terug over de jaren tot 4,2% in 2013.
- ▶ Er waren gemiddeld 18,7% deelnemers van allochtone afkomst die instroomden. Behalve een beperkte terugval naar 16,2% in 2011 is dit aandeel stabiel over de tijd.
- ▶ In totaal behoorden 52,8% van de ingestroomde deelnemers tot een kansengroep (allochtoon, arbeidsgehandicapt, 50+, laaggeschoold). Dit aandeel viel jaarlijks terug tot 46,9% in 2012 om opnieuw te stijgen tot 48,4% in 2013.
- ▶ Vergeleken naar werkloosheidsduur, waren 44% van de instromende deelnemers werkloos voor minder dan 6 maanden. Nog eens 27% was werkloos voor een periode tussen 6 en 12 maanden. Een iets grotere groep van 29% was reeds langer dan een jaar werkloos. Het aandeel deelnemers dat werkloos was voor een periode van 6 tot 12 maanden viel terug doorheen het traject, maar de aandeel kortdurige en langdurige werklozen varieerde telkens met enkel procentpunten, zonder een duidelijk richting.



Tabel 19: Profiel van de instromende deelnemers aan fase 1 voor Ondernemen Werkt I, II en III per jaar

		2009 (N=830)	2010 (N=560)	2011 (N= 470)	2012 (N=537)	2013 (N=192)	Totaal (N=2.589)
Provincie*	Antwerpen	33,4%	30,1%	31,3%	33,0%	30,7%	32,0%
	Brussel	0,6%	0,5%	0,2%	0,0%	0,5%	0,4%
	Limburg	20,0%	24,5%	21,3%	19,2%	15,1%	20,7%
	Oost-Vlaanderen	20,1%	21,3%	23,0%	23,3%	23,4%	21,8%
	Vlaams-Brabant	11,7%	12,2%	11,7%	14,5%	12,5%	12,4%
	West-Vlaanderen	14,2%	11,4%	12,6%	10,1%	17,7%	12,7%
Geslacht	Man	61,7%	65,4%	61,1%	53,8%	59,4%	60,6%
	Vrouw	38,3%	34,6%	38,9%	46,2%	40,6%	39,4%
Leeftijd	<30	30,7%	27,3%	32,1%	26,6%	26,6%	29,1%
	30 – 39	37,2%	38,8%	37,0%	39,3%	38,5%	38,0%
	40 – 49	24,6%	26,8%	25,1%	26,4%	25,5%	25,6%
	50+	7,5%	7,1%	5,7%	7,6%	9,4%	7,3%
Scholing	Laag	38,4%	35,0%	32,8%	25,9%	27,6%	33,3%
	Midden	37,0%	39,5%	40,4%	43,9%	41,7%	39,9%
	Hoog	24,6%	25,5%	26,8%	30,2%	30,7%	26,8%
Arbeidsgehandicapt		7,5%	5,9%	6,4%	5,4%	4,2%	6,3%
Allochtoon		19,5%	19,5%	16,2%	18,8%	19,3%	18,7%
Kansengroep		58,6%	54,3%	49,1%	46,9%	48,4%	52,8%
Werkloosheidsduur	< 6 maand	45,2%	41,4%	40,4%	45,6%	47,9%	43,8%
	6-11 maand	29,0%	29,6%	26,6%	25,0%	22,4%	27,4%
	> 1 jaar	25,8%	28,9%	33,0%	29,4%	29,7%	28,8%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens
* 1 persoon buiten Vlaanderen

Tabel 20 geeft eveneens het profiel weer van de ingestroomde deelnemers van fase 1, maar toont het resultaat voor deze fase. Er zijn vier mogelijkheden.

- ▶ De fase werd uitgevoerd maar negatief beoordeeld. Dit kan reeds na de eerste intake zijn. De belangrijkste reden voor een weigering zijn volgens UNIZO het gebrek aan ondernemerscompetenties, het te moeilijk zijn van het traject volgens de deelnemer en het gebrek aan beroepskennis. Vanaf Ondernemen Werkt II werd het gebrek aan startkapitaal of het niet willen starten in hoofdberoep eveneens een reden tot weigering. In totaal werden 386 deelnemers geweigerd of 15% van alle deelnemers aan fase 1.
- ▶ De begeleiding werd uitgevoerd, maar er werd besloten de kandidaat door te verwijzen naar de activiteitencoöperatie. Deze doorverwijzing betekent echter niet dat ze ook daadwerkelijk in een activiteitencoöperatie zijn begonnen. Het gaat om 102 deelnemers gedurende de looptijd van Ondernemen Werkt, gelijk aan 4% van alle instromende deelnemers. Uit verdere analyse blijkt dat er 78 van de 102 deelnemers geregistreerd werden in de tweede bij een activiteitencoöperatie, goed voor 76%.⁸
- ▶ Na uitvoering van de begeleiding wordt het traject positief beoordeeld en wordt de deelnemer doorverwezen naar fase 2. Op het einde van fase 1 werden 905 deelnemers of 35% van alle deelnemers doorverwezen naar fase 2 van het ondernemerschapstraject.

⁸ Slechts 34 van hen werden geregistreerd in de eerste fase, namelijk het intakeproces van de Activiteitencoöperaties. 6 werden geweigerd. Toch zijn er dus verschillende doorverwezen kandidaten gestart zonder geregistreerd te zijn tijdens de intake, wat duidt op een onvolledige registratie in fase 1.

- ▶ De vierde optie is dat de kandidaat de begeleiding heeft stopgezet en uit het traject is gestapt. Volgens de evaluatie van UNIZO zijn de voornaamste redenen hiervoor dat de kandidaat-deelnemer een job heeft gevonden in loondienst, het niet geslaagd zijn voor bedrijfsbeheer, het stoppen met de ondernemingsplannen en het gebrek aan financiële middelen (bij Ondernemen Werkt I). In totaal besloten 1.117 deelnemers het traject stop te zetten, wat overeenkomt met 45% van alle instromende deelnemers.

Op basis van de gegevens kunnen we tot enkele vaststellingen komen:

- ▶ Per provincie is het aandeel stopzettingen gelijklopend met het provinciale aandeel in de totale groep deelnemers. Ook de negatieve beoordelingen liggen in lijn met het aandeel deelnemers per provincie. Opvallend is wel dat het aandeel deelnemers dat wordt doorverwezen wordt naar fase 2 wel hoger ligt in Oost-Vlaanderen (28%) dan in de andere provincies m.b.t. wat te verwachten is op basis van het aandeel deelnemers op het totaal (22%). In Vlaams-Brabant zijn er dan weer proportioneel meer doorverwijzingen naar Activiteitencoöperaties (22% op een aandeel van 13%).
- ▶ Volgens geslacht zien we dat mannelijke deelnemers relatief meer negatief worden beoordeeld dan vrouwen, terwijl vrouwen relatief meer worden doorverwezen naar de starterscoöperaties.
- ▶ De verschillen over de leeftijdscategorieën zijn minder eenduidig. Oudere werknemers lijken proportioneel vaker naar Activiteitencoöperaties te worden doorgestuurd.
- ▶ Volgens scholing blijkt dat laaggeschoolden relatief minder worden doorverwezen naar fase 2 of de Activiteitencoöperaties (27% en 10% op een totaal aandeel van 33%). Hooggeschoolden worden dan weer relatief vaker doorverwezen in beide gevallen (35% en 47% op een aandeel van 27%).
- ▶ Bij de arbeidsgehandicapte deelnemers valt meteen op dat het aandeel dat positief wordt beoordeeld voor fase 2 (3,3%) veel lager ligt dan hun aanwezigheid in de totale deelnemersgroep (6,3%). Ze worden ook relatief meer doorverwezen naar de Activiteitencoöperaties (11,8%).
- ▶ Bij allochtonen zien we een oververtegenwoordiging in het aantal stopzettingen en negatieve beoordelingen (22% en 28%) ten opzicht van het totale aandeel allochtone deelnemers (19%). Bij de doorverwijzing naar fase 2 van Ondernemen Werkt of de Activiteitencoöperaties zijn ze dan weer ondervertegenwoordigd (12% en 9%).
- ▶ Algemeen zijn kansengroepen minder vertegenwoordigd in de doorverwijzing naar ofwel fase 2 van Ondernemen Werkt (43%) ofwel de Activiteitencoöperaties (35%) op een totale aanwezigheid van 53% in de populatie deelnemers aan fase 1.
- ▶ De kortdurige werkzoekenden vormen met 44% van de deelnemers de grootste groep van de instroom. Ze werden ook relatief vaker (53%) doorverwezen naar de Activiteitencoöperaties, ondanks dat deze toch een voorwaarde om enkel werkzoekenden die reeds langer dan 6 maanden werkloos zijn. Langdurig werkzoekenden zijn dan weer sterker vertegenwoordigd in de groep die het traject van UNIZO in fase 1 heeft doorlopen (38% versus gemiddeld 29%).



