



Vlaanderen
is werk

Transities naar ondernemerschap

Eindrapport

Februari 2026

Onderzoek in opdracht van de Vlaamse minister bevoegd voor Werk en het Departement Werk, Economie, Wetenschap, Innovatie en Sociale Economie, in het kader van het VIONA-arbeidsmarktonderzoeksprogramma.

departementwewis.be

COLOFON

Auteurs

Kathy Goffin
Elisabeth Abraham
Yolène Sempels
Marieke Carpentier
Emma De Rouck

Uitgave

Februari 2026
Depotnummer D/2026/3241/210

INHOUD

Inhoud	3
1 Inleiding	6
1.1 Situering van de opdracht	6
1.2 Doelstelling en evaluatievragen	8
1.3 Analysekamer en methodologie.....	9
1.3.1 Analysekamer voor loopbaantransities.....	9
1.3.2 Design thinking & customer journey mapping.....	11
1.3.3 Onderzoeksmethoden	12
1.4 Leeswijzer voor dit rapport	18
2 Transitie van niet werken naar ondernemerschap in kaart	19
2.1 Persona's en customer journeys	20
2.1.1 Kyan met Koudwatervrees	23
2.1.2 Aïsha de Autonome Aapakker	23
2.1.3 Evelien de Evenwichtskunstenaar	23
2.1.4 Diego de Dromende Doener	23
2.1.5 Pieter de Passiespringer	23
2.2 Bewegingskapitaal van de doelgroep.....	24
2.2.1 Bevorderend kapitaal	25
2.2.2 Belemmerende bagage	27
2.3 Noden doorheen de transitie	29
2.3.1 Bewustwording en motivatie	29
2.3.2 Oriëntatie en keuze	31
2.3.3 Voorbereiding.....	32
2.3.4 Opstart.....	35
2.3.5 Eerste periode na de opstart	36
2.4 Externe context	37
2.4.1 Contextfactoren op macroniveau.....	38
2.4.2 Contextfactoren op mesoniveau	38
2.4.3 Contextfactoren op microniveau.....	39
2.5 Loopbaanschokken.....	40
3 Ondersteuningsaanbod	42
3.1 Mapping van het instrumentarium	42
Transities naar ondernemerschap	3

3.1.1	Informatie bieden, sensibilisering en doorverwijzing/toeleiding	43
3.1.2	Prestarterstrajecten.....	45
3.1.3	Andere opleidingen voor ondernemerschap	52
3.1.4	Financiering en financiële zekerheid	53
3.1.5	Ondersteuning na de opstart	57
3.2	Relevantie van het instrumentarium.....	58
3.2.1	Bewustwording en motivatie	59
3.2.2	Oriëntatie en keuze	62
3.2.3	Vorbereiding.....	67
3.2.4	Opstart.....	75
3.2.5	Eerste periode na de opstart	78
3.3	Coherentie van het instrumentarium.....	79
3.3.1	Coherentie Labo en Jumpstarters (WSE-instrumentarium) in het bredere aanbod van erkende prestarterstrajecten.....	80
3.3.2	Coherentie in het ondersteuningsaanbod als geheel	82
3.3.3	Coherentie op en tussen beleidsniveau(s)	85
4	Conclusies.....	88
4.1	De doelgroep en hun noden	88
4.1.1	Profiel van de doelgroep	88
4.1.2	Noden doorheen de transitie	90
4.1.3	Les voor het instrumentarium.....	91
4.2	Relevantie van het instrumentarium.....	92
4.2.1	Relevantie doorheen de transitie naar ondernemerschap	92
4.2.2	Relevantie voor de diverse profielen in de doelgroep	97
4.3	Coherentie van het instrumentarium.....	99
4.3.1	Coherentie in het volledige ondersteunings- en begeleidingsveld	99
4.3.2	Coherentie van Jumpstarters en Labo.....	100
4.3.3	Coherentie op en tussen beleidsniveau(s)	100
5	Aanbevelingen.....	102
5.1	Aanbevelingen t.a.v. het Vlaams beleid	102
5.2	Aanbevelingen t.a.v. VDAB en VLAIO	106
5.2.1	VDAB.....	106
5.2.2	VLAIO	108
5.2.3	VDAB en VLAIO	108

5.3	Aanbevelingen t.a.v. de aanbieders van Jumpstarters en Labo	110
-----	---	-----

1 INLEIDING

In dit inleidend hoofdstuk situeren we de onderzoeksoopdracht, de doelstellingen en evaluatievragen, en het analysekader en de gehanteerde onderzoeksmethoden.

1.1 Situering van de opdracht

Belang van ondernemerschap voor het Vlaams arbeidsmarktbeleid

Een belangrijke doelstelling voor het Vlaams arbeidsmarktbeleid blijft om een werkzaamheidsgraad van 80% te bereiken en te overschrijden. Talent aan het werk krijgen op een inclusieve arbeidsmarkt is dan ook één van de centrale strategische doelstellingen in de beleidsnota Werk (2024-2029). Beleidsmatig wordt daarvoor doorgaans gekeken naar het ondersteunen van niet-werkenden naar een tewerkstelling als werknemer. Voor niet-werkenden kan echter ook een tewerkstelling als ondernemer een interessant alternatief zijn om een duurzame transitie te maken naar de arbeidsmarkt. Via ondernemerschap kunnen niet-werkenden immers hun eigen kansen creëren voor een passende baan waarin de eigen vaardigheden en talenten optimaal benut worden. Naast een waardevolle piste vanuit activeringsoogpunt, biedt ondernemerschap uiteraard ook een bredere meerwaarde voor de samenleving, onder andere door het creëren van werkgelegenheid en het bijdragen aan economische groei.

De beleidsnota Werk (2024-2029) vermeldt dan ook volgende ambitie:

“Om werkzoekenden te ondersteunen om de stap naar ondernemen in hoofdberoep duurzaam te zetten, willen we het aanbod voor werkzoekenden met ondernemersambities doelmatig verderzetten. We bekijken hoe we de financiële incentives die voor starters al bestaan (transitiepremie) en de begeleiding, coaching en opleiding via trajecten naar ondernemerschap (in nauwe samenwerking met VLAIO) naar de toekomst op de meest coherente en doelmatige wijze kunnen inzetten.”

Aanleiding van de opdracht

Het instrumentarium dat vanuit het beleidsdomein Werk en Sociale Economie (WSE) wordt aangeboden om ondernemerschap als activeringspiste te ondersteunen, omvat de ondersteuningstrajecten Jumpstarters en het Labotraject van Starterslabo enerzijds, en de (inmiddels stopgezette) transitiepremie anderzijds. Box 1 geeft een korte omschrijving van deze WSE-instrumenten die als kernscope van deze studie gelden. In het verlengde daarvan valt ook de VDAB- en GTB- bemiddeling die kan toeleiden naar ondernemerschap onder het WSE-instrumentarium.

Box 1: Omschrijving WSE-instrumenten: Labo, Jumpstarters en Transitiepremie

- Het WSE-instrumentarium omvat **twee prestartertrajecten**, d.w.z. begeleidingsprogramma's die kandidaat-ondernemers voorbereiden op de opstart van een eigen onderneming: Labo en Jumpstarters. Zowel Labo als Jumpstarters zijn specifiek gericht op niet-werkende werkzoekenden met een ondernemingswens.

- Het **Labo-traject** is toegankelijk voor niet-werkende werkzoekenden¹ wordt georganiseerd door Starterslabo, de gezamenlijke noemer voor vijf zogenaamde activiteitencoöperaties in Vlaanderen. Deze coöperaties zijn erkend door de Vlaamse overheid en krijgen werkingssubsidies van het Departement WEWIS. Specifiek aan het Labo-traject is dat deelnemers kunnen experimenteren met hun gekozen activiteit onder het ondernemingsnummer van de lokale coöperatie.
- Het **Jumpstarters-traject** wordt aangeboden door verschillende partijen: Stebo, Starterslabo, SyntraPXL, en verschillende Syntra-centra. Het traject is gericht op niet-werkende werkzoekenden (d.w.z. werkzoekenden ingeschreven bij VDAB) en een aantal andere doelgroepen met een zekere kwetsbaarheid op de arbeidsmarkt, zoals onder meer personen die bedreigd worden met ontslag. Het traject wordt gefinancierd vanuit VLAIO en VDAB, en geldt dus als samenwerking tussen de (voormalige) beleidsdomeinen Werk en Sociale Economie en Economie, Wetenschap en Innovatie.

De trajecten worden verder toegelicht in Hoofdstuk 3, paragraaf 3.1.2 van dit rapport.

- De **transitiepremie** is een steunmaatregel uit het WSE-instrumentarium, die sinds 1 januari 2026 **stopgezet** werd². De premie bood **financiële steun** (met degressieve uitbetaling) voor de opstart van een eigen zaak door werkzoekenden zonder werk, met of zonder uitkering. Een voorwaarde voor het ontvangen van de premie was een succesvolle afronding van een prestarterttraject (zoals Labo, Jumpstarters of een ander door de Vlaamse overheid erkend prestarterttraject), mits ontvangst van een positief haalbaarheidsadvies. De transitiepremie wordt verder toegelicht in Hoofdstuk 3, paragraaf 3.1.4. Mapping van het instrumentarium

Er zijn aanwijzingen dat het potentieel van het WSE-instrumentarium niet volledig benut wordt, en zeker niet voor bepaalde doelgroepen. Zo blijkt uit een evaluatie van ondernemerschapstrajecten van het toenmalige Departement WSE eind 2022 dat de trajecten 'onbekend en onbemind' zijn bij niet-werkende werkzoekenden, en dat zowel de trajecten als de transitiepremie disproportioneel meer profielen met onder meer een hoger opleidings- en taalniveau bereikten. Een onderzoek van de SERV³ wijst op specifieke drempels voor ondernemers met een arbeidshandicap, waaronder bv. beperkte informatie en begeleiding over regelgeving. Er is meer onderzoek nodig om het ondersteuningsaanbod optimaal aan te laten sluiten bij de noden en behoeften van álle werkzoekenden (met of zonder een uitkering) die potentieel hebben om een duurzame transitie te maken naar zelfstandig ondernemerschap. Concreet is er nood aan inzicht in:

- de profielen van niet-werkenden waarvoor ondernemerschap potentieel biedt voor een duurzame transitie naar de arbeidsmarkt;

¹ D.w.z. werkzoekenden zonder werk die ingeschreven staan als werkzoekend bij de Regionale Tewerkstellingsdienst, in dit geval VDAB. Zie: <https://www.steunpuntwerk.be/onderzoeksthemas/arbeidsmarktpositie/werkloos> en <https://www.rva.be/statistieken/methodologie/statistieken-op-basis-van-inschrijving-als-werkzoekenden-gewesten/variabelen>.

² De stopzetting van de transitiepremie vond plaats tijdens de laatste fase van dit onderzoek.

³ Ondernemen met een arbeidshandicap in Vlaanderen. Stichting Innovatie en Arbeid, SERV, Van Rampelberg, L. (2018)

- het traject dat wordt doorlopen richting ondernemerschap en welke drempels en hefbomen de verschillende profielen daarbij tegenkomen (naargelang de aard van de zelfstandige activiteit);
- het huidige aanbod aan instrumenten die ondernemerschap ondersteunen en hoe deze op de meest doelmatige en coherente manier in kunnen spelen op de noden en drempels.

Box 2: Contextwijziging: beperking van werkloosheidsuitkering in de tijd

Een belangrijke contextwijziging die zich tijdens de uitvoering van de onderzoeksopdracht heeft voorgedaan, betreft de aanpassing van de regelgeving inzake de beperking van werkloosheidsuitkeringen in de tijd. Deze wijziging creëert een nieuwe beleidscontext voor het instrumentarium gericht op niet-werkende werkzoekenden, aangezien zij mogelijk minder tijd ter beschikking hebben om, met behoud van uitkering, een voorbereidingstraject te doorlopen. Bij de beoordeling van de relevantie van het instrumentarium werd deze gewijzigde context expliciet mee in rekening gebracht.

1.2 Doelstelling en evaluatievragen

Het doel van de onderzoeksopdracht zoals het werd voorgeschreven in het bestek is driedelig:

- 1) De transitie van werkzoekenden naar zelfstandig ondernemerschap (profiel, verloop, fases, ervaren drempels ...) in kaart brengen;
- 2) De verschillende instrumenten die ondernemerschap stimuleren, en specifiek het instrumentarium van het beleidsdomein Werk en Sociale Economie (WSE), aftoetsen aan de noden, drempels en beweegredenen in het kader van de transitie naar ondernemerschap;
- 3) Tot beleidsadviezen en beleidsaanbevelingen komen.

Voor elke doelstelling worden enkele onderzoeksvragen geformuleerd, zoals weergegeven in onderstaande tabel.

Merk op dat in de onderzoeksvragen een breder begrip van de doelgroep wordt gehanteerd, met name niet-werkenden (d.w.z. mensen die niet aan het werk zijn, onafhankelijk van de concrete status) i.p.v. enkel werkzoekenden, om te vermijden dat de onderzoeksopzet de noden en ervaringen van mogelijk relevante profielen met ondernemerspotentieel zou mislopen. In de gevallen waar het instrumentarium echter gericht is op niet-werkende werkzoekenden⁴ (d.w.z. werkzoekenden die ingeschreven zijn bij VDAB), hanteren we die laatste terminologie in de onderzoeksvragen en doorheen het rapport.

⁴ Ook wel werkzoekenden zonder werk genoemd.

Tabel 1: Onderzoeksvragen per onderzoeksdoelstelling

Doelstelling 1: Transitie van niet werken naar zelfstandig ondernemerschap in kaart
• Welke profielen van niet-werkenden maken de transitie naar zelfstandig ondernemerschap? En waar ligt nog onderbenut potentieel om deze transitie te maken? • Welke noden, drijfveren/beweegredenen, drempels, hefboomen en cruciale stappen zijn van belang in de transitie naar zelfstandig ondernemerschap bij de verschillende profielen? - Hoe worden de keuzes voor een transitie naar zelfstandig ondernemerschap beïnvloed door arbeidsmarktkrapte? • Welke gevolgen kan de transitie naar zelfstandig ondernemerschap bij niet-werkenden hebben voor de arbeidsmarktkrapte en in het bijzonder voor knelpuntvacatures?
Doelstelling 2: Aftoetsen van de verschillende instrumenten in het licht van de bevindingen
• Hoe komen de verschillende financiële incentives en begeleidingstrajecten binnen Werk en Sociale Economie (transitiepremie, Jumpstartertraject, Labo-traject) tegemoet aan de noden en drempels? - Hoe relevant zijn de verschillende instrumenten? Zijn er lacunes in het aanbod aan instrumenten? - Hoe past dit binnen gehele traject naar werk (en toeleiding) vanuit VDAB en partners? • Hoe beoordelen we de complementariteit (en de coherentie) van de diverse instrumenten ter bevordering van ondernemerschap bij niet-werkende werkzoekenden? - Wat kan de plaats, meerwaarde en focus zijn van de instrumenten in Werk en Sociale Economie binnen het bredere instrumentarium dat de stap richting ondernemerschap moet faciliteren (VLAIO-instrumentarium, Springplank naar zelfstandige, ...). Hoe kan het Werk en Sociale economie instrumentarium hier het meest complementair ingezet worden? • Welke instrumenten/instanties worden als de meest belangrijke beschouwd in het licht van de vaststellingen?
Doelstelling 3: Beleidsaanbevelingen formuleren
• Welke aanbevelingen kunnen worden geformuleerd ten aanzien van het beleid, de uitvoeringsinstanties (onder meer VDAB) en het veld en de aanbieders?

1.3 Analyse kader en methodologie

1.3.1 Analyse kader voor loopbaantransities

Om loopbaantransities te verklaren, biedt het procesmodel van loopbaanmobiliteit⁵ (cf. Figuur 1) een gedegen analysekader. Het toont waarom personen besluiten om een transitie te maken op de arbeidsmarkt. Een arbeidsmarktpositie kan betaald werk (in loondienst of als zelfstandige) zijn, maar ook opleiding, werkloosheid, inactiviteit of pensioen. In elke positie

⁵ Forrier, A., Sels, L. & Stynen, D. (2009). Career mobility at the intersection between agent and structure: A conceptual model. Journal of Occupational and Organizational Psychology, 82, 739-759.

(positie A in de figuur, bv. arbeidsmarktpositie 'niet werken') wordt een persoon geconfronteerd met interne en externe factoren, namelijk het eigen bewegingskapitaal en de externe context waarbinnen de persoon zich bevindt.

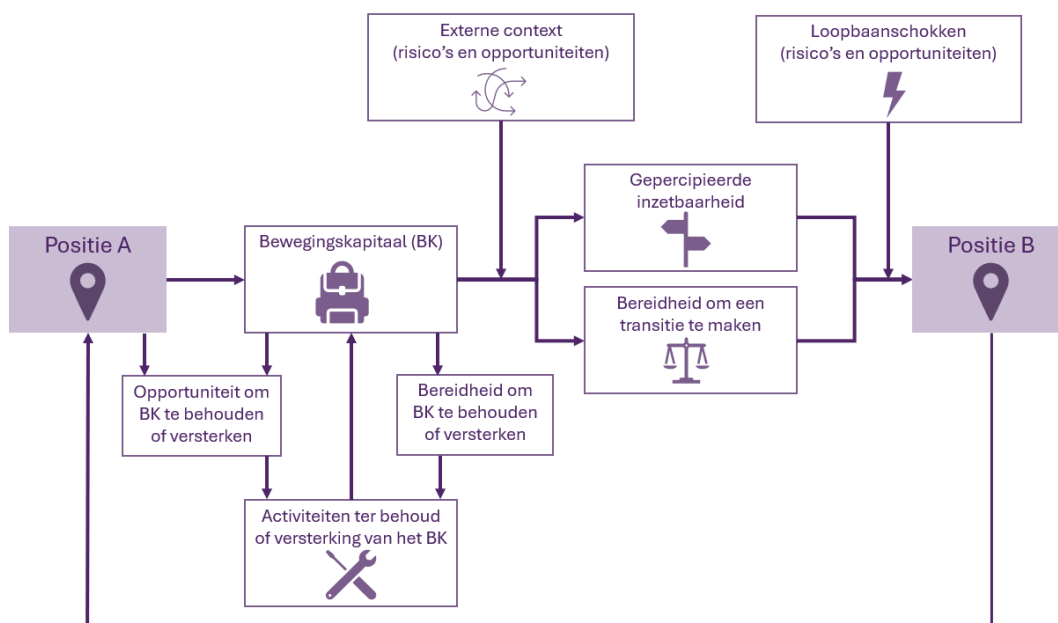
- **Bewegingskapitaal** geeft weer over welke bagage iemand beschikt. Die bagage betreft enerzijds het pure 'menselijk kapitaal'. Dat omvat kennis, vaardigheden en attitudes verworven via onderwijs en opleiding, werkervaring, vrijetijdsactiviteiten etc. Anderzijds behoren ook iemands zelfkennis en persoonlijke ingesteldheid, verwachtingen en interesses tot zijn of haar bagage. Doorheen de loopbaan kunnen personen investeren in hun bewegingskapitaal door deel te nemen aan activiteiten ter behoud of versterking van het bewegingskapitaal.
- De **externe context** speelt op verschillende niveaus een rol. Op macroniveau zijn er de institutionele context, economische situatie, maatschappelijke cultuur, etc. Op mesoniveau zijn er dynamieken op de arbeidsmarkt en bij bedrijven (bv. op vlak van innovatie, werkbaarheid, inclusie, arbeidsorganisatie). Op microniveau spelen onder meer de gezinssituatie (en eventuele werksituatie van een partner), zorgtaken, fileproblematiek, etc. een rol.

Het samenspel van deze factoren bepaalt twee zaken:

- De **gepercipieerde inzetbaarheid**, d.w.z. de mate waarin men het mogelijk acht om een transitie te maken.
- De **bereidheid om een transitie te maken** door voor- en nadelen tegenover elkaar af te wegen.

De combinatie van deze factoren helpt te verklaren waarom iemand zou beslissen om de stap te zetten naar een andere arbeidsmarktpositie (positie B in de figuur, bv. arbeidsmarktpositie 'zelfstandig ondernemerschap').