Tabel 20: Profiel van de instromende deelnemers aan fase 1 voor Ondernemen Werkt I, II en III volgens resultaat

		Uitgevoerd – negatief (N=386)	Uitgevoerd – positief AC (N=102)	Uitgevoerd – positief UNIZO (N=905)	Stopgezet (N=1.177)	Totaal ** (N=2570)
Provincie*	Antwerpen	35,1%	24,5%	30,2%	33,3%	32,1%
	Brussel	0,3%	1,0%	0,2%	0,5%	0,4%
	Limburg	23,4%	15,7%	19,3%	21,0%	20,6%
	Oost- Vlaanderen	19,7%	22,5%	27,7%	18,0%	21,9%
	Vlaams- Brabant	9,9%	21,6%	11,4%	13,4%	12,5%
	West- Vlaanderen	11,7%	14,7%	11,2%	13,8%	12,6%
Geslacht	Man	64,5%	49,0%	60,1%	60,7%	60,6%
	Vrouw	35,5%	51,0%	39,9%	39,3%	39,4%
Leeftijd	<30	33,9%	15,7%	26,5%	30,8%	29,2%
	30 – 39	32,4%	41,2%	41,1%	37,5%	38,1%
	40 – 49	25,9%	30,4%	26,1%	24,5%	25,5%
	50+	7,8%	12,7%	6,3%	7,2%	7,2%
Scholing	Laag	39,1%	9,8%	26,9%	38,5%	33,3%
	Midden	40,7%	43,1%	38,6%	40,0%	39,7%
	Hoog	20,2%	47,1%	34,6%	21,5%	26,9%
Arbeidsgehandicapt		8,5%	11,8%	3,3%	7,4%	6,3%
Allochtoon		28,0%	8,8%	12,2%	21,7%	18,8%
Kansengroep		62,7%	35,3%	42,5%	59,0%	52,8%
Werkloosheidsduur	< 6 maand	41,7%	52,6%	38,2%	44,9%	44,0%
	6-11 maand	28,2%	26,3%	23,5%	28,1%	26,9%
	> 1 jaar	30,1%	21,1%	38,2%	27,1%	29,1%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

* 1 persoon buiten Vlaanderen ** 19 personen zijn nog bezig met het traject en hier niet opgenomen

Tabel 21 geeft het profiel weer van de instromende deelnemers aan fase 2 van Ondernemen Werkt per jaar. Het gaat dus om de deelnemers uit fase 1 die door UNIZO zijn doorverwezen naar fase 2. In totaal gaat het om 534 geregistreerde deelnemers. Dat is lager dan het aantal deelnemers dat is doorverwezen na fase 1 (905). Tussen deze fases is er dus nog een aanzienlijke uitval.

- ▶ In tegenstelling tot fase 1 zijn er relatief het meeste deelnemers aan fase 2 in Oost-Vlaanderen (32%) dan in Antwerpen (23%), duidelijk ten gevolge van het hoger aandeel positief beoordeelde trajecten.
- ▶ Het aandeel vrouwen aan fase 2 ligt hoger dan in fase 1 met 44% in plaats van 39%. Over de tijd neemt het aandeel vrouwen ook duidelijk toe tot meer dan de helft.
- ▶ Het aandeel ouderen in fase 2 is eveneens ook hoger dan in fase 1 (35% tegenover 33%), maar de verschillen zijn niet heel groot. Het aandeel deelnemers per leeftijdscategorie schommelt wel sterk over de jaren.
- ▶ Het aandeel laaggeschoolden in fase 2 ligt met 27% beduidend lager dan de 33% in fase 1. Hun aandeel loopt terug ten voordele van de hooggeschoolden wiens aandeel van 27% naar 34% klimt. Het aandeel laaggeschoolden in fase 2 neemt ook sterk af doorheen de jaren tot slechts 15% in 2013.

- ▶ Gemiddeld had 4,1% van de deelnemers in fase 2 een arbeidshandicap, relatief meer dan diegenen die werden doorverwezen naar fase 2 (3,3%). Hun uitval is dus beperkter. Het aandeel is wel lager dan de instroom in fase 1 (6,6%). Behalve een uitschieter van 8% in 2012 liep het aandeel wel terug over de jaren.
- ▶ Er waren gemiddeld 11% deelnemers van allochtone afkomst die instroomden in fase 2. Een terugval in vergelijking met de 19% in fase 1. Doorheen de jaren varieert hun aandeel sterk.
- ▶ In totaal behoorden 42% van de deelnemers in fase 2 tot een kansengroep, lager dan de 53% die is ingestroomd in fase 1. Het aandeel varieert sterk over de jaren.
- ▶ De werkloosheidsduur loopt door doorheen het traject, gezien de regels betreffende de vermindering van de uitkering blijven gelden. Dat betekent dat we in de tweede fase een verschuiving zien in de werkloosheidsduur met een meerderheid van 56% die langer dan een jaar werkloos is, ten opzicht van 13% die minder dan 6 maanden werkloos is. Ongeveer 31% van de deelnemers in fase 2 is tussen de 6 en 12 maanden werkloos. Dit toont wel aan dat nieuwe werkzoekenden meestal pas na enkele maanden in het traject instromen en dus in het traject al snel doorschuiven naar een werkloosheidsduur van langer dan 6 maanden of een jaar.

Tabel 21: Profiel van de instromende deelnemers aan fase 2 voor Ondernemen Werkt I, II en III volgens jaar

		2009 (N=70)	2010 (N=175)	2011 (N=117)	2012 (N=100)	2013 (N=72)	2014 (N=3)	Totaal (N=537)
Provincie*	Antwerpen	32,9%	26,9%	22,2%	15,0%	18,1%	33,3%	23,3%
	Limburg	17,1%	20,6%	28,2%	21,0%	23,6%	0,0%	22,2%
	Oost-Vlaanderen	25,7%	33,7%	28,2%	36,0%	29,2%	66,7%	31,5%
	Vlaams-Brabant	10,0%	4,0%	12,0%	9,0%	12,5%	0,0%	8,6%
	West-Vlaanderen	14,3%	14,9%	9,4%	19,0%	16,7%	0,0%	14,5%
Geslacht	Man	65,7%	58,3%	59,8%	49,0%	48,6%	33,3%	56,4%
	Vrouw	34,3%	41,7%	40,2%	51,0%	51,4%	66,7%	43,6%
Leeftijd	<30	15,7%	30,3%	18,8%	26,0%	22,2%	0,0%	23,8%
	30 – 39	28,6%	45,1%	38,5%	48,0%	34,7%	100,0%	41,0%
	40 – 49	42,9%	18,3%	39,3%	19,0%	36,1%	0,0%	28,5%
	50+	12,9%	6,3%	3,4%	7,0%	6,9%	0,0%	6,7%
Scholing	Laag	38,6%	34,9%	19,7%	23,0%	15,3%	0,0%	27,0%
	Midden	38,6%	37,1%	40,2%	35,0%	44,4%	66,7%	38,7%
	Hoog	22,9%	28,0%	40,2%	42,0%	40,3%	33,3%	34,3%
Arbeidsgehandicapt		5,7%	4,0%	0,9%	8,0%	2,8%	0,0%	4,1%
Allochtoon		10,0%	14,9%	6,0%	11,0%	6,9%	33,3%	10,6%
Kansengroep		58,6%	52,0%	28,2%	40,0%	27,8%	33,3%	42,1%
Werkloosheidsduur	< 6 maand	7,1%	15,4%	11,1%	15,0%	9,7%	0,0%	12,5%
	6-11 maand	40,0%	26,3%	32,5%	32,0%	31,9%	0,0%	31,1%
	> 1 jaar	52,9%	58,3%	56,4%	53,0%	58,3%	100,0%	56,4%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens



1.2. De uitstroom naar werk of zelfstandigheid in Ondernemen Werkt

Het CVS-systeem van de VDAB laat toe de situatie te kennen van de deelnemers aan het traject na hun uitstroom uit het begeleidingstraject. Dit laat toe om uitspraken te doen over de effectiviteit van het traject door te analyseren in welke mate de eerste doelstelling, de uitstroom naar zelfstandig ondernemerschap, is gehaald. De analyse laat echter ook toe om de ruimere situatie van de deelnemers te beoordelen, namelijk of deze uit de werkloosheid is verdwenen, of hij/zij aan het werk is en vervolgens pas of hij/hij aan het werk is als zelfstandige ondernemer. In dat laatste geval is ook bekend of de deelnemer dan zelfstandige in hoofdberoep of bijberoep is, of meewerkende echtgenoot.

Deze gegevens zijn gekend bij de deelnemers van fase 1 en fase 2. Bij fase 1 gaat het om een meting respectievelijk 6, 12 en 18 maanden na het beëindigen van het traject. Daarmee kunnen we de resultaten meten onmiddellijk na dat de deelnemers fase 2 hebben gevolgd tot een jaar later. Fase 2 duurt immers ook zes maanden.

Voor fase 2 is de meting complexer. Het gaat dan om een meting op het einde van de maand voorafgaand aan het afsluiten van het traject in fase 2. Deze meting is complexer aangezien ze afhangt van de opstart en afsluitperiode van het traject. We leggen daarom meer nadruk op fase 1.

In Tabel 22 geven we de uitstroomresultaten weer van de deelnemers aan de eerste fase van Ondernemen Werkt, zes maanden na het beëindigen van fase 1. Interessant bij de gegevens in fase 1 is dat we kunnen vergelijken tussen de verschillende categorieën, namelijk tussen diegenen die negatief werden beoordeeld na intake, diegenen die hun traject hebben stopgezet en diegenen die na het succesvol afronden van fase 1 zijn doorgestroomd naar fase 2. De resultaten voor de groep die werd doorverwezen naar de Activiteitencoöperaties worden niet opgenomen omdat de meerderheid van de deelnemers tijdens de meting zich nog in het traject van de AC's bevinden.

- ▶ Op vlak van de uitstroom uit de werkloosheid blijkt dat gemiddeld 62% van de deelnemers uit fase 1 na 6 maanden niet meer terug te vinden zijn in de werkloosheidsstatistieken. Dat betekent dat zij ofwel aan het werk zijn, ofwel op pensioen of naar invaliditeit zijn overgegaan. Het omvat dus ook groepen die niet meer beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt. Diegenen die fase 1 succesvol hebben afgerond en werden doorverwezen naar fase 2 scoren het hoogste. Daar is 76% uit de werkloosheid verdwenen. De groep die bij intake is geweigerd of die hun traject hebben stopgezet scoort gelijkaardig met 58% en 57% personen die uit de werkloosheid zijn verdwenen.
- ▶ Wanneer we dan kijken naar diegenen die aan de slag zijn, blijkt dat op de totale groep van deelnemers 54% aan het werk is, hetzij in loondienst, hetzij als zelfstandige ondernemer. Hieruit blijkt dat er ongeveer 8% uitstroomt uit de werkloosheid maar niet doorstroomt naar werk. Zij komen dus terecht bij de invaliditeit, bij de gepensioneerden of zijn in opleiding. Verder zien we dezelfde verschillen tussen de drie categorieën als bij de uitstroom uit de werkloosheid. De deelnemers die fase 1 succesvol hebben afgerond scoort het beste, 74% is aan het werk. De andere twee categorieën scoren elk slechts 47%.
- ▶ Als we dan specifiek kijken naar de deelnemers die een zelfstandige activiteit hebben opgestart binnen de groep die aan de slag is, zien we dat gemiddeld 28% is opgestart als zelfstandige, waarvan 24% in hoofdberoep en 4% in bijberoep. Hier zien we wel een ander beeld tussen de vier categorieën. De groep die fase 1 succesvol heeft afgerond scoort het beste met 61% die een zelfstandige activiteit heeft opgestart. Bij beide andere groepen gaat het om slechts 11%.
- ▶ Binnen Ondernemen Werkt I, II en III moest respectievelijk 20% (I) en vervolgens 25% (II en III) van de deelnemers die niet werden doorverwezen naar de Activiteitencoöperaties doorstromen naar zelfstandig ondernemerschap. Wanneer we het aandeel zelfstandigen vergelijken met de looptijd van de drie projecten, blijkt dat de doelstelling van 20% en vervolgens 25% steeds is gehaald.

Tabel 22: Uitstroomresultaten van deelnemers fase 1 na 6 maanden

	Uitgevoerd – negatief (N=386)	Uitgevoerd – positief UNIZO (N=865)	Stopgezet (N=1.133)	Totaal (N=2486)
Uit de werkloosheid	57,5%	76,3%	57,1%	61,5%
Aan het werk	46,4%	73,6%	46,5%	54%
Aan het werk als zelfstandige	10,6%	61,4%	10,7%	27,9%
Zelfstandig in hoofdberoep	7,3%	56,0%	7,1%	23,8%
Zelfstandig in bijberoep	3,4%	5,0%	3,4%	3,8%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,5%	0,2%	0,2%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

Tabel 23 geeft dezelfde gegevens weer als voorgaande tabel, maar dan enkel voor de kansengroepen. Uit de vergelijking van beide tabellen blijkt dat kansengroepen slechter scoren in alle categorieën, behalve bij die groep die fase 1 succesvol heeft afgerond. Bij negatieve beoordeling of stopzetting ligt het aandeel dat uitstroomt uit de werkloosheid, dat aan het werk is en aan het werk is als zelfstandige lager dan het algemeen gemiddelde.

Opvallend is dat de kansengroepen even goed of beter scoren dan het algemene gemiddelde voor de categorie die fase 1 positief heeft afgerond. Op vlak van de uitstroom uit de werkloosheid ligt het gemiddelde bij de totale groep net als bij de kansengroepen op 76%. Het aandeel dat aan het werk ligt een fractie hoger bij de kansengroepen dan bij de totale groep, maar komt afgrond eveneens op 74%. Bij de groep die is gestart als zelfstandige ondernemer scoren de kansengroepen zelfs beter met 62% die een zelfstandige activiteit is opgestart ten opzichte van 61% in de totale populatie. Kansengroepen lijken dus het sterkste gebaat bij de begeleiding.

Tabel 23: Uitstroomresultaten van deelnemers uit kansengroepen in fase 1 na 6 maanden

	Uitgevoerd – negatief (N=242)	Uitgevoerd – positief UNIZO (N=370)	Stopgezet (N=672)	Totaal (N=1.320)
Uit de werkloosheid	53,3%	76,2%	52,8%	57,6%
Aan het werk	41,3%	74,1%	40,2%	48,4%
Aan het werk als zelfstandige	8,3%	62,2%	7,1%	22,4%
Zelfstandig in hoofdberoep	7,0%	55,7%	5,4%	19,5%
Zelfstandig in bijberoep	1,2%	6,2%	1,5%	2,7%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,3%	0,3%	0,2%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

Tabel 24 geeft eveneens de uitstroomresultaten zoals bovenstaande tabellen, maar geanalyseerd voor de situatie 12 maanden na het afronden van fase 1 van het traject.

- ▶ Op vlak van de uitstroom uit de werkloosheid blijkt dat 73% van de deelnemers uit fase 1 na 12 maanden niet meer terug te vinden zijn in de werkloosheidsstatistieken, een verhoging met 9% in vergelijking met de situatie na 6 maanden. Ook hier betekent het dat zij ofwel aan het werk zijn, ofwel op pensioen of naar invaliditeit zijn overgegaan. Het omvat dus ook groepen die niet meer beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt. Diegenen die fase 1 succesvol hebben afgerond en werden doorverwezen naar fase 2 scoren het beste. Daar is 85% uit de werkloosheid verdwenen tegenover 76% na 6 maanden. De groep die bij intake is geweigerd of die hun traject hebben stopgezet scoort lager en verder uit elkaar dan na zes maanden met respectievelijk met 60% en 68% personen die uit de werkloosheid zijn verdwenen.
- ▶ Wanneer we dan kijken naar diegenen die aan de slag zijn, blijkt dat op de totale groep van deelnemers 64% aan het werk is, hetzij in loondienst, hetzij als zelfstandige ondernemer, een stijging ten opzichte van de 55% na zes maanden. Hieruit blijkt dat er ongeveer 9% uitstroomt uit de werkloosheid, maar niet doorstroomt naar werk. Verder zien we dezelfde verschillen tussen de drie categorieën als bij de uitstroom uit de werkloosheid. De deelnemers die fase 1 succesvol hebben afgerond scoort het beste, 81% is aan het werk. De andere twee categorieën scoren lager met 49% voor de deelnemers wiens traject negatief is beoordeeld en 56% bij diegenen die hun traject hebben stopgezet.
- ▶ Als we dan specifiek kijken naar de deelnemers die een zelfstandige activiteit hebben opgestart binnen de groep die aan de slag is, zien we dat gemiddeld 32% is opgestart als zelfstandige, waarvan 26% in hoofdberoep en 5% in bijberoep. Hier zien we wel een ander beeld tussen de vier categorieën. De groep die fase 1 succesvol heeft afgerond scoort het beste met 67% die een zelfstandige activiteit heeft opgestart. Bij de categorie die negatief is beoordeeld, is dit slechts 11% en 14% bij diegenen die hun traject hebben stopgezet.



Tabel 24: Uitstroomresultaten van deelnemers fase 1 na 12 maanden

	Uitgevoerd – negatief (N=374)	Uitgevoerd – positief UNIZO (N=770)	Stopgezet (N=987)	Totaal (N=2.131)
Uit de werkloosheid	59,4%	84,5%	68,2%	72,5%
Aan het werk	48,9%	81,3%	55,8%	63,8%
Aan het werk als zelfstandige	10,7%	66,6%	13,8%	32,3%
Zelfstandig in hoofdberoep	7,8%	58,8%	9,6%	27,1%
Zelfstandig in bijberoep	2,9%	7,1%	3,9%	4,9%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,6%	0,3%	0,4%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

Tabel 25 geeft de uitstroom na 12 maanden voor de kansengroepen. Uit de vergelijking van beide tabellen blijkt dat kansengroepen slechter scoren in alle categorieën. Het positieve effect na 6 maanden waarbij kansengroepen slechter scoren in alle categorieën behalve bij de groep deelnemers die fase 1 succesvol hebben afgerond, wordt dus afgezwakt na 12 maanden.

Toch is ook nu het verschil tussen de deelnemers uit kansengroepen die hun traject van fase 1 positief hebben beëindigd en het algemene gemiddelde voor deze categorie kleiner dan bij andere categorieën. Op vlak van de uitstap uit de werkloosheid ligt het gemiddelde bij de totale groep op 85% en bij de kansengroepen op 83%. Het aandeel dat aan het werk ligt bij de kansengroepen op 79% ten opzichte van 81% bij de totale groep. Bij de groep die is gestart als zelfstandige ondernemer scoren de kansengroepen 64% die een zelfstandige activiteit is opgestart ten opzichte van 67% in de totale populatie. In de andere categorieën liggen de scores tussen de kansengroepen en het algemene gemiddelde tussen de 8% en 1%.

Tabel 25: Uitstroomresultaten van deelnemers uit kansengroepen in fase 1 na 12 maanden

	Uitgevoerd – negatief (N=235)	Uitgevoerd – positief UNIZO (N=344)	Stopgezet (N=590)	Totaal (N=1.205)
Uit de werkloosheid	50,6%	83,4%	64,4%	67,2%
Aan het werk	41,7%	79,4%	49,7%	56,8%
Aan het werk als zelfstandige	6,8%	64,2%	9,5%	25,1%
Zelfstandig in hoofdberoep	6,8%	57,0%	6,9%	21,6%
Zelfstandig in bijberoep	0,0%	7,0%	2,2%	3,2%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,3%	0,3%	0,2%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

Tabel 26 geeft eveneens de uitstroomresultaten zoals bovenstaande tabellen, maar geanalyseerd voor de situatie 18 maanden na het afronden van fase 1 van het traject.

- ▶ Op vlak van de uitstroom uit de werkloosheid blijkt nu dat 77% van de deelnemers uit fase 1 na 18 maanden niet meer terug te vinden zijn in de werkloosheidsstatistieken, een verdere verhoging met 4% in vergelijking met de situatie na 12 maanden. Ook hier betekent het dat zij ofwel aan het werk zijn, ofwel op pensioen of naar invaliditeit zijn overgegaan. Het omvat dus ook groepen die niet meer beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt. Diegenen die fase 1 succesvol hebben afgerond en werden doorverwezen naar fase 2 scoren het beste. Daar is 88% uit de werkloosheid verdwenen tegenover 83% na 12 maanden. Bij de groep die bij intake is geweigerd of die hun traject hebben stopgezet zijn er respectievelijk met 65% en 72% personen die uit de werkloosheid zijn verdwenen.