Figuur 1: Conceptueel model : procesmodel van loopbaanmobiliteit



Bron: Forrier, A., Sels, L. & Stynen, D. (2009). Career mobility at the intersection between agent and structure: A conceptual model. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 82, 739-759.

Waar het procesmodel voor een deel uitgaat van een rationeel beslissingsproces, erkent het model ook dat individuele loopbaankeuzes niet altijd logisch of lineair zijn:

- Onverwachte gebeurtenissen ('loopbaanschokken'⁶) kunnen ervoor zorgen dat personen met eenzelfde bereidheid en gepercipieerde inzetbaarheid, toch andere loopbaanbeslissingen nemen. Dergelijke schokken kunnen positief (bv. een mentor vinden, onverwachte opportuniteiten, ...) of negatief (bv. een burn-out) zijn. Ze kunnen een individuele wens tot ondernemerschap uitlokken of versnellen, of juist uitstellen of geheel ondermijnen.
- Recent loopbaanonderzoek benadrukt bovendien dat de subjectieve/psychologische ervaringen van de interne factoren (bewegingskapitaal, gepercipieerde inzetbaarheid, transitiebereidheid) en de externe factoren (context en schokken) het individu ervan kunnen weerhouden om de loopbaanstap ook effectief te zetten en tot positie B te geraken – ondanks de wens om iets te veranderen in de loopbaan (loopbaaninactie⁷). Zo kunnen individuen de contextfactoren (bv. de privésituatie) als argumenten hanteren om hun inzetbaarheid lager in te schatten, of persoonlijke conflicten of onzekerheden ervaren tussen de eigen perceptie van hun bewegingskapitaal, hun inzetbaarheid en hun bereidheid/wens tot verandering (bv. ondanks vele competenties twijfelen of ze in staat zijn om ondernemer te worden)⁸.

1.3.2 Design thinking & customer journey mapping

De aanpak van dit onderzoek wordt vormgegeven via *design thinking*, met **customer journey mapping** (incl. het opstellen van persona's) als design research methode. Design thinking is erop gericht om je klant of gebruiker beter te begrijpen en zo betekenisvolle oplossingen te ontwikkelen waarmee hij of zij vooruitgang kan boeken. Het is een zeer mensgerichte en intuïtieve manier om échte gebruikersnoden in kaart te brengen en daarop in te spelen met creatieve oplossingen. Het is een kwalitatief opzet dat diepgaand inzicht creëert in de mogelijke drempels, hefbomen en opportuniteiten die bestaan bij verschillende profielen niet-werkenden die een transitie naar ondernemerschap aangaan of overwegen (en dat in de verschillende fasen van de reis).

Customer journey mapping is een specifieke discipline binnen design thinking waarmee gebruikerservaringen in kaart worden gebracht. Het is een krachtige methode om diepgaand te begrijpen wat je gebruikers (in dit geval niet-werkenden met potentieel om de transitie naar ondernemerschap te maken) motiveert: wat hun behoeften zijn, hun aarzelingen en zorgen, maar ook waar nog opportuniteiten liggen. Een customer journey map maakt gebruik van *storytelling* waarbij het verhaal wordt verteld vanuit het perspectief van de gebruiker. Dat geeft inzicht in zijn of haar totale beleving. De klantreis wordt op een gestructureerde manier verteld. Zo wordt een overkoepelend perspectief op de gehele klantreis gecreëerd. Ook maakt

⁶ Akkermans, J., Seibert, S.E., & Mol, S.T. (2018). Tales of the unexpected: Integrating career shocks in the contemporary careers literature. *SA Journal of Industrial Psychology/SA Tydskrif vir Bedryfsielkunde*, 44(0), a1503.

⁷ Verbruggen, M. & De Vos, A. (2020). When people don't realize their career desires: toward a theory of career inaction. *Academy of management Review*, vol. 45, No. 2, 376-394.

⁸ Rogiers, P., Verbruggen, M., D'Huyvetter, P., & Abraham, E. (2022) Stuck between me: A psychodynamic view into career inaction. *Journal of Vocational Behavior*, vol. 136, 103745.

het mogelijk om de belangrijke raak- en beslissingspunten te identificeren en de nodige verbeteringen te ontdekken en uit te werken.

Bij de customer journey mapping wordt vertrokken van persona's. Persona's zijn beschrijvingen van een type eindgebruiker en zijn/haar profiel, drijfveren, problemen, noden en opportuniteiten. Voor dit onderzoek gaat het dus over personen die de transitie overwegen en/of (deels) doorlopen van een situatie van niet-werkende naar zelfstandig ondernemer. Persona's clusteren kenmerken en creëren unieke profielen waar duidelijke interventies aan gekoppeld kunnen worden. Voor ieder persona wordt een eigen customer journey ontwikkeld, wat toelaat om een ondersteuningsaanbod in te spelen op verschillende noden en kenmerken van de eindgebruiker.

1.3.3 Onderzoeksmethoden

Om aan de onderzoeksdoelstellingen tegemoet te komen, werd een mix van onderzoeksmethoden ingezet. Onderstaande tabel biedt een overzicht. Hieronder lichten we elke methode achtereenvolgens toe.

Tabel 2: Onderzoeksmethoden per onderzoeksdoelstelling

Doelstelling	Verkennde helikopter-interviews	Deskstudie	Focusgroepen intermediairen & verantwoordelijken instrumenten	Diepte-interviews doelgroep	Workshop
Transitie niet werken naar zelfstandig ondernemerschap in kaart	x	x	x	x	
Aftoetsen instrumenten in het licht van bevindingen	x	x	x	x	
Formuleren aanbevelingen	x	x	x	x	x

1.3.3.1 Verkennde helikopterinterviews

We voerden drie verkennde helikopterinterviews uit met relevante (beleids)medewerkers van DWSE, VDAB en VLAIO.

Tabel 3: Overzicht verkennde helikopterinterviews

Organisatie	Geïnterviewden	Datum
VDAB	Verantwoordelijke voor zelfstandig ondernemen binnen VDAB en een VDAB-bemiddelaar met een focus op ondernemen	28/03/2025
DWSE	Teamverantwoordelijke en twee beleidsmedewerkers van de afdeling arbeidsmarktbeleid	04/04/2025
VLAIO	Twee beleidsmedewerkers uit het team 'Ambitieuze Ondernemen' en één beleidsmedewerker uit het team 'Ondernemersvorming'	09/04/2025

Deze interviews dienden om een algemeen beeld te vormen van het belang van (de transitie naar) zelfstandig ondernemerschap voor het beleid. Ook werd het bestaande instrumentarium

(binnen WSE en daarbuiten) ter ondersteuning van zelfstandig ondernemerschap besproken en de knelpunten en succesfactoren die men daarbij opmerkt.

1.3.3.2 Deskstudie

We voerden een deskstudie uit, waarbij we relevante (beleids)documenten screenen. De focus lag hierbij op bronnen, zowel websites, ‘grijze’ als wetenschappelijke literatuur, die inzicht geven in het instrumentarium ter ondersteuning van ondernemerschap, het opzet en het bereik van de instrumenten, en in relevante doelgroepen bij wie potentieel ligt voor een transitie naar ondernemerschap. Via deze desk research en input van de verkennende interviews werd ook een beeld gevormd van het ecosysteem van verschillende actoren en instrumenten die een rol spelen in de transitie van niet-werkenden naar zelfstandig ondernemerschap en werd een mapping van het instrumentarium opgesteld.

Onderstaande tabel vat de belangrijkste documenten samen.

Tabel 4: Overzicht documenten deskstudie

Titel	Type document
Evaluatie ondernemerstrajecten voor niet-werkende werkzoekenden, Vlaams Departement Werk & Sociale Economie (2022)	Beleidsrapport
Programma evaluatie van het contract ondernemerschap en Innovatieversnelling, in opdracht van VLAIO, door IDEA Consult (2023)	Beleidsrapport
Kansengroepen in werk en ondernemerschap, in opdracht van VIONA-onderzoeksprogramma, door KU Leuven (2011)	Onderzoeksrapport
The Missing entrepreneurs, Policies for inclusive entrepreneurship and self-employment, OECD & European Commission, OECD Publishing, Paris (2023)	Onderzoeksrapport
Nieuwsbericht Unizo, ‘Ondanks recordaantal starters in 2023 toch laagste nettogroei van ondernemingen in tien jaar’ (2023)	Nieuwsbericht
Speurgids 2023 Ondernemen & Innoveren, Vlaams Departement Economie, Wetenschap & Innovatie (2023)	Beleidsrapport
Ondernemen met een arbeidshandicap in Vlaanderen. Stichting Innovatie en Arbeid, SERV, Van Rampelberg, L. (2018)	Beleidsrapport
Trendrapport 2024: Kwetsbare groepen op de Vlaamse arbeidsmarkt, Brussel/Leuven: Departement Werk en Sociale Economie/Steunpunt Werk, Vansteenkiste, S., Botterman, S., Geraert, F., & Penders, I. (Red.) (2024).	Onderzoeksrapport
Entrepreneurship as a solution to the unemployment problem. Škola biznisa, 2010(2), 89-97., Marič, M., Jeraj, M., & Žnidaršič, J. (2010).	Wetenschappelijk artikel
Does self-employment reduce unemployment?. Journal of business venturing, 23(6), 673-686. Thurik, A. R., Carree, M. A., Van Stel, A., & Audretsch, D. B. (2008).	Wetenschappelijk artikel

1.3.3.3 Focusgroepen met intermediairen en verantwoordelijken instrumenten

We voerden focusgroepen uit met intermediaire actoren. Deze gebeurden online via Teams, aan de hand van een semigestructureerde interviewleidraad en duurden telkens twee uur. Er werden twee rondes focusgroepen georganiseerd.

Eerste ronde focusgroepen

In de lente en zomer van 2025 voerden we 9 focusgroepen uit met verschillende intermediaire actoren. De actoren zijn opgelijst in onderstaande tabel.