- ▶ Wanneer we dan kijken naar diegenen die aan de slag zijn, blijkt dat op de totale groep van deelnemers 66% aan het werk is, hetzij in loondienst, hetzij als zelfstandige ondernemer, een verdere stijging ten opzichte van de 63% na twaalf maanden. Hieruit blijkt dat er ongeveer 10% uitstroomt uit de werkloosheid, maar niet doorstroomt naar werk. Verder zien we dezelfde verschillen tussen de drie categorieën als bij de uitstroom uit de werkloosheid. De deelnemers die fase 1 succesvol hebben afgerond scoort het beste, 84% is aan het werk. Bij de deelnemers die negatief werden beoordeeld bij intake is slechts 52% aan het werk. De andere twee categorieën scoren tussenin met 53% voor de deelnemers wiens traject negatief is beoordeeld en 58% bij diegenen die hun traject hebben stopgezet.
- ▶ Als we dan specifiek kijken naar de deelnemers die een zelfstandige activiteit hebben opgestart binnen de groep die aan de slag is, zien we dat gemiddeld 32% is opgestart als zelfstandige, waarvan 26% in hoofdberoep en 6% in bijberoep. Dit is dezelfde situatie als na twaalf maanden. De verschillen tussen de categorieën blijven wel bestaan. De groep die fase 1 succesvol heeft afgerond scoort het beste met 64% die een zelfstandige activiteit heeft opgestart, een daling van 3% vergeleken met de meting na twaalf maanden.

Tabel 26: Uitstroomresultaten van deelnemers fase 1 na 18 maanden

	Uitgevoerd – negatief (N=320)	Uitgevoerd – positief UNIZO (N=674)	Stopgezet (N=824)	Totaal (N=1.917)
Uit de werkloosheid	64,7%	88,1%	72,1%	76,6%
Aan het werk	52,5%	83,7%	57,8%	66,4%
Aan het werk als zelfstandige	11,6%	63,8%	15,0%	32,1%
Zelfstandig in hoofdberoep	8,1%	55,3%	10,1%	26,5%
Zelfstandig in bijberoep	3,1%	7,9%	4,6%	5,6%
Meewerkende echtgenoot	0,3%	0,6%	0,4%	0,4%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

Tabel 27 geeft de uitstroom na 18 maanden voor de kansengroepen. Uit de vergelijking van deze tabel met de algemene cijfers blijkt dat kansengroepen lager scoren in alle categorieën. Dit valt zeker op bij diegenen die uit het traject zijn gestapt of bij opstart negatief werden beoordeeld. Het verschil tussen de algemene populatie en de kansengroepen verkleint echter naarmate men verder in de tijd meet. Na 18 maanden bedraagt het verschil vaak slechts een procentpunt.

Op vlak van de uitstap uit de werkloosheid ligt het gemiddelde bij de totale groep op 88% en bij de kansengroepen op 87%. Het aandeel dat aan het werk ligt bij de kansengroepen op 82% ten opzichte van 84% bij de totale groep. Bij de groep die is gestart als zelfstandige ondernemer scoren de kansengroepen 63% die een zelfstandige activiteit is opgestart ten opzichte van 64% in de totale populatie. In de andere categorieën liggen de scores tussen de kansengroepen en het algemene gemiddelde verder uit elkaar.

Tabel 27: Uitstroomresultaten van deelnemers uit kansengroepen in fase 1 na 18 maanden

	Uitgevoerd – negatief (N=209)	Uitgevoerd – positief UNIZO (N=306)	Stopgezet (N=498)	Totaal (N=1.013)
Uit de werkloosheid	56,9%	87,3%	68,1%	71,6%
Aan het werk	46,4%	82,4%	52,0%	60,0%
Aan het werk als zelfstandige	8,1%	63,4%	11,4%	26,5%
Zelfstandig in hoofdberoep	6,7%	56,5%	8,4%	22,6%
Zelfstandig in bijberoep	1,4%	6,9%	2,6%	3,7%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,0%	0,4%	0,2%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens



Tabel 28 geeft de uitstroomresultaten weer voor fase 2. Hier kunnen we geen onderscheid maken tussen verschillende categorieën, omdat er enkel wordt geregistreerd of het traject is uitgevoerd. We kunnen echter wel het onderscheid aangeven tussen de resultaten van de kansengroepen tegenover de algemene resultaten. De resultaten hebben alleen betrekking op die groep van deelnemers die fase 2 heeft doorlopen en waarbij het traject als afgesloten is geregistreerd. Het gaat om 501 personen, een kleiner aantal dan de groep die positief werd doorverwezen naar fase 2 en van wie we de situatie kennen op 12 maanden na het traject (865 personen). Het gaat dan ook om een andere vorm van meting die we niet meteen mogen vergelijken.

- ▶ Gemiddeld blijkt dat na afloop van fase 2 80% van de deelnemers verdwijnt uit de werkloosheid. Voor kansengroepen komt dit aandeel op 77%, terwijl dit bij de niet-kansengroepen oploopt tot 82%.
- ▶ Van het totaal aantal deelnemers aan fase 2 zijn er achteraf gemiddeld 75% aan het werk. Bij de kansengroepen ligt dit aandeel 6% procent lager dan bij niet kansengroepen (71,3% tegenover 77,5%).
- ▶ Gemiddeld starten 58% van de deelnemers van fase 2 een zelfstandige activiteit. Bij kansengroepen gaat het om 55% ten opzichte van 61% bij deelnemers die niet tot een kansengroep behoren.
- ▶ Volgens het type zelfstandige zien we interessante verschillen tussen de deelnemers uit kansengroepen en de andere deelnemers. Deelnemers uit kansengroepen zullen minder vaak een zelfstandige activiteit uitbouwen in hoofdberoep dan de anderen (47% tegenover 56%), maar wel vaker een zelfstandige activiteit uitoefenen in bijberoep (8% tegenover 4%).

Tabel 28: Uitstroomresultaten van deelnemers na fase 2

	Kansengroep (N=216)	Geen kansengroep (N=285)	Totaal (N=501)
Uit de werkloosheid	77,3%	81,8%	79,8%
Aan het werk	71,3%	77,5%	74,9%
Aan het werk als zelfstandige	54,6%	60,7%	58,1%
Zelfstandig in hoofdberoep	46,8%	55,8%	51,9%
Zelfstandig in bijberoep	7,9%	3,9%	5,6%
Meerwerkende echtgenoot	0,0%	1,1%	0,6%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

2/ Cijfergegevens van de Activiteitencoöperaties

In dit onderdeel worden de resultaten besproken van de deelnemers van het traject van de verschillende Activiteitencoöperaties tot februari 2014. Ook zij dienen de begeleiding van de deelnemers te registreren in het CVS-systeem van de VDAB. Aangezien in het CVS-systeem de eerste fase een louter administratieve fase is die niet alle intakes bevat en niet overeenstemt met een zuivere fase van het traject, zullen we enkel de resultaten van fase 2 bespreken die de eigenlijke begeleiding omvat. De fase 1 in het CVS-systeem bevat namelijk een onvolledige registratie. Ter indicatie geven we wel de cijfers weer die werden geregistreerd vanuit de Activiteitencoöperaties zelf.

In tegenstelling tot het traject Ondernemen Werkt bevat fase 2 zoals opgemaakt in de databank van de VDAB het volledige begeleidingstraject van de ontwikkeling van het businessplan tot de opstart van de zelfstandige activiteit.

We kijken achtereenvolgens naar het profiel van de deelnemers aan de trajecten als naar de uitstroom resultaten. Daarbij hebben we ook telkens aandacht voor de instroom en uitstroom bij kansengroepen volgens de definitie van VDAB. Dit zijn arbeidsgehandicapten, allochtonen, 50plussers en laaggeschoolden. Langdurig werklozen of leefloners zijn niet opgenomen in deze definitie. Deze kenmerken worden ook niet geregistreerd in het CVS-systeem.

2.1. Profielanalyse van de instroom bij de Activiteitencoöperaties

In onderstaande tabel wordt weergegeven hoeveel intakes de Activiteitencoöperaties zelf hebben geregistreerd. Het gaat dus niet om gevalideerde cijfers van VDAB in fase 1, de intake-fase. Daarnaast zien we de instroom per jaar in fase 2 volgens de registratie bij VDAB. Daaruit blijkt dat in 2009 de overgrote meerderheid (92%) na een intake gesprek ook kon starten met een traject. Vanaf 2010 nemen het aantal deelnemers op intakegesprekken sterk toe, terwijl het aantal deelnemers in trajecten na een stijging in 2010 licht daalt over de tijd. Hierdoor zijn over de periode 2009-2013 slechts 51% van de werkzoekenden op intake ook effectief gestart binnen een traject.

Tabel 29: Intakes en instroom van de Activiteitencoöperaties per jaar

Jaar	Intake zoals geregistreerd door AC	Effectieve instroom geregistreerd door VDAB	Instroomratio
2009	168	154	91,7%
2010	350	169	48,3%
2011	312	159	51,0%
2012	250	143	57,2%
2013	277	133	48,0%
Totaal	1.189	604	50,8%

Bron: IDEA Consult op basis van cijfers AC en VDAB

Tabel 30 geeft het profiel weer van de deelnemers aan het traject van de Activiteitencoöperaties per jaar van instroom. Het gaat dus om alle werkzoekenden die het traject in fase 2 zijn begonnen. De geweigerde intakes zijn omwille van het interne registratiesysteem niet opgenomen.

In totaal gaat het om 783 personen die zijn geregistreerd in het CVS systeem van de VDAB. Het aantal gestarte deelnemers lag het hoogst in 2010 met 169 deelnemers en daalde dan jaarlijks tot 133 in 2013. De gegevens van 2014 zijn nog te onvolledig om te kunnen vergelijken. Op basis van de kenmerken van deze personen kunnen we volgende vaststellingen doen:

- ▶ Per provincie kwam de grootste instroom uit de provincie Antwerpen. Meer dan 25% van alle deelnemers stroomde in deze provincie in. Als we Brussel buiten beschouwing laten, kwam het kleinste aantal instromers uit Vlaams-Brabant, slechts 15%. De aandelen per provincie zijn over de jaren wel aan fluctuaties onderhevig.
- ▶ Bijna 59% van de instromers waren mannen tegenover 41% vrouwen. In 2013 nam het aandeel vrouwen wel sterk op tot slechts 32%. Dit lijkt in 2014 ook het geval te zijn.
- ▶ 54% van de deelnemers zijn jonger dan 40 jaar, bijna 13% is ouder dan 50 jaar. Ook hier zijn er fluctuaties doorheen de tijd. Het aandeel 50plussers blijft wel steeds 10% of meer bedragen.