Tabel 5: Overzicht focusgroepen met intermediaire actoren

Deelnemers	Datum
Aanbieders prestartertrajecten: Unizo, Skillbuilders, Voka, Partena, Acerta, Febecoop, Shedidit	11/06/2025
Aanbieders prestartertraject Starterslabo	17/06/2025
Aanbieders prestartertraject Jumpstarters	4/06/2025
Opleidingsaanbieders prestartertrajecten (2 sessies): Syntra's (Syntrum, Syntra-MVL, Syntra West) en CVO's (Qrios, Edukempen, Hik, Groeipunt, Miras)	10/6/2025 en 25/06/2025
Intermediairs/experten: VDAB en GTB	12/06/2025
Intermediairs/experten: Vlajo, GTB, UNIZO (Overnamemarkt), GTB, Vrouwennet, Liantis, Youthstart	28/05/2025
Financiering: PMV, Hefboom, Microstart, Fundsforgood	17/06/2025
Financiering: RVA (focus Springplank)	18/06/2025

In deze focusgroepen werden volgende topics bevroegd:

- De drempels en hefbomen die zij zelf ervaren om een goede begeleiding te kunnen bieden aan de doelgroepen om een transitie naar zelfstandig ondernemerschap te maken;
- De drijfveren, drempels, hefbomen en noden bij een transitie naar ondernemerschap die zij waarnemen bij de personen die zij begeleiden (en hoe deze variëren tussen individuen);
- De mate waarin het ondersteuningsaanbod voldoet aan de noden en coherent is met andere maatregelen (en specifiek deze binnen het domein Werk en Sociale Economie);
- Onze rekruteringsstrategie voor de interviews met personen van de doelgroep en hoe zij daaraan kunnen bijdragen (zie het onderdeel van de diepte-interviews met de doelgroep).

Tweede ronde focusgroepen

Een tweede ronde focusgroepen volgde na het afronden van de diepte-interviews met de doelgroep (cf. infra). We toetsten de noden van de opgemaakte persona's en customer journeys af aan de kenmerken en opzet van de ondersteuningsinstrumenten van Werk en Sociale Economie, nl. de transitiepremie, het Jumpstarters-traject en het Labo-traject via drie focusgroepen/groepsinterviews.

In deze interviews gingen we systematisch na of en in welke mate het instrument tegemoet komt aan de geïdentificeerde noden en behoeften en gingen dieper in op de coherentie van de verschillende instrumenten van Werk en Sociale Economie met het bredere instrumentarium. Onderstaande tabel geeft het overzicht van de drie focusgroepen in de tweede ronde.

Tabel 6: Overzicht focusgroepen voor toetsing aan instrumentarium

Instrument	Geïnterviewden	Datum
Transitiepremie en breder WSE instrumentarium	Beleidsmedewerkers van DWEWIS	13/11/2025
Jumpstarters-traject	Medewerkers van VDAB, Stebo, Starterslabo en Syntra verantwoordelijk voor Jumpstarters	4/12/2025

Labo-traject	Verantwoordelijken / begeleiders van de 5 Starterslabo's in Vlaanderen	8/12/2025
--------------	--	-----------

1.3.3.4 Diepte-interviews met de doelgroep

Na de bevraging van intermediairen, volgde een bevraging van de doelgroep zelf. Zoals eerder vermeld, was de definitie van de te bevragen doelgroep breed en niet beperkt tot niet-werkende werkzoekenden: we richtten ons op alle personen die vanuit een niet-werkende status de overstap effectief maakten naar zelfstandig ondernemerschap, of deze stap overwogen hebben. We interviewden in totaal 40 personen die de stap van een situatie van niet-werken naar zelfstandig ondernemerschap gezet of overwogen hebben.

Rekrutering

De rekrutering van interviewdeelnemers gebeurde via de volgende methoden:

1. Via open oproepen, die gedeeld werden door leden van de begeleidingsgroep en door het onderzoeksteam. Daartoe werden toegankelijke communicatiematerialen opgesteld, met name een flyer, een visual voor sociale media en begeleidende communicatieteksten.
2. Via intermediaire actoren die eerder bevraagd werden in de focusgroepen (cf. supra). Aan hen werd aan gevraagd om de oproep te verspreiden binnen hun netwerk en/of personen die in aanmerking komen voor een interview aan te moedigen tot deelname of met de onderzoekers in contact te brengen.
3. Via organisaties en vzw's die werken met kwetsbare of moeilijk bereikbare doelgroepen nabij de doelgroep staan (bv. Atlas, GRIP, en enkele OCMW's). Via e-mail kregen deze actoren dezelfde vraag als de intermediaire actoren (zie punt 2).
4. Via spontane locatiebezoeken door de onderzoekers bij ondernemers, met de vraag of ze ter plekke wensten deel te nemen aan een kort interview.

Deelnemers die gerekruteerd werden via methoden 1, 2 en 3 konden zich aanmelden voor een interview via een online registratieplatform, waarop volgende vragen werden voorgelegd:

- Fase in transitie naar zelfstandige: Ben je ooit gestart als zelfstandige of ondernemer? Was je ooit van plan om zelfstandige of ondernemer te worden?
- Werksituatie: Ben je momenteel aan het werk? Wat was je werksituatie voordat je zelfstandige of ondernemer werd? Was je aan het werk toen je eraan dacht om zelfstandige of ondernemer te worden?
- Persoonlijke kenmerken: Wat is jouw leeftijd? Wat is jouw geslacht? Wat is jouw (hoogste) opleidingsniveau? Heb je een beperking of een gezondheidsprobleem? Ben jij (of is één van jouw ouders) buiten België geboren?

Op basis van de antwoorden konden we gericht deelnemers selecteren die tot de doelgroep van het onderzoek behoorden. Gaandeweg werden ook gericht deelnemers geselecteerd die ondervertegenwoordigd waren, bv. mannen en kort- of middengeschoolden. Het bleek erg moeilijk om via rekruteringsmethoden 1, 2 en 3 mensen te bereiken die nieuwkomer zijn in België of de taal beperkt spreken. Deze ondervertegenwoordiging gaf aanleiding tot stap 4 van

rekrutering van interviewdeelnemers, namelijk drie spontane locatiebezoeken bij ondernemers met een migratieachtergrond.

Deelnemers, met uitzondering van de geïnterviewden via spontane locatiebezoeken, kregen €30 als beloning voor deelname. Deelnemers werden geïnformeerd over de doelstelling van het onderzoek en gaven toestemming om de informatie die ze deelden anoniem te verwerken in dit onderzoeksrapport.

Steekproef

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de verdeling van de steekproef naargelang profielkenmerken. Ondanks de bijsturingen in de rekrutering van de steekproef, blijven vrouwen en hogeschoolden wat sterker vertegenwoordigd. Eén op vier gaf aan dat hij/zij met een gezondheidsprobleem kampt. Ongeveer één op vier heeft één of twee ouders die niet in België zijn geboren.

Belangrijke kanttekening is dat uit de interviews naar boven kwam dat een relatief groot aandeel van de geïnterviewde personen effectief in aanraking is gekomen met een ondersteuningsaanbod (Jumpstarters, Labo, Springplank, een prestarterstraject van Syntra, Start!, ...) en slechts een minderheid geen enkel prestartersaanbod had doorlopen. De doelgroep die in hun transitie niet bereikt werd door het ondersteuningsaanbod (zowel vanuit WSE als vanuit VLAIO) is uiteraard ook veel moeilijker te bereiken voor deelname aan het onderzoek. Deze zelfselectiebias is een **limitatie van het onderzoek** en maakt dat voorzichtigheid bij het veralgemenen van sommige conclusies geboden is.

Tabel 7: Profielkenmerken geïnterviewde personen uit de doelgroep

Profielkenmerken		N	%
Geslacht	Man	16	40,0%
	Vrouw	24	60,0%
Opleidingsniveau	Diploma lagere school	3	7,5%
	Diploma secundair onderwijs	9	22,5%
	Graduaatsdiploma	1	2,5%
	Bachelordiploma	14	35,0%
	Masterdiploma of doctoraat	9	22,5%
	Andere	4	10,0%
Ervaring met ondernemerschap	Momenteel zelfstandige of ondernemer	33	82,5%
	Gestopt als zelfstandige of ondernemer	4	10,0%
	Overweegt	3	7,5%
Gezondheidsprobleem	Ja	10	25,0%
	Neen	29	72,5%
	Ik geef hier liever geen antwoord op	1	2,5%
Ouder(s) niet in België geboren	Ja	11	27,5%
	Neen	29	72,5%

Format van het interview

De interviews gebeurden aan de hand van een semigestructureerde interviewleidraad en duurden ongeveer één uur. De meeste interviews vonden online plaats via Teams, enkelen gebeurden via telefoon en drie vonden fysiek plaats. We bevroegen eerst de huidige situatie op vlak van werk, vervolgens lieten we mensen hun eigen transitieverhaal vertellen, ten slotte gingen we in de diepte in op hoe de personen alle stappen van de transitie hebben ervaren.

Analyse

De analyse van de interviews met de doelgroep werkte toe naar het uitwerken van inzichtrijke persona's en customer journeys. Dit gebeurde in verschillende fasen.

In een interne werksessie met het hele onderzoeksteam werden sleutelkenmerken van de transitieverhalen geïdentificeerd. Deze sleutelkenmerken werden opgevat als onderscheidend en bepaalden de ervaring van het traject richting ondernemerschap mee, de noden die daarbij werden ervaren en de uitdagingen waarmee men werd geconfronteerd. Uit deze analyse werden uiteindelijk twee centrale sleutelkenmerken gedistilleerd.

De sleutelkenmerken werden vervolgens gebruikt om de interviews te groeperen in een werkbare set van persona's. De persona's en bijbehorende customer journeys zijn fictieve, analytische constructies die voortkomen uit een synthese van het volledige interviewmateriaal. Ze zijn opgevat als instrumenten om telkens één coherent, geloofwaardig en meerlagig profiel en een bijhorende 'transitiereis' naar ondernemerschap te reconstrueren. De persona's corresponderen niet met individuele respondenten: elk profiel is samengesteld op basis van elementen uit meerdere interviews, terwijl fragmenten uit één interview ook in verschillende persona's en customer journeys konden worden verwerkt.

In een eerste analysegolf resulteerde deze clustering in zeven persona's, die elk werden uitgewerkt aan de hand van de relevante interviewfragmenten. In een volgende verfijningsstap werden twee keer twee persona's samengevoegd, aangezien er sterke inhoudelijke overeenkomsten bleken te bestaan tussen zowel de profielen als hun customer journeys. Dit leidde tot een meer geconsolideerde set van 5 persona's.