- ▶ Slechts 10% van de instroom bestaat uit laaggeschoolde deelnemers, terwijl 59% hooggeschoold is. Het aandeel hooggeschoolden neemt ook toe over de tijd, vooral ten koste van het aandeel laaggeschoolden.
- ▶ Gemiddeld had 5,5% van de instromende deelnemers een arbeidshandicap. Dit aandeel liep terug over de jaren tot 3% in 2013. De cijfers voor 2014 zijn onvolledig maar lijken in deze trend verder te gaan met voorlopig geen geregistreerde arbeidsgehandicapte deelnemers.
- ▶ Er waren gemiddeld 6% deelnemers van allochtone afkomst die instroomden. Na een terugval tot 4% in 2010 is het aandeel jaarlijks weer gestegen tot 8% in 2013.
- ▶ In totaal behoorden 29% van de ingestroomde deelnemers tot een kansengroep volgens de definitie van VDAB (allochtoon, arbeidsgehandicapt, 50+, laaggeschoold). Dit aandeel stond veel hoger in 2009 met 38%, maar viel geleidelijk terug tot 29% in 2013.
- ▶ De meerderheid van de instromende deelnemers in fase 2 zijn langer dan 1 jaar werkloos. Een derde was werkloos voor een periode tussen 6 en 12 maanden. Ondanks dat instromende deelnemers normaal minstens 6 maanden werkzoekend moeten zijn, is toch een kwart van de werkzoekenden minder dan 6 maanden werkloos op het moment van instroom. De verhoudingen verschillen over de tijd, maar zonder een duidelijk patroon.

Tabel 30: Profiel van de instromende deelnemers aan fase 2 voor de Activiteitscoöperaties per jaar

		2009 (N=154)	2010 (N=169)	2011 (N=159)	2012 (N=143)	2013 (N=133)	2014 (N=25)	Totaal (N=783)
Provincie*	Antwerpen	37,3%	22,5%	23,9%	23,1%	21,8%	8,3%	25,2%
	Brussel	0,0%	2,4%	0,6%	0,7%	0,8%	0,0%	0,9%
	Limburg	18,3%	13,0%	17,0%	17,5%	21,1%	29,2%	17,5%
	Oost-Vlaanderen	18,3%	24,3%	23,3%	24,5%	26,3%	4,2%	22,7%
	Vlaams-Brabant	15,7%	17,8%	14,5%	16,1%	9,0%	33,3%	15,4%
	West-Vlaanderen	10,5%	20,1%	20,8%	18,2%	21,1%	25,0%	18,3%
Geslacht	Man	43,5%	45,6%	42,8%	43,4%	31,6%	32,0%	41,4%
	Vrouw	56,5%	54,4%	57,2%	56,6%	68,4%	68,0%	58,6%
Leeftijd	<30	16,2%	17,2%	8,2%	16,8%	12,8%	8,0%	14,0%
	30 – 39	37,7%	29,0%	53,5%	42,0%	40,6%	32,0%	40,1%
	40 – 49	29,9%	39,6%	28,3%	31,5%	34,6%	40,0%	33,1%
	50+	16,2%	14,2%	10,1%	9,8%	12,0%	20,0%	12,8%
Scholing	Laag	11,0%	13,6%	10,7%	7,7%	9,0%	0,0%	10,2%
	Midden	42,2%	32,0%	28,9%	27,3%	24,1%	28,0%	31,0%
	Hoog	46,8%	54,4%	60,4%	65,0%	66,9%	72,0%	58,7%
Arbeidsgehandicapt		8,4%	5,3%	4,4%	7,0%	3,0%	0,0%	5,5%
Allochtoon		8,4%	3,6%	4,4%	5,6%	7,5%	0,0%	5,6%
Kansengroep		38,3%	30,8%	24,5%	25,2%	28,6%	20,0%	29,2%
Werkloosheidsduur	< 6 maand	25,3%	29,0%	20,1%	23,1%	25,6%	36,0%	25,0%
	6-11 maand	29,2%	34,3%	37,1%	30,1%	35,3%	32,0%	33,2%
	> 1 jaar	45,5%	36,7%	42,8%	46,9%	39,1%	32,0%	41,8%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

* 2 personen buiten Vlaanderen

Tabel 31 geeft eveneens het profiel weer, maar ditmaal per resultaat. Er zijn vier mogelijkheden.

- ▶ De deelname aan het traject werd aangevraagd. Dit betekent dat de intake is afgelopen, maar de start van het traject nog niet is begonnen. De deelnemer is wel al toegelaten tot het traject.
- ▶ De deelnemer is bezig met het doorlopen van het traject. Op het moment van weergave waren er 154 deelnemers in een lopend traject.
- ▶ Het traject is stopgezet. In totaal hebben 164 deelnemers hun traject stopgezet. Dat kan omdat ze merkten dat ondernemerschap toch niet bij hen paste of dat ze door een externe situatie hun plan tot ondernemerschap moesten stopzetten.
- ▶ Het traject is volledig uitgevoerd. Er zijn op moment van weergave 446 personen die het volledig traject hebben doorlopen en succesvol afgerond.

Het is vooral interessant om het profiel van de deelnemers die het traject hebben stopgezet te vergelijken met het profiel van diegenen die hun traject succesvol hebben afgerond. Op basis van de gegevens kunnen we tot enkele vaststellingen komen:

- ▶ Op basis van de provincie zijn er slechts lichte verschillen tussen de groep die hun traject heeft uitgevoerd of stopgezet. We zien dat in Antwerpen relatief meer deelnemers hun traject hebben stopgezet (29% tegenover een totaal aandeel van 25%). Daarentegen hebben deelnemer in Vlaams-Brabant relatief minder vaak hun traject stopgezet (13% tov 15%).
- ▶ Volgens geslacht zien we dat mannelijke deelnemers relatief vaker hun traject stopzetten. Mannen vertegenwoordigen 60% van de deelnemers van stopgezette trajecten, maar slechts 55% van de volledig afgeronde projecten.
- ▶ De verschillen over de leeftijdscategorieën per resultaat zijn minder eenduidig. De verschillen zijn te klein om conclusies te trekken.
- ▶ Volgens scholing blijkt dat laaggeschoolden relatief vaker hun traject stopzetten (15% van de stopgezette trajecten tegenover slechts 10% van de afgeronde trajecten). Bij hooggeschoolden zien we dan weer het omgekeerde effect. Zij zijn sterker vertegenwoordigd in de groep van uitgevoerde trajecten.
- ▶ Bij de arbeidsgehandicapte deelnemers valt meteen op dat het aandeel dat het traject succesvol heeft afgerond (4,5%) veel lager ligt in de groep die het traject heeft stopgezet (9,1%).
- ▶ Bij allochtonen zien we slechts een heel licht verschil tussen de twee groepen. Er zijn relatief iets meer allochtonen in de groep met de stopgezette trajecten (6,1%) dan in de groep volledig afgeronde trajecten (5,6%).
- ▶ Algemeen zijn kansengroepen minder vertegenwoordigd in de volledig uitgevoerde trajecten (29%) dan in de stopgezette trajecten (34%).
- ▶ Bij de deelnemers die het traject stopzetten zitten vaker personen die reeds langer dan een jaar werkloos zijn (49% vs 41% algemeen). Bij de deelnemers die het traject hebben uitgedaan zien we echter zo goed als geen verschil in werkloosheidsduur met de totale populatie.

Tabel 31: Profiel van de instromende deelnemers aan fase 2 voor de Activiteitscoöperaties volgens resultaat

		Aangevraagd (N=17)	Bezig (N=154)	Stopgezet (N=164)	Uitgevoerd (N=446)	Totaal (N=783)
Provincie*	Antwerpen	17,6%	24,0%	28,7%	24,7%	25,2%
	Brussel	5,9%	0,0%	0,0%	1,3%	0,9%
	Limburg	0,0%	24,0%	17,1%	16,1%	17,5%
	Oost-Vlaanderen	70,6%	21,4%	22,6%	21,3%	22,7%
	Vlaams-Brabant	5,9%	7,8%	13,4%	19,1%	15,4%
	West-Vlaanderen	0,0%	22,7%	18,3%	17,5%	18,3%
Geslacht	Man	11,8%	34,8%	40,0%	45,3%	41,4%
	Vrouw	88,2%	65,2%	60,0%	54,7%	58,6%



Leeftijd	-30	29,4%	10,3%	13,3%	15,0%	14,0%
	30 – 39	35,3%	40,6%	40,0%	40,1%	40,1%
	40 – 49	29,4%	35,5%	35,2%	31,6%	33,1%
	50+	5,9%	13,5%	11,5%	13,2%	12,8%
Scholing	Laag	5,9%	5,8%	15,2%	10,1%	10,2%
	Midden	17,6%	31,6%	30,3%	31,6%	31,0%
	Hoog	76,5%	62,6%	54,5%	58,3%	58,7%
Arbeidsgehandicapt		5,9%	4,5%	9,1%	4,5%	5,5%
Allochtoon		23,5%	3,2%	6,1%	5,6%	5,6%
Kansengroep		35,3%	23,9%	33,9%	29,1%	29,2%
Werkloosheidsduur	< 6 maand	35,3%	27,7%	17,6%	26,5%	25,0%
	6-11 maand	23,5%	37,4%	33,3%	32,1%	33,2%
	> 1 jaar	41,2%	34,8%	49,1%	41,5%	41,8%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens
* 2 personen buiten Vlaanderen

2.1.1 De uitstroom naar werk of zelfstandigheid uit de Activiteitencoöperaties

Via het CVS-systeem van de VDAB is de situatie van de deelnemers gekend na hun uitstroom uit het begeleidingstraject. De analyse laat toe om de ruimere situatie van de deelnemers te beoordelen, namelijk of ze uit de werkloosheid zijn verdwenen, of aan het werk en vervolgens pas of ze aan het werk zijn als zelfstandige ondernemer. In dat laatste geval is ook bekend of de deelnemer dan zelfstandige in hoofdberoep of bijberoep is, of meewerkende echtgenoot. Bij de Activiteitencoöperaties gaat het om een meting van respectievelijk 6, 12 en 18 maanden na het beëindigen van het traject.

In Tabel 32 geven we de uitstroomresultaten weer van de deelnemers aan het traject van de Activiteitencoöperaties, zes maanden na het beëindigen van hun traject. Daarbij vergelijken we de groep die het traject volledig heeft doorlopen en de groep die het traject voortijdig heeft stopgezet.

- ▶ Op vlak van de uitstroom uit de werkloosheid blijkt dat gemiddeld 73% van de deelnemers na 6 maanden niet meer terug te vinden zijn in de werkloosheidsstatistieken. Dat betekent dat zij ofwel aan het werk zijn, ofwel op pensioen of naar invaliditeit zijn overgegaan. Het omvat dus ook groepen die niet meer beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt. Diegenen die het traject volledig hebben doorlopen scoren het hoogste met 80% die uit de werkloosheid zijn verdwenen. Bij de groep die het traject heeft stopgezet is dit slechts 54%.
- ▶ Wanneer we dan kijken naar diegenen die aan de slag zijn, blijkt dat op de totale groep van deelnemers 66% aan het werk is, hetzij in loondienst, hetzij als zelfstandige ondernemer. Hieruit blijkt dat er ongeveer 7% uitstroomt uit de werkloosheid maar niet doorstroomt naar werk. Zij komen dus terecht bij de invaliditeit of bij de gepensioneerden. Ook hier zien we een groot verschil tussen de groep die het traject heeft uitgevoerd (75%) en diegenen die het hebben stopgezet (43%).
- ▶ Als we dan specifiek kijken naar de deelnemers die een zelfstandige activiteit hebben opgestart binnen de groep die aan de slag is, zien we dat gemiddeld 44% is opgestart als zelfstandige, waarvan 31% in hoofdberoep, 13% in bijberoep en 1% als meewerkende echtgenoot. Bij de groep die de activiteiten heeft stopgezet is slechts 18% gestart als zelfstandige. In de groep die het traject heeft doorlopen is dit 54%.

Tabel 32: Uitstroomresultaten van alle deelnemers na 6 maanden

	Stopgezet (N=153)	Uitgevoerd (N=410)	Totaal (N=563)
Uit de werkloosheid	53,6%	79,8%	72,6%
Aan het werk	42,5%	74,6%	65,9%
Aan het werk als zelfstandige	18,3%	54,1%	44,4%
Zelfstandig in hoofdberoep	8,5%	38,8%	30,6%
Zelfstandig in bijberoep	9,8%	14,6%	13,3%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,7%	0,5%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

Tabel 33 geeft dezelfde gegevens weer als voorgaande tabel, maar dan enkel voor de kansengroepen. Ook hier zien we een veel positiever resultaat bij diegenen die het traject hebben uitgevoerd. Respectievelijk 70% van deze groep is uit de werkloosheid uitgestroomd tegenover 52% bij de groep die het traject heeft stopgezet, 64% is aan het werk tegenover 42% bij de stopzettingen. Het verschil is het grootste bij de uitstroom naar een zelfstandige activiteit. Bij de groep die het traject heeft volgemaakt is dit 39% terwijl dit slechts 14% is bij de stopzettingen.

Uit de vergelijking van de deelnemers uit kansengroepen met de gemiddelde resultaten uit de vorige tabel blijkt dat er weinig verschil is tussen kansengroepen of de andere deelnemers indien het traject wordt stopgezet. Er is echter wel een verschil bij kansengroepen indien het traject wel wordt volgemaakt. Zowel de uitstroom uit de werkloosheid, het aandeel deelnemers dat aan het werk gaat als het aandeel dat een zelfstandige activiteit opbouwt ligt telkens enkele procenten lager bij kansengroepen dan bij de gemiddelde deelnemers.

Tabel 33: Uitstroomresultaten van deelnemers uit kansengroepen na 6 maanden

	Stopgezet (N=52)	Uitgevoerd (N=117)	Totaal (N=169)
Uit de werkloosheid	51,9%	70,1%	64,5%
Aan het werk	42,3%	64,1%	57,4%
Aan het werk als zelfstandige	15,4%	38,5%	31,4%
Zelfstandig in hoofdberoep	5,8%	26,5%	20,1%
Zelfstandig in bijberoep	9,6%	11,1%	10,7%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,9%	0,6%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

In Tabel 34 geven we de uitstroomresultaten weer van de deelnemers aan het traject van de Activiteitencoöperaties, ditmaal twaalf maanden na het beëindigen van hun traject. Daarbij vergelijken we de groep die het traject volledig heeft doorlopen en de groep die het traject vroegtijdig heeft stopgezet.

- ▶ Op vlak van de uitstroom uit de werkloosheid blijkt dat gemiddeld 74% van de deelnemers na 12 maanden niet meer terug te vinden is in de werkloosheidsstatistieken, meer dan 73% na 6 maanden. Diegenen die het traject volledig hebben doorlopen scoren het hoogste met 80% die uit de werkloosheid zijn verdwenen, evenveel als na 6 maanden. Bij de groep die het traject heeft stopgezet is dit slechts 59%, hier zien we een stijging van de 54% gemeten na 6 maanden.
- ▶ Bij diegenen die aan de slag zijn, blijkt dat op de totale groep van deelnemers 67% aan het werk is, hetzij in loondienst, hetzij als zelfstandige ondernemer, iets meer dan na 6 maanden (66%). Ook hier zien we een groot verschil tussen de groep die het volledige traject heeft uitgevoerd (74%) en diegenen die het hebben stopgezet (47%). Bij de groep die het traject succesvol heeft afgerond daalt het aandeel licht in vergelijking met de meting na 6 maanden (75%). Daarentegen zijn er wel meer deelnemers aan de slag na 12 dan na 6 maanden bij de groep die hun traject hadden stopgezet (42%).
- ▶ Als we dan specifiek kijken naar de deelnemers die een zelfstandige activiteit hebben opgestart binnen de groep die aan de slag is, zien we dat gemiddeld 45% is opgestart als zelfstandige, waarvan 28% in hoofdberoep, 16% in bijberoep en 1% als meewerkende echtgenoot. Bij de groep die de activiteiten heeft stopgezet is na 12 maanden 20% gestart als zelfstandige. In de groep die het traject heeft doorlopen is dit 55%. In vergelijking met de situatie na 6 maanden zien we wel dat het aandeel zelfstandigen in hoofdberoep daalt terwijl het aandeel zelfstandigen in bijberoep stijgt.

Tabel 34: Uitstroomresultaten van alle deelnemers na 12 maanden

	Stopgezet (N=142)	Uitgevoerd (N=365)	Totaal (N=507)
Uit de werkloosheid	59,2%	80,0%	74,2%
Aan het werk	47,2%	74,0%	66,5%
Aan het werk als zelfstandige	19,7%	54,5%	44,8%
Zelfstandig in hoofdberoep	7,7%	36,2%	28,2%
Zelfstandig in bijberoep	12,0%	17,8%	16,2%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,5%	0,4%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens



Tabel 35 geeft ook de uitstroom na 12 maanden weer, maar dan enkel voor de kansengroepen. Ook hier zien we een veel positiever resultaat bij diegenen die het traject hebben doorlopen. Respectievelijk 73% van deze groep is uit de werkloosheid uitgestroomd tegenover 56% bij de groep die het traject heeft stopgezet, 65% is aan het werk tegenover 46% bij de stopzettingen. Net als bij de meting na 6 maanden is 39% van de groep die het traject heeft uitgevoerd aan de slag als zelfstandige, aanzienlijk minder dan bij de totale groep deelnemers die het traject hebben uitgevoerd waar dit aandeel op 54% ligt.

Tabel 35: Uitstroomresultaten van deelnemers uit kansengroepen na 12 maanden

	Stopgezet (N=49)	Uitgevoerd (N=109)	Totaal (N=157)
Uit de werkloosheid	56,3%	72,5%	67,5%
Aan het werk	45,8%	65,1%	59,2%
Aan het werk als zelfstandige	16,7%	38,5%	31,8%
Zelfstandig in hoofdberoep	6,3%	25,7%	19,7%
Zelfstandig in bijberoep	10,4%	11,9%	11,5%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,9%	0,6%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

In Tabel 36 geven we de uitstroomresultaten weer van de deelnemers aan het traject van de Activiteitencoöperaties, 18 maanden na het beëindigen van hun traject. Daarbij vergelijken we de groep die het traject volledig heeft doorlopen en de groep die het traject vroegtijdig heeft stopgezet.