1.3.3.5 Workshop aanbevelingen

Op 19 januari 2026 organiseerden we ten slotte een workshop rond aanbevelingen. In deze workshop werden de opgemaakte conclusies van het onderzoek gepresenteerd, en van daaruit werd gereflecteerd over mogelijke pistes voor aanbevelingen. Onderstaande personen waren aanwezig op deze workshop.

Tabel 8: Overzicht deelnemers workshop aanbevelingen

Deelnemers	Organisatie
Jurgen Oyaert	DWEWIS
Eline Van Onacker	DWEWIS
Patricia Vroman	DWEWIS
Anne Verbruggen	VLAIO
Cara Vandencloot	UNIZO
Sandra Hellings	SERV

1.4 Leeswijzer voor dit rapport

In wat volgt beschrijven we de bevindingen van het onderzoek en de aanbevelingen op basis van die bevindingen. Het rapport is opgedeeld in de volgende hoofdstukken:

- **Hoofdstuk 2** omschrijft de transitie van niet werken naar het zelfstandig ondernemerschap, op basis van de ervaringen van de doelgroep;
- **Hoofdstuk 3** belicht het aanbod om de transitie naar ondernemerschap te ondersteunen, via een overzicht van het ondersteuningsaanbod (WSE-instrumentarium alsook breder aanbod), en een analyse van de relevantie en coherentie van de instrumenten;
- **Hoofdstuk 4** vat de belangrijkste conclusies samen over de doelgroep en hun noden, de relevantie van het instrumentarium en de coherentie van het instrumentarium;
- **Hoofdstuk 5** formuleert aanbevelingen ten aanzien van het Vlaams beleid, VDAB en VLAIO en de (overige) aanbieders van ondersteuningsinitiatieven.

2 TRANSITIE VAN NIET WERKEN NAAR ONDERNEMERSCHAP IN KAART

In dit hoofdstuk brengen we de transitie van niet werken naar het zelfstandig ondernemerschap in kaart. We belichten hoe personen vanuit een niet-werkende positie de overstap naar ondernemerschap maken of overwegen. Wanneer we inn wat volgt spreken over ‘de doelgroep’, refereren we naar deze groep, nl. niet-werkenden die de transitie naar ondernemerschap maken of overwegen. We beschrijven wie deze personen zijn en in welke persoonlijke context zij zich bevinden, en gaan in op het traject dat zij doorlopen richting ondernemerschap, alsook de noden en uitdagingen die zich gaandeweg aandienen.

We brengen die transitie in kaart op basis van de praktijkervaringen van mensen die de transitie maakten of overwogen vanuit een situatie waarin ze niet aan het werk waren. Deze ervaringen werden gecapteerd in de 40 interviews met personen uit deze doelgroep (cf. 1.3.3.4). Op basis van de inzichten ontwikkelden we vijf persona's, elk met een eigen customer journey. De volgende paragraaf (paragraaf 2.1) beschrijft de **vijf persona's en customer journeys** in detail.

De paragrafen die daarna volgen (2.2 t.e.m. 2.5), zijn gebaseerd op een overkoepelende analyse van (1) de persona's en customer journeys (en de 40 transitieverhalen die hieraan aan de basis liggen), aangevuld met (2) inzichten van intermediairen die de doelgroep begeleiden. De inzichten van intermediairen werden verzameld uit de eerste ronde van 9 focusgroepen met diverse intermediaire organisaties die een rol spelen in de transitie naar ondernemerschap (cf. 1.3.3.3).

In paragraaf 2.2 vatten we het relevante **bewegingskapitaal van de doelgroep** samen, dat de transitie kan bevorderen of belemmeren. In paragraaf 2.3 synthetiseren we de **noden doorheen de transitie** van niet-werken naar ondernemerschap. Vervolgens bespreken we in paragraaf 2.4 elementen in de **externe context** die de transities beïnvloeden en in paragraaf 2.5 **loopbaanschokken** die geregeld een aanleiding vormen om de transitie te maken en/of de transitie stop te zetten.

2.1 Persona's en customer journeys

Dit deel presenteert de vijf ontwikkelde persona's en hun customer journey.

- De **persona's** zijn fictieve profielen die toelaten om inzicht te krijgen in welke profielen de transitie van een niet-werkende positie naar het zelfstandig ondernemerschap maken. Per persona bespreken we volgende elementen die een rol spelen in hun transitie:
 - **Motivatie:** Wat zijn de belangrijkste beweegredenen waarom het persona ondernemer wilt worden?
 - **Risicobereidheid:** In welke mate is het persona bereid om keuzes te maken waarvan de uitkomsten onzeker zijn?
 - **Kapitaal:** Welk bevorderende bewegingskapitaal en bevorderende contextfactoren vergemakkelijken de transitie van het persona?
 - **Bagage:** Welke belemmerende bagage of belemmerende contextfactoren ervaart het persona, die het maken van de transitie bemoeilijken?

Een dergelijke gelaagde opbouw van elk persona laat toe om empathisch inzicht te krijgen in de uiteenlopende drijfveren, middelen en kwetsbaarheden die hun traject vormgeven.

- De **customer journey** omvat een stappenplan dat weergeeft hoe het persona de verschillende stappen in het transitieproces typisch zou doorlopen. De stappen van elke journey zijn dezelfde en werden onderscheiden in de verkennende stappen van het onderzoek:
 - **Bewustwording en motivatie:** Het ontstaan van de interesse in ondernemerschap. Bepaalde triggers of drijfveren kunnen hier een rol spelen: er zijn factoren die inspelen op de bereidheid van een persoon om de transitie te maken en de persoon aantrekken tot ondernemerschap (*pullfactoren*) of kansen bieden en op die manier de persoon in de richting van ondernemerschap duwen (*pushfactoren*).
 - **Oriëntatie en keuze:** Informatie opzoeken en verkrijgen, opties afwegen en eerste keuzes maken m.b.t. de activiteiten die men wenst op te starten en het ondersteuningsaanbod dat men wil aanwenden.
 - **Voorbereiding:** Voorbereidende stappen voor de opstart, bijvoorbeeld via het verder inwinnen van specifieke informatie, leggen van nodige contacten, deelname aan opleidingen of trajecten, opmaken van ondernemings- en/of financiële plannen, juridisch-administratieve voorbereiding en kleinschalige experimenten.
 - **Opstart:** De effectieve opstart van de onderneming.
 - **Eerste periode na opstart:** De eerste maanden en jaren na de opstart van de onderneming.

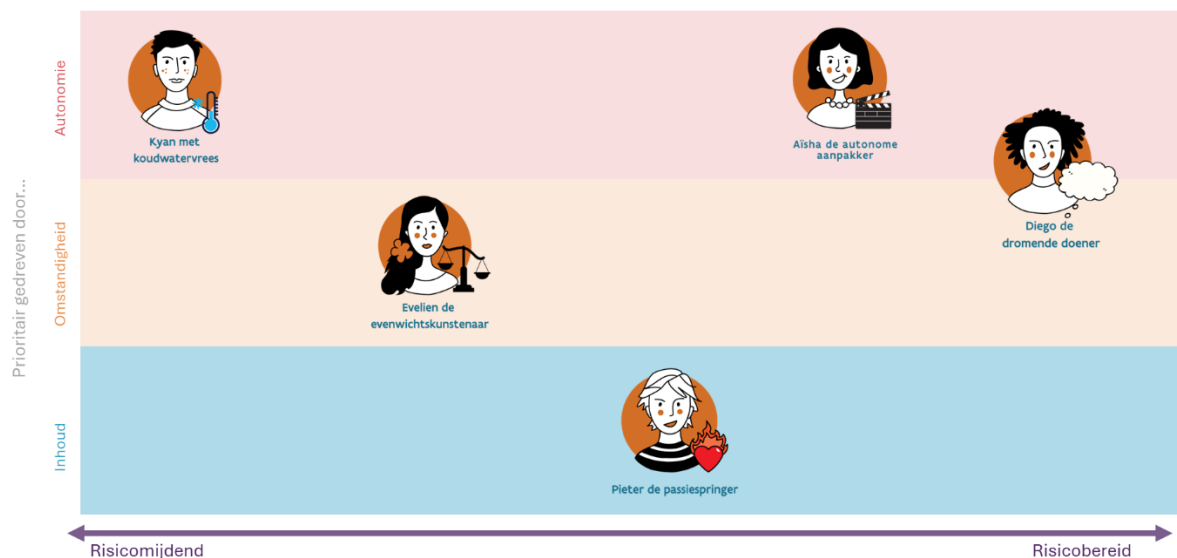
De journey toont per stap welke cruciale gebeurtenissen een rol spelen, welke emoties en gedachten het persona ervaart –geïllustreerd door één of enkele citaten–, een beschrijving van de interacties met intermediairen en de ervaren drempels, hefboomen en opportuniteiten. Merk op dat de stappen van de customer journey niet voor ieder individu steeds lineair verlopen. Zo kan bijvoorbeeld een voorbereiding op ondernemerschap de keuze voor ondernemerschap verder versterken, en een verdere voorbereidingsfase in gang zetten.

Om de persona's en bijhorende customer journeys af te bakenen en op te maken, werden twee sleutelkenmerken geïdentificeerd, als erg bepalend voor de ervaring van het traject richting ondernemerschap:

- **Risicobereidheid**, met variatie van sterk risicomijdend tot eerder risicobereid.
- **Primaire motivatie voor ondernemerschap**, waarbij we drie centrale drijfveren onderscheiden. Hoewel er uiteraard meer dan één drijfveer voor een individu kunnen meespelen, kwam in de interviews doorgaans wel één dominante of primaire motivatie naar voren. Voor een eerste groep vormt de interesse in een specifiek beroep of in de inhoud van het werk de belangrijkste motivatie om ondernemerschap te overwegen. Bij een tweede groep staat vooral de wens centraal om autonoom te kunnen werken en zelfstandig eigen, creatieve, ideeën te kunnen ontwikkelen. Deze eerste twee drijfveren kunnen gezien worden als pullfactoren voor ondernemerschap. Tot slot is er een derde groep van personen voor wie de stap naar zelfstandig ondernemerschap geen uitgesproken positieve keuze is, maar eerder het gevolg van omstandigheden die hen in die richting duwen (d.w.z. een duidelijke situatie van pushfactoren).

Elk ontwikkeld persona wordt gekenmerkt door een specifieke positionering ten aanzien van de twee sleutelkenmerken (cf. Figuur 2). In Tabel 9 worden de persona's en hun situering op beide assen kort geïntroduceerd. Daarna geven we achtereenvolgens elk persona en zijn of haar customer journey weer.

Figuur 2: Positionering van de vijf persona's t.a.v. de twee sleutelkenmerken



Bron: IDEA Consult

Tabel 9: Overzicht van de vijf persona's

 Kyan met koudwatervrees	Kyan met Koudwatervrees heeft al jarenlang een ondernemersdroom, vanuit de sterke wens (en primaire drijfveer) om zelfstandig rond eigen ideeën aan de slag te kunnen gaan. Omwille van persoonlijke drempels (bv. een gebrek aan geloof in eigen kunnen) is Kyan sterk risicomijdend en stelde hij de stap naar ondernemerschap steeds uit.
 Aisha de autonome aanpakker	Aisha de Autonome Aanpakker voelt zich al lang aangetrokken tot het ondernemerschap. Ze is sterk gemotiveerd om autonoom aan de slag te gaan (primaire drijfveer). Na een onverwachte wending op het werk en een korte uitval, besluit ze dan ook de stap te zetten. Aisha doet dit beredeneerd en is door haar planmatige aanpak in staat om met de onzekerheid van het ondernemerschap om te gaan.
 Evelien de evenwichtskunstenaar	Evelien de Evenwichtskunstenaar kampt met een complexe medische problematiek. Doordat ze geen werkplek vindt die zich voldoende kan aanpassen aan haar noden, ervaart ze de noodzaak om ondernemer te worden (d.w.z. omstandigheden als primaire drijfveer). Ze is eerder risicomijdend omwille van haar beperkte draagkracht.
 Diego de dromende doener	Diego de Dromende Doener heeft het gevoel dat hij niet volledig gewaardeerd werd op de arbeidsmarkt. Met zelfstandig ondernemerschap wil hij een nieuwe richting geven aan zijn loopbaan. Hij voelt dus zowel dat hij moet ondernemen uit noodzaak, maar tegelijk heeft hij een sterke wens voor meer vrijheid (twee primaire drijfveren). Hij is risicobereid, maar gaat niet altijd even beredeneerd te werk.
 Pieter de passiespringer	Pieter de Passiespringer wil van zijn passie zijn beroep maken, wat enkel kan als zelfstandig ondernemer. Zijn primaire drijfveer is dus inhoudelijk van aard. Hij wil aan de slag gaan in een nieuwe branche. Aangezien Pieter eerder risicomijdend is, zet hij de stap met een bang hart.

Bron: IDEA Consult

[wordt hier ingevoegd in de pdf versie]

2.1.1 Kyan met Koudwatervrees

2.1.2 Aïsha de Autonome Aapakker

2.1.3 Evelien de Evenwichtskunstenaar

2.1.4 Diego de Dromende Doener

2.1.5 Pieter de Passiespringer

2.2 Bewegingskapitaal van de doelgroep

Bewegingskapitaal is de term die gebruikt wordt om weer te geven over welke persoonlijke en professionele hulpbronnen iemand beschikt om de transitie te maken: kennis, vaardigheden, attitudes, maar ook zelfkennis en persoonlijke ingesteldheid, verwachtingen en interesses. Vanuit de overkoepelende analyse kunnen we relevante factoren identificeren die deel uitmaken van het bewegingskapitaal.

We delen deze factoren in onderstaande tabel op in enerzijds factoren die de transitie bevorderen (kapitaal) en anderzijds factoren die de transitie belemmeren (bagage). Uiteraard kan het ontbreken van een bevorderende factor een belemmerende factor zijn, maar we sommen hieronder alle factoren op zoals ze aan bod zijn gekomen in de transitieverhalen: bevorderend indien de factor expliciet als positief en helpend voor de transitie aan bod kwam, belemmerend in het omgekeerde geval. We lichten deze bevorderende en belemmerende factoren verder toe in respectievelijk subparagrafen 2.2.1 en 2.2.2.

Tabel 10: Bevorderende en belemmerende factoren die deel uitmaken van het bewegingskapitaal

	Bevorderend kapitaal	Belemmerende baggage
Psychologische factoren Omgang met hulpbronnen	Geloof in eigen kunnen	Onzekerheid
	- Relevant professioneel netwerk - Zich openstellen voor en optimaal gebruikmaken van beschikbare ondersteuning en informatie	- Ontbreken van een professioneel netwerk - Wantrouwende houding t.o.v. ondersteuningsaanbod of instanties
Kennis en expertise	- Relevante sector- of beroepsspecifieke expertise en ervaring - Inhoudelijke kennis van het administratieve, financiële en commerciële luik	- Beperkte relevante sector- of beroepsspecifieke ervaring en vaardigheden - Weinig vaardigheden en/of interesse in het administratieve, financiële of commerciële luik - Beperkte taalkennis
Ondernemingszin en ondernemend vermogen	- Zelfsturing - Doelgericht en planmatig werken - Creativiteit - Doorzettingsvermogen - Leer-, experimenteer- en reflectiebereidheid - Weloverwogen risicobereidheid	Overmatige risico-aversie
Gezondheids-gerelateerde factoren		Medische problematiek en fluctuerend energieniveau en veerkracht

2.2.1 Bevorderend kapitaal

We identificeerden vier categorieën van bevorderend kapitaal met daaronder telkens een aantal factoren.

Psychologische factoren

Geloof in eigen kunnen. Een erg belangrijke factor om relatief autonoom de stap naar ondernemerschap te kunnen zetten, is een sterk geloof in eigen kunnen. Dit zelfvertrouwen helpt om in actie te schieten (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker).

Omgang met hulpbronnen

Relevant professioneel netwerk. Een relevant netwerk met andere ondernemers hebben en kunnen inschakelen, helpt om relevante informatie te vergaren en creëert opportuniteiten voor de onderneming, maar biedt ook steun op mentaal vlak (bv. herkenning van bepaalde onzekerheden) (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker). Personen die ondernemers in hun persoonlijk netwerk hebben, zijn beter bekend met ondernemen en overwegen ondernemerschap gemakkelijker als een haalbare piste in de loopbaan.

Zich openstellen voor en optimaal gebruikmaken van beschikbare ondersteuning en informatie. Het zich openstellen voor en optimaal gebruikmaken van beschikbare ondersteuning is een bevorderende factor, aangezien deze ondersteuning het bewegingskapitaal kan versterken. De meeste persona's, m.u.v. Diego de Dromende Doener, maken goed gebruik maken van het ondersteuningsaanbod eens ze erbij terecht zijn gekomen.

Kennis en expertise

Relevante sector- of beroepsspecifieke expertise en ervaring. Relevante sector- of beroepsspecifieke expertise en ervaring is een sterkte in de transitie naar ondernemerschap. Dit is soms opgebouwd in de loopbaan als werknemer (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker), maar soms ook via projecten in de vrije tijd (cf. Kyan met Koudwatervrees). In de focusgroep met medewerkers van de Jumpstarters- en Labo-trajecten wordt opgemerkt dat wanneer men wil opstarten in een beroep dat deelnemers reeds beheersen of een vak waarin ze geschoold of ervaren zijn, dat zij ervaren dat deze basis vaak gepaard gaat met een bepaalde vorm van zelfvertrouwen.

Inhoudelijke kennis van het administratieve, financiële en commerciële luik. Kennis van ondernemerschap vormt een meerwaarde voor een transitie. Het gaat om inzicht in hoe ondernemerschap praktisch en formeel werkt, gaande van administratieve verplichtingen (zoals aanvragen van ondernemingsnummer en wettelijke verplichtingen), over financiële inzichten (zoals inzicht in kosten en inkomsten, prijszetting en facturatie), tot commerciële positionering en marketing. Deze kennis wordt vaak opgebouwd via eerdere ervaringen (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker, Kyan met Koudwatervrees) en/of opleidingen (cf. Pieter de Passiespringer).

Ondernemingszin en ondernemend vermogen

Zelfsturing. Een belangrijke vaardigheid als (beginnend) ondernemer is autonoom aan de slag kunnen (en willen) gaan en actie kunnen ondernemen (keuzes maken, initiatief nemen). Deze vaardigheid hangt deels samen met persoonlijkheid, maar wordt ook gefaciliteerd of verhinderd door de context of eerdere ervaringen van een persoon. Zo kan zelfstandigheid versterkt worden doorheen een eerder loopbaan (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker) of kan een ziekte de ervaren keuzevrijheid van een persoon beperken (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar).

Doelgericht en planmatig werken. Doelgericht en planmatig werken helpt om concreet stappen te ondernemen en vooruitgang te boeken (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker). Door systematisch actie te ondernemen, kan bovendien stap voor stap twijfel worden overwonnen. In de focusgroep met Syntra-medewerkers werd aangehaald dat het voor sommigen niet eenvoudig is om focus op hun ondernemersplan te bewaren en dat dit er voor verschillende mensen toe kan leiden dat ze afhaken.

Doorzettingsvermogen. Ook doorzettingsvermogen is een kracht die we terugzien bij verschillende persona's, maar door de hoeveelheid aan drempels is dit een bijzonder belangrijke vaardigheid voor Evelien de Evenwichtskunstenaar.

Creativiteit. Creativiteit is een meerwaarde om projecten uit te denken waar een markt voor is, maar helpt ook om flexibel te kunnen bijsturen wanneer een bepaald idee toch niet haalbaar blijkt (cf. Kyan met Koudwatervrees).

Leer-, experimenteer- en zelfreflectiebereidheid. Bereid zijn om bij te leren en te experimenteren en de tijd nemen voor zelfreflectie zijn waardevolle vaardigheden als beginnend ondernemer, aangezien ondernemerschap zelden verloopt volgens een vooraf uitgestippeld traject en voortdurend leren en bijsturen vereist. Bovendien kan een inhoudelijke opleiding bijdragen aan de kwaliteit van het project (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar, Kyan met Koudwatervrees en Aïsha de Autonome Aanpakker).