- ▶ Op vlak van de uitstroom uit de werkloosheid blijkt dat gemiddeld 78% van de deelnemers na 18 maanden niet meer terug te vinden is in de werkloosheidsstatistieken, een verdere stijging van 4% na 12 maanden (74%). Diegenen die het traject volledig hebben doorlopen scoren ook nu het hoogste met 82% die uit de werkloosheid zijn verdwenen, 2% meer dan na 12 maanden. Bij de groep die het traject heeft stopgezet is dit slechts 56%, een terugval van de 59% gemeten na 12 maanden.
- ▶ Bij diegenen die aan de slag zijn, blijkt dat op de totale groep van deelnemers 70% aan het werk is, hetzij in loondienst, hetzij als zelfstandige ondernemer, 3% meer dan na 12 maanden (67%). Ook hier zien we een groot verschil tussen de groep die het volledige traject heeft uitgevoerd (76%) en diegenen die het hebben stopgezet (56%). Bij de groep die het traject succesvol heeft afgerond stijgt het aandeel weer na een terugval na 12 maanden tot boven het niveau gemeten 6 maanden na het traject (75%). Er zijn ook beduidend meer deelnemers aan de slag na 18 dan na 12 maanden bij de groep die hun traject hadden stopgezet (56% tegenover 47%).
- ▶ Als we dan specifiek kijken naar de deelnemers die een zelfstandige activiteit hebben opgestart binnen de groep die aan de slag is, zien we dat gemiddeld 47% is opgestart als zelfstandige, waarvan 30% in hoofdberoep, 16% in bijberoep en minder dan 1% als meewerkende echtgenoot. Bij de groep die de activiteiten heeft stopgezet is na 12 maanden 25% gestart als zelfstandige. In de groep die het traject heeft doorlopen is dit 55%. In vergelijking met de situatie na 12 maanden zien we wel dat het aandeel zelfstandigen in hoofdberoep weer licht stijgt, terwijl het aandeel zelfstandigen in bijberoep gelijk blijft.

Tabel 36: Uitstroomresultaten van alle deelnemers na 18 maanden

	Stopgezet (N=126)	Uitgevoerd (N=311)	Totaal (N=437)
Uit de werkloosheid	66,7%	82,3%	77,8%
Aan het werk	56,3%	75,6%	70,0%
Aan het werk als zelfstandige	24,6%	55,3%	46,5%
Zelfstandig in hoofdberoep	11,1%	37,9%	30,2%
Zelfstandig in bijberoep	13,5%	17,0%	16,0%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,3%	0,2%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens

Tabel 37 geeft de uitstroom na 18 maanden weer, maar dan enkel voor de kansengroepen. Net als bij de vorige metingen zien we een veel positiever resultaat bij diegenen die het traject hebben doorlopen. Respectievelijk 75% van deze groep is uit de werkloosheid uitgestroomd tegenover 57% bij de groep die het traject heeft stopgezet, 66% is aan het werk tegenover 48% bij de stopzettingen. Bij de groep die het traject heeft uitgevoerd is in totaal 55% gestart als zelfstandige tegenover slechts 42% bij de kansengroepen.

Tabel 37: Uitstroomresultaten van deelnemers uit kansengroepen na 18 maanden

	Stopgezet (N=44)	Uitgevoerd (N=95)	Totaal (N=139)
Uit de werkloosheid	56,8%	74,7%	69,1%
Aan het werk	47,7%	66,3%	60,4%
Aan het werk als zelfstandige	20,5%	42,1%	35,3%
Zelfstandig in hoofdberoep	9,1%	27,4%	21,6%
Zelfstandig in bijberoep	11,4%	14,7%	13,7%
Meewerkende echtgenoot	0,0%	0,0%	0,0%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens



3/ Cijfergegevens van 'Maak werk van je zaak'

In dit onderdeel bespreken we de cijfers van het traject Maak werk van je zaak van SYNTRA. Hierbij beperken we ons tot de profielanalyse van de instroom, gezien nog maar een beperkte groep deelnemers is doorverwezen naar de tweede fase van de begeleiding en nog minder deze reeds hebben afgerond. Het project is immers pas opgestart in oktober 2013. We kunnen dus nog geen zinnige uitspraken doen over de uitstroom.

De resultaten hebben betrekking op de periode van de opstart in oktober 2013 tot en met juli 2014.

3.1. Profielanalyse van de instroom

Het traject Maak werk van je zaak is pas opgestart in oktober 2013. Hierdoor kan enkel nog maar de eerste fase worden beoordeeld op vlak van instroom. Er is nog niet voldoende tijd verstreken om de uitstroom te kunnen meten.

Tabel 38 geeft het profiel weer van de deelnemers aan Maak werk van je zaak per jaar van instroom. Het gaat dus om alle werkzoekenden die het traject zijn begonnen. In totaal gaat het om 781 personen die zijn geregistreerd in het CVS systeem van de VDAB. Door de korte beschouwde periode zijn de verschillen per jaar te relativeren. Op basis van de kenmerken van deze personen kunnen we volgende vaststellingen doen:

- ▶ De grootste instroom is te merken in Limburg met 25% van alle deelnemers dusver. West-Vlaanderen scoort met 16% het laagste aandeel.
- ▶ De verdeling man-vrouw bij de instroom is bijna gelijkmatig. Er stroomden in totaal 52% mannen in het traject in.
- ▶ 57% van de deelnemers zijn jonger dan 40 jaar, 14% is ouder dan 50 jaar.
- ▶ Ongeveer 21% van de instroom bestaat uit laaggeschoolde deelnemers, terwijl 40% hooggeschoold is.
- ▶ Gemiddeld heeft 7% van de instromende deelnemers een arbeidshandicap.
- ▶ Er waren gemiddeld 13% deelnemers van allochtone afkomst die instroomden.
- ▶ In totaal behoorden 46% van de ingestroomde deelnemers tot een kansengroep volgens de definitie van VDAB (allochtoon, arbeidsgehandicapt, 50+, laaggeschoold).
- ▶ Van de totale instroom was 36% werkloos voor minder dan 6 maanden, 29% voor een periode tussen de 6 en 12 maanden en 35% voor een periode langer dan een jaar.

Tabel 38: Profiel van de instromende deelnemers aan fase 1 van Maak werk van je zaak per jaar

	2013 (N=133)	2014 (N=648)	Totaal (N=781)	
Provincie*	Antwerpen	17,3%	21,0%	20,4%
	Limburg	43,6%	25,0%	28,2%
	Oost-Vlaanderen	8,3%	19,0%	17,2%
	Vlaams-Brabant	6,8%	18,7%	16,6%
	West-Vlaanderen	24,1%	16,4%	17,7%
Geslacht	Man	53,4%	51,5%	51,9%
	Vrouw	46,6%	48,5%	48,1%
Leeftijd	<30	21,1%	21,3%	21,3%
	30 – 39	36,8%	35,5%	35,7%
	40 – 49	31,6%	28,4%	28,9%
	50+	10,5%	14,8%	14,1%
Scholing	Laag	18,8%	21,3%	20,9%
	Midden	49,6%	37,2%	39,3%
	Hoog	31,6%	41,5%	39,8%
Arbeidsgehandicapt		9,0%	7,1%	7,4%
Allochtoon		15,8%	12,2%	12,8%
Kansengroep		44,4%	46,1%	45,8%
Werkloosheidsduur	< 6 maand	39,1%	35,0%	35,7%
	6-11 maand	27,1%	29,3%	28,9%
	> 1 jaar	33,8%	35,6%	35,3%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens
* 1 persoon buiten Vlaanderen

Tabel 39 geeft eveneens het profiel weer, maar ditmaal per resultaat. Er zijn vier mogelijkheden.

- ▶ De deelname aan het traject werd aangevraagd. Dit betekent dat de intake is afgelopen, maar de start van het traject nog niet is begonnen. De deelnemer is wel al toegelaten tot het traject.
- ▶ De deelnemer is bezig met het doorlopen van het traject. Op het moment van weergave waren er 500deelnemers in een lopend traject. Dat is met 64% de overgrote meerderheid van de deelnemers.
- ▶ Het traject is stopgezet. In totaal hebben reeds 139 deelnemers hun traject stopgezet. Dat kan omdat ze merkten dat ondernemerschap toch niet bij hen paste of dat ze door een externe situatie hun plan tot ondernemerschap moesten stopzetten.
- ▶ Het traject is volledig uitgevoerd. Er zijn op moment van weergave 124 personen die het fase 1 hebben doorlopen en succesvol hebben afgerond.

We merken de volgende verschillen op tussen de verschillende groepen:

- ▶ In Limburg telt het hoogste aandeel deelnemers dat het traject reeds succesvol heeft afgerond (45%), maar ook het hoogste aandeel stopzettingen (35%).
- ▶ Vrouwen lijken minder snel te stoppen dan mannen. Deze laatste zijn met 63% oververtegenwoordigd bij de stopzettingen.
- ▶ Laaggeschoolden lijken vaker het traject stop te zetten. 32% van de deelnemers bij de stopzetting is laaggeschoold tegenover slechts 21% in de totale populatie.
- ▶ Hetzelfde geldt voor de arbeidsgehandicapten, die met 10% sterker vertegenwoordigd zijn in de groep met stopzettingen. Ze zijn met 9% ook echter sterker vertegenwoordigd dan het gemiddelde bij de groep die de volledige fase doorloopt.
- ▶ Allochtonen zijn sterker vertegenwoordigd in de groep met stopzettingen (21%) dan in de totale populatie (21%). Ze zijn ook relatief minder aanwezig in de groep die het traject in fase 1 al heeft afgerond (10%).



- ▶ Kansengroepen in het algemeen zijn sterker vertegenwoordigd bij de stopzettingen (60%) dan in de totale groep (46%).
- ▶ Personen die langer dan een jaar werkloos waren bij instroom zetten ook relatief vaker hun traject stop (47% tegenover 35% in de populatie).

Tabel 39: Profiel van de instromende deelnemers aan fase 1 van Maak werk van je zaak volgens resultaat

		Aangevraagd (N=18)	Bezig (N=500)	Stopgezet (N=139)	Uitgevoerd (N=124)	Totaal (N=781)
Provincie*	Antwerpen	5,6%	24,4%	12,9%	14,5%	20,4%
	Limburg	83,3%	19,2%	35,3%	48,4%	28,2%
	Oost-Vlaanderen	0,0%	19,0%	20,9%	8,1%	17,2%
	Vlaams-Brabant	11,1%	18,0%	16,5%	12,1%	16,6%
	West-Vlaanderen	0,0%	19,4%	14,4%	16,9%	17,7%
Geslacht	Man	33,3%	49,4%	63,3%	51,6%	51,9%
	Vrouw	66,7%	50,6%	36,7%	48,4%	48,1%
Leeftijd	<30	11,1%	19,0%	28,1%	24,2%	21,3%
	30 – 39	33,3%	35,2%	38,8%	34,7%	35,7%
	40 – 49	27,8%	31,6%	20,9%	27,4%	28,9%
	50+	27,8%	14,2%	12,2%	13,7%	14,1%
Scholing	Laag	38,9%	17,4%	31,7%	20,2%	20,9%
	Midden	44,4%	36,2%	43,9%	46,0%	39,3%
	Hoog	16,7%	46,4%	24,5%	33,9%	39,8%
Arbeidsgehandicapt		5,6%	6,4%	10,1%	8,9%	7,4%
Allochtoon		11,1%	11,4%	20,9%	9,7%	12,8%
Kansengroep		61,1%	42,0%	60,4%	42,7%	45,8%
Werkloosheidsduur	< 6 maand	27,8%	38,0%	25,9%	38,7%	35,7%
	6-11 maand	33,3%	29,2%	27,3%	29,0%	28,9%
	> 1 jaar	38,9%	32,8%	46,8%	32,3%	35,3%

Bron: IDEA Consult op basis van VDAB CVS-gegevens
* 1 persoon buiten Vlaanderen

4/ Voorwaarde bedrijfsbeheer om een eigen zaak op te starten

Personen die een eigen zaak willen opstarten, moeten aan diverse volwaarden voldoen. Unizo vat deze voorwaarden samen op onderstaande website. De vereisten m.b.t. bedrijfsbeheer zijn in deze bijlage samengevat.

Bron: http://www.unizo.be/uwzaakstarten/cm/voorwaarden_om_te_starten_met_je_eigen_bedrijf.html

Iedere startende ondernemer moet aan het **ondernemingsloket** bewijzen over de basiskennis van bedrijfsbeheer te beschikken. Men moet het bewijs leveren bij **aanvang van de handels- of ambachtsactiviteiten**. Het is van *geen belang* of men de activiteiten in *hoofd-of bijberoep* zal uitoefenen. Basiskennis van bedrijfsbeheer betekent dat je noties hebt van handels- en burgerlijk recht, sociaal statuut zelfstandigen, verzekeringen, handelsbeleid, verkooptechnieken, kostenanalyse, financieringsbeleid, financieel plan, boekhouding, voorraadbeheer, BTW en fiscaliteit, informatica en kwaliteitszorg.

Een aantal beroepen zijn van deze verplichting **vrijgesteld**. Het gaat om beroepen die reeds door een andere wet zijn gereguleerd en de beroepen die bij K.B. zijn gereguleerd op basis van de kaderwet van 1 maart 1976 tot reglementering van de bescherming van de beroepstitel en van de uitoefening van dienstverlenende intellectuele beroepen. Concreet gaat het, onder andere, over de volgende beroepsuitoefenaars:

- ▶ (stagair) vastgoedmakelaar
- ▶ effectenmakelaar
- ▶ vervoerder van goederen over de weg (uitgezonderd koerierdiensten)
- ▶ vervoerder van personen over de weg (uitgezonderd luchthavenvervoer en taxichauffeur)
- ▶ vervoerder van goederen over de binnenwateren
- ▶ directeur van een autorisatieschool
- ▶ verzekeringsagent
- ▶ verzekeringsmakelaar

Als men naast deze activiteit nog een andere beroepsactiviteit uitoefent, moet men de kennis van het bedrijfsbeheer niet bewijzen. Wanneer men echter stopt met de beroepsactiviteit die vrijgesteld is, en er wordt een andere activiteit verdergezet, moet de basiskennis inzake bedrijfsbeheer alsnog worden bewezen.

Kennis van bedrijfsbeheer kan worden **bewezen** aan de hand van een diploma/getuigschrift of op basis van de vergaarde ervaring. Wanneer het diploma/getuigschrift werd behaald **voor 30/09/2000**, worden volgende diploma's/ getuigschriften aanvaard:

- ▶ een diploma hoger onderwijs;
- ▶ een diploma (getuigschrift) hoger secundair onderwijs afkomstig van de derde graad ASO, TSO of KSO;
- ▶ een diploma (getuigschrift) hoger secundair onderwijs BSO afdeling handel, boekhouden, verkoop of kantoor;
- ▶ attest eerste jaar ondernemersopleiding;
- ▶ cursus bedrijfsbeheer (avondschoon, middenstandsopleiding);
- ▶ een aanvullend getuigschrift bedrijfsbeheer:
 - o TSO: indien behaald in 5de of 6de leerjaar;
 - o BSO: indien behaald in 6de of 7de leerjaar.
- ▶ een internationaal getuigschrift dat gelijkwaardig verklaard werd.

Wanneer het diploma/getuigschrift werd behaald na **30/09/2000**, worden volgende diploma's/ getuigschriften aanvaard:

- ▶ diploma hoger onderwijs;
- ▶ getuigschrift basiskennis bedrijfsbeheer;
- ▶ gelijkwaardig verklaard buitenlands diploma/ getuigschrift of een precedent;
- ▶ bestaand vestigingsgetuigschrift;
- ▶ getuigschrift centrale examencommissie;
- ▶ getuigschrift versnelde cursus bedrijfsbeheer van tenminste 128 lessen over tenminste 3 maanden;



Onderstaande **ervaring**, opgedaan gedurende de laatste 15 jaar, volstaat eveneens als bewijs op voorwaarde dat de praktijkervaring door twee verschillende bronnen wordt aangetoond. Als bewijs van ervaring komen in aanmerking:

- ▶ ervaring als zelfstandig ondernemingshoofd: 3 jaar in hoofdberoep of 5 jaar ervaring in bijberoep (mits inschrijving in het handels- of ambachtsregister of bij land- en tuinbouw zonder inschrijving in het handels- of ambachtsregister door een getuigschrift van de belastingcontroleur);
- ▶ 5 jaar ervaring als zelfstandig helper;
- ▶ ervaring als bediende in een leidinggevende functie gedurende 5 jaar;
- ▶ 5 jaar ervaring als dagelijks bestuurder in een vennootschap;
- ▶ 5 jaar ervaring als meewerkende echtgenoot;
- ▶ 3 jaar als bedrijfsleider of zelfstandig ondernemingshoofd voor niet-Belgen onderdaan van een van de lidstaten van de Europees Economische Ruimte of Zwitserland.

In bepaalde gevallen kan men vrijgesteld worden, of een periode uitstel krijgen om het bewijs van kennis van bedrijfsbeheer te leveren.

▶ **Overlijden van een ondernemer**

Bij overlijden van de zelfstandige, wordt de **overlevende echtgenoot of de overlevende wettelijk samenwonende partner** (die er 6 maanden mee samenwoont), en die de onderneming overneemt, vrijgesteld van de verplichting het bewijs van de ondernemersvaardigheden (beheers- of beroepskennis) te leveren.

De **kinderen van het overleden** ondernemingshoofd kunnen de zaak overnemen zonder over de nodige bewijsstukken te beschikken. Ze krijgen *3 jaar* de tijd om de nodige attesten te behalen. Indien het om minderjarige kinderen gaat bedraagt de termijn 3 jaar vanaf hun meerderjarigheid. De kleinkinderen kunnen van dezelfde regeling gebruik maken als hun ouder reeds zou zijn overleden voor het ondernemingshoofd.

Opmerking: deze regeling geldt niet wanneer de zaak ondergebracht werd in een vennootschap. Wanneer de zaakvoerder of orgaan die over de nodige bewijzen beschikte, overlijdt, kan de vennootschap blijven verder functioneren wanneer zijn overlevende echtgenoot of wettelijk samenwonende partner (met wie hij minstens 6 maanden samenwoonde) zaakvoerder of orgaan wordt van de vennootschap en ten minste de helft van de aandelen in volle eigendom of in vruchtgebruik heeft. De overlevende partner of echtgenoot dient zelf niet over de nodige bewijzen te beschikken.

▶ **Overname van een handelszaak**

Wanneer het integrale handelsfonds van een onderneming wordt overgenomen, moet aan de overnemer een voldoende termijn worden gelaten om het bewijs van bedrijfsbeheer te leveren, om de continuïteit van de onderneming te vrijwaren. De **overnemers van een onderneming** krijgen in dit geval *1 jaar* de tijd om de nodige getuigschriften te halen. In afwachting kunnen ze de zaak wel verder zetten. Ook wanneer men een eenmanszaak omvormt tot een vennootschap of van vennootschapsvorm verandert (b.v. van een BVBA naar een NV) heeft men 1 jaar de tijd om getuigschriften op naam van de nieuwe vennootschap aan te vragen.

▶ **Wanneer de persoon die over de vereiste attesten beschikte uit de onderneming vertrekt**, heeft de zaakvoerder of de zelfstandige *zes maanden* tijd om over het vereiste getuigschrift te beschikken.

▶ **Vrijgestelde beroepen**

Ook voor een aantal beroepen, die door een andere wetgeving geregeld worden, is het bewijs van de kennis van bedrijfsbeheer vrijgesteld.

5/ Gratis opleidingen gevolgd via de menukaart

Totaal aantal geregistreerde opleidingen in de periode 1 oktober 2013 – 8 juli 2014:

Unizo	299
Markant	45
Starterslabo	276
	<i>Begeleiding 193</i>
	<i>Infosessie 83</i>
Zenito	72
	<i>Zenito SVF 51</i>
	<i>Zenito AP 13</i>
	<i>Zenito ondernemingsloket 8</i>
Xerius	50
NEOS/Integraal	47
NEOS	19
Agentschap ondernemen	33
BizIdee	21
Kunstenloket	17
SYNTRA LIM	17
Stebo en Gusto	14
BRYO	13
microStart	13
Erasmus	12
ZiN (zelf initiatief nemen)	11
GTB	9
VDAB	9
Flanders DC	8
SO Kwadraat	7
POM West-Vlaanderen	1

993