Weloverwogen risicobereidheid. De stap zetten naar ondernemerschap veronderstelt een zekere mate van risicobereidheid om met de onzekerheid van de toekomst als ondernemer om te kunnen gaan. Deze risicobereidheid werkt echter vooral bevorderend wanneer zij wordt gecombineerd met de nodige reflectie en doelgericht en planmatig handelen. Persona's die hun beslissingen onderbouwen, risico's inschatten en hun stappen gefaseerd plannen, slagen er wellicht beter in om onzekerheid beheersbaar te maken en vooruitgang te boeken (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker). Wanneer risicobereidheid daarentegen niet gepaard gaat met voldoende reflectie en structuur, bestaat het risico dat personen te snel en ondoordacht stappen zetten, wat de slaagkansen van het ondernemingsproject kan ondermijnen (cf. Diego de Dromende Doener).

2.2.2 Belemmerende bagage

Bij de belemmerende bagage onderscheiden we vijf categorieën, telkens met een aantal factoren die de transitie kunnen bemoeilijken.

Psychologische factoren

Onzekerheid. Een uitdaging die verschillende persona's verbindt, zijn gevoelens van onzekerheid. Onzekerheid die te groot wordt, uit zich in veel stress en gepieker, en kan blokkerend werken. Gevoelens van onzekerheid kunnen voortkomen uit een angst om te falen (cf. Kyan met Koudwatervrees), maar kunnen ook gekoppeld zijn aan een medische rugzak en de fluctuerende draagkracht van een individu, waardoor het niet gemakkelijk is om te weten wanneer men tot wat in staat zal zijn (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar).

Medewerkers van GTB halen in de focusgroep aan dat zij opmerken dat mensen met burnoutklachten vaak hun zelfvertrouwen verloren zijn. Bij deze groep ziet men daarom een grote nood om te werken aan het zelfvertrouwen dat men een onderneming kán opstarten. Ook medewerkers van Syntra herkennen het gebrek aan zelfvertrouwen of faalangst als een grote drempel voor mensen om de transitie te durven doorzetten.

Omgang met hulpbronnen

Ontbreken van een professioneel netwerk. Waar we bij bevorderende factoren spraken van de voordelen van een professioneel netwerk, is het ontbreken van een professioneel netwerk een belemmerende factor die sommige personen ervaren in hun transitie. Ze zitten met vragen en/of onzekerheden die ze graag zouden bespreken met anderen, maar weten niet waar ze terecht kunnen (cf. Pieter de Passiespringer en Diego de Dromende Doener).

Wantrouwende houding t.o.v. ondersteuningsaanbod of instanties. Een wantrouwende houding t.o.v. ondersteuningsaanbod of instanties is een belemmerende factor aangezien het er toe kan leiden dat men mogelijk niet tijdig de juiste ondersteuning bekommt (cf. Diëgo de Dromende Doener).

Kennis en expertise

Beperkte relevante beroeps- of sectorspecifieke ervaring en vaardigheden. Wanneer personen beperkte ervaring en vaardigheden hebben opgebouwd in het domein waarin ze aan de slag willen, kan dat de opstart bemoeilijken (cf. Pieter de Passiespringer en Diëgo de Dromende doener).

Dit element wordt opgemerkt door uitvoerders van een Labo-traject in een focusgroep. Zij begeleiden regelmatig mensen die vanuit de eerdere loopbaan nog geen ervaring of netwerk hebben in de sector waarin ze willen ondernemen, en merken op dat dit in dat geval een grotere uitdaging vormt.

Beperkte vaardigheden en/of interesse in het administratieve, financiële of commerciële luik. Verschillende drempels m.b.t. het zakelijke aspect van het opstarten van een onderneming kwamen naar voor. Zo hebben sommige mensen die de stap zetten weinig vaardigheden of interesse in het commerciële luik (cf. Pieter de Passiespringer), sommigen hebben moeite om

een voldoende hoge prijs te vragen voor de diensten of producten (cf. Kyan met Koudwatervrees), en sommigen botsen op administratieve taken en financiële planning (cf. Diëgo de Dromende Doener en Pieter de Passiespringer).

In de focusgroep met Syntra-medewerkers werd de moeite met de administratie en wetgeving en het gebrek aan zakelijke vaardigheden als knelpunt benoemd voor personen om de sprong te kunnen maken. Ook beperkt inzicht in de financiële haalbaarheid komt volgens de Syntra-medewerkers geregeld voor: mensen zouden soms onderschatten hoeveel omzet er gedraaid moet worden om een loon te kunnen uitkeren. Eenmaal ze zich dit ten volle realiseren, kan dit mensen doen beslissen om de stap niet te zetten, volgens de Syntra-medewerkers.

Beperkte taalkennis. Beperkte kennis van het Nederlands kan in Vlaanderen de transitie bemoeilijken. Het is administratief en juridisch complex om een onderneming op te starten. Anderstaligen en nieuwkomers in België zijn vaak minder op de hoogte van de regelgeving en administratieve vereisten in België, zoals door verschillende intermediairen in de focusgroepen wordt aangehaald.

Ondernemingszin en ondernemend vermogen

Overmatige risico-aversie. De mate waarin iemand bereid is om risico's te nemen, is erg bepalend voor de transitie naar ondernemerschap. Een te grote angst van risico's kan erg belemmerend werken om de stap te zetten (cf. Kyan met Koudwatervrees). Risico-aversie kan ontstaan uit onzekerheid (bv. Kyan met Koudwatervrees), een beperkte financiële buffer en/of een beperkte veerkracht (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar).

Gezondheidsgerelateerde belemmeringen

Medische problematiek. Een medische problematiek kan een grote belemmerende factor vormen (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). Gezondheidsproblemen gaan vaak hand in hand met de nood aan tijd voor herstel en vaak ook fluctuerend energieniveau en veerkracht. Dit kan ertoe leiden dat een persoon zich in de voorbereiding van de transitie niet fulltime kan inzetten, beperktere capaciteit heeft om zelf op zoek te gaan naar correcte informatie of de meest passende ondersteuning, en/of terughoudend is om stappen te zetten uit vrees voor herval en de gevolgen voor de uitkering.

2.3 Noden doorheen de transitie

In deze paragraaf beschrijven we de noden die mensen ervaren doorheen de transitie van een niet-werkende positie naar het zelfstandig ondernemerschap. Onderstaande tabel biedt een overzicht. In subparagrafen 2.3.1 t.e.m. 2.3.5 bespreken we achtereenvolgens de noden in elk van de fases van de transitie.

Tabel 11: Noden doorheen de transitie naar ondernemerschap

Bewustwording en motivatie	Oriëntatie en keuze	Voorbereiding	Opstart	Eerste periode na de opstart
• Ruimte voor reflectie • Twijfel en/of onzekerheid overwinnen • Emotionele ondersteuning en bevestiging • Bewust worden van de mogelijkheid • Positieve beeldvorming van ondernemerschap	• Toegankelijke, correcte informatie • Gepaste toeleiding • In contact komen met andere ondernemers • Wantrouwen t.a.v. instanties overwinnen • Eerste inzicht in haalbaarheid	• Zelfvertrouwen opbouwen • Kwalitatieve en maatgerichte begeleiding • In contact komen met peers • Financiële veiligheid tijdens de voorbereiding • Verscherpt inzicht in haalbaarheid • Mogelijkheid om voorbereiding te combineren met herstel	• Mogelijkheid om op te starten in bijberoep • Financiële buffer en vangnet • Toegang tot financiering • Emotionele ondersteuning en klankbord • Ondersteuning bij administratieve verplichtingen en zakelijke uitdagingen	• Emotionele ondersteuning, eventueel via contact met andere ondernemers • Financieel en zakelijk advies • Flexibiliteit in tempo en groei

2.3.1 Bewustwording en motivatie

Ruimte voor reflectie

Om zich ervan bewust te worden dat men de stap naar ondernemerschap wil en kan zetten, heeft men nood aan ruimte om te reflecteren over de eigen loopbaan. Bij een deel van de doelgroep wordt deze ruimte gecreëerd doordat personen zonder werk vallen en even de tijd kunnen nemen om stil te staan bij hun loopbaan en bij de richting die ze willen inslaan (cf. Pieter de Passiespringer, Aisha de Autonome Aanpakker, Kyan met Koudwatervrees). Financiële stress kan deze ruimte inperken, bv. wanneer men niet kan terugvallen op een uitkering en/of een financieel vangnet van een partner of zichzelf.

Medewerkers van VDAB en GTB benadrukken in de focusgroep het belang van ruimte om ondernemerschap als optie te verkennen. Men geeft in de focusgroep aan dat deze mogelijkheid tot exploratie expliciet aan bod moet kunnen komen in bemiddelingsgesprekken.

Twijfel en/of onzekerheid overwinnen

Twijfel en onzekerheid spelen voor heel wat personen op doorheen het gehele traject naar ondernemerschap, maar vormen in het bijzonder in de eerste fase van bewustwording en motivatie een grote drempel om de transitie aan te vatten. Voor sommige mensen is er dan ook een sterke nood aan coaching en steun om de gevoelens van onzekerheid te kunnen overwinnen, vanuit begeleiders en bemiddelaars en vanuit het private netwerk (cf. Kyan met Koudwatervrees).

In een focusgroep met intermediairen wordt het voorbeeld aangehaald van mensen die denken dat ondernemerschap niets voor hen is omdat ze introvert zijn. Er wordt opgemerkt dat het voor deze mensen kan helpen om gelijkgestemden samen te brengen en te tonen dat er verschillende opties zijn.

Emotionele ondersteuning en bevestiging

Heel wat mensen hebben in deze eerste fase van bewustwording nood aan een duwtje in de rug. De steun van een partner of directe omgeving die in het ondernemerschapsidee gelooft en de nodige aanmoediging geeft, kan cruciaal zijn om verder te gaan in de transitie (cf. Pieter de Passiespringer, Kyan met Koudwatervrees).

Bewust worden van de mogelijkheid

Voor heel wat mensen is ondernemerschap geen evidente optie in het loopbaanpad. Op een kantelmoment in de loopbaan is het belangrijk dat mensen met potentieel om te ondernemen, de optie ook effectief in overweging nemen. Van cruciaal belang is daarbij dat bemiddelaars en/of (loopbaan)coaches deze optie voorleggen. Echter, ook voordat dit kantelpunt zich voordoet, wordt deze piste idealiter al getriggerd. Prikkelende of positieve beeldvorming rond ondernemerschap via allerlei media kan daarvoor een belangrijke hefboom zijn (cf. Kyan met Koudwatervrees). Dit wordt ook erkend in verschillende focusgroepen met intermediaire organisaties: ze merken dat heel wat mensen zich niet bewust zijn dat ondernemerschap een optie kan zijn. Ze benadrukken het belang van het prikkelen van ondernemerschap en het aanwakkeren van de passie voor ondernemen, idealiter al van een jonge leeftijd.

Positieve beeldvorming van ondernemerschap

Er leven diepgewortelde ideeën over ondernemerschap als een piste die erg veel stress, onzekerheid en risico's met zich meebrengt en een enorme investering vraagt van een individu in termen van tijd, geld en energie. Deze ideeën kunnen bij mensen met ondernemerschapspotentieel zelf en bij hun persoonlijke netwerk leven, en op die manier een belemmerende rol spelen om de transitie aan te vatten (cf. Kyan met Koudwatervrees, Aisha de Autonome Aanpakker). Om deze negatieve ideeën over ondernemerschap te doorbreken, is er nood aan positieve beeldvorming.

2.3.2 Oriëntatie en keuze

Toegankelijke, correcte informatie

Volgens de onderzoeksbevindingen is correcte informatie cruciaal om zich goed te kunnen oriënteren en een weloverwogen beslissing te kunnen maken.

- Er is nood aan duidelijke informatie over regelgeving, administratieve verplichtingen en financiële gevolgen. Onduidelijkheid hierover kan bijkomende stress veroorzaken en belemmerend werken om verdere stappen richting ondernemerschap te zetten en/of een weloverwogen keuze te maken om dit niet te doen. Intermediairen halen in de focusgroep aan dat deze uitdaging voor anderstaligen nog groter is.
- Ook is er nood aan realistische informatie over zowel de opportuniteiten als de risico's van het werken als zelfstandig ondernemer. Dit is in het bijzonder belangrijk voor mensen die de neiging hebben om overhaast beslissingen te nemen (cf. Diego de Dromende Doener), maar ook voor mensen met een medische bagage die overwegen om de transitie aan te gaan (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). Als zelfstandige is er meer flexibiliteit in het bepalen van de eigen agenda, wat opportuniteiten creëert om deze beter te laten aansluiten op de eigen draagkracht. Daartegenover houdt ondernemerschap ook risico's in, zowel financieel (verlies van uitkering) als voor de gezondheid (het vraagt heel wat energie), en is het niet evident om met beperkte draagkracht een financieel gezonde onderneming op te starten.
- Tot slot is het belangrijk dat informatie over de diverse ondersteuningsmogelijkheden vlot toegankelijk is, zodat personen zicht krijgen op de verschillende manieren waarop het traject naar ondernemerschap kan worden vormgegeven en geloof in de haalbaarheid van de piste kunnen opbouwen (cf. Pieter de Passiespringer).

Mensen zoeken deze informatie via tal van kanalen. Men gaat online op zoek, maar het is niet voor iedereen evident om zelf de correcte informatie over de complexe regelgeving en de uitgebreide begeleidingsmogelijkheden te vinden (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). Heel wat profielen rekenen op van intermediaire instanties (loopbaancoaches, VDAB of GTB, RIZIV of RVA, het ziekenfonds en de adviserend arts, ...) om correcte informatie te kunnen verkrijgen (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar, Pieter de Passiespringer, Kyan met Koudwatervrees). Zeker mensen met beperkte draagkracht zijn soms sterk afhankelijk van intermediaire instanties voor informatie en zijn dan ook kwetsbaar voor foutieve of onvolledige informatie.

Gepaste toeleiding

Aansluitend op correcte informatie, is in de oriënteringsfase ook een gepaste toeleiding naar een eventueel voorbereidingstraject cruciaal. De noden, zowel op vlak van duur, inhoud als vorm van een voorbereidingstraject variëren enorm en het traject waarin iemand terecht komt hangt vaak af van het advies of de toeleiding van de bemiddelaar. Ook de kostprijs, voorwaarden en gevolgen voor de uitkering van ondersteuningsmaatregelen variëren en moeten in rekening worden genomen om een gepaste toeleiding mogelijk te maken.

In de focusgroepen met intermediaire organisaties wordt meermaals de timing van de toeleiding naar een voorbereidingstraject aangehaald. Een uitvoerder van een Labo-traject

haalt aan dat sommigen te vroeg toegeleid worden, voordat het ondernemersidee al voldoende heeft kunnen rijpen. Anderen komen te laat in een traject terecht: ze zijn bijvoorbeeld al half opgestart en zijn in de problemen gekomen, of hebben nog slechts een beperkte periode recht op een uitkering of op het volgen van de begeleiding omwille van de voorwaarden van de maatregelen. Met de beperking van de werkloosheidsuitkering in de tijd zal het tevens minder en minder mogelijk zijn om uitgebreid tijd te nemen zonder de uitkering gaandeweg te verliezen.

Inzicht in haalbaarheid van de loopbaanstap

Reeds in de oriënteringsfase is er nood aan een eerste inzicht in de haalbaarheid van de loopbaanstap richting ondernemerschap. Is de piste om een onderneming op te starten in de beoogde sector realistisch en haalbaar voor een individu, gegeven diens persoonlijke context? Dit kan helpen om het vertrouwen op te bouwen en verdere stappen te nemen in de transitie (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar, Kyan met Koudwatervrees, Pieter de Passiespringer).

In contact komen met andere ondernemers

In de interviews met personen uit de doelgroep werd een aantal keer aangehaald dat het een meerwaarde zou zijn geweest om al tijdens de oriënteringsfase in contact te kunnen komen met andere ondernemers. Dit kan helpen om twijfels te overwinnen en onbeantwoorde vragen op te lossen (cf. Kyan met Koudwatervrees), maar ook om een correct beeld te vormen van wat het leven als ondernemer inhoudt (cf. Diego de Dromende Doener, Evelien de Evenwichtskunstenaar).

Wantrouwen t.a.v. instanties overwinnen

Sommige mensen uit de doelgroep kennen een zeker wantrouwen t.a.v. instanties zoals VDAB, die de nodige begeleiding kunnen bieden (cf. Diego de Dromende Doener). Gezien het risico dat sommigen onvoldoende voorbereid of beredeneerd de stap naar ondernemerschap zetten, is er nood aan het overwinnen van dit wantrouwen, zodat deze mensen correcte informatie en advies kunnen ontvangen over ondernemerschap en/of toegeleid kunnen worden naar een gepast aanbod ter voorbereiding.

2.3.3 Voorbereiding

Zelfvertrouwen opbouwen

Ook in de voorbereidingsfase komt de nood aan het opbouwen van vertrouwen sterk naar voor (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar, Aïsha de Autonome Aanpakker, Kyan met Koudwatervrees, Pieter de Passiespringer). De opstart komt dichterbij en kan voor onzekerheid en spanning zorgen. Het vertrouwen kan op diverse manieren opgebouwd worden: via individuele coaching, het contact met peers, het uitwerken van een gedegen financieel plan, het uittesten van de onderneming, ...

In een focusgroep met aanbieders van de Jumpstarters- en Labo-trajecten wordt aangehaald dat zij ervaren dat mensen die te maken hadden met een burnout vaak nood hebben aan tijd om het zelfvertrouwen op te bouwen. Ze merken overigens op dat mensen die langdurig ziek

zijn geweest, vaak het vertrouwen dat ze weer kunnen meedraaien in de maatschappij, moeten opbouwen. Door deel te nemen aan een collectief voorbereidingstraject kan dergelijk vertrouwen groeien volgens de aanbieders, omdat ze zich weer sociaal betrokken kunnen voelen.

Kwalitatieve en maatgerichte begeleiding

In het voorbereidingstraject is goede begeleiding en coaching voor heel wat mensen uit de doelgroep cruciaal om de transitie te doen slagen. Er is nood aan coaching op maat van het individu en diens noden. Volgende begeleidingsnoden komen naar voor:

- Er is nood aan begeleiding om het (zelf)vertrouwen op te bouwen (cf. Kyan met Koudwatervrees, Evelien de Evenwichtskunstenaar).
- Er zijn mensen die expliciet nood hebben aan het versterken van zakelijke vaardigheden en inzicht (cf. Pieter de Passiespringer, Diego de Dromende Doener). Ook uitvoerders van de Jumpstarters- en Labo-trajecten herkennen bij velen een nood aan begeleiding en voldoende tijd om ondernemersvaardigheden op te bouwen.
- Sommige mensen ervaren een nood aan beroeps- of sectorspecifieke coaching en ondersteuning. Dit is voornamelijk het geval bij mensen die zich voorbereiden op een onderneming in een 'nieuwe' sector, waarin zij geen netwerk of ervaring hebben opgebouwd in de eerdere loopbaan (cf. Pieter de Passiespringer, Diego de Dromende Doener).
- Voor velen is het een erg grote meerwaarde indien zij de ruimte krijgen om in een voorbereidingsfase een idee zonder veel risico 'uit te testen', en waar nodig bij te sturen en te optimaliseren. Dit bouwt het vertrouwen op (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker, Kyan met Koudwatervrees) en kan erg nuttig zijn om een realistische inschatting te maken van wat het ondernemen inhoudt en of het financieel en/of in termen van vereiste energie haalbaar is (cf. Diego de Dromende Doener, Evelien de Evenwichtskunstenaar).
- Er wordt een nood vastgesteld aan begeleiding die op maat is van ieders individuele wensen en startpositie. Zo is het voor een deel een meerwaarde om een traject samen met peers te doorlopen. Anderen zijn meer gebaat bij een individueel traject. Ook is er nood aan sessies die aangepast zijn aan de startpositie van de deelnemer. De collectieve sessies blijven voor een deel van de deelnemers die al een basiskennis hebben of verder staan, soms te algemeen.
- Uitvoerders van de Jumpstarters- en Labo-trajecten geven in de focusgroepen aan dat zij bij een deel van de deelnemers de nood opmerken aan begeleiding bij het aanbrengen van structuur in het werk als ondernemer. Daarnaast wijzen zij erop dat voor anderstalige deelnemers met een andere culturele achtergrond ook ondersteuning nodig kan zijn bij het verwerven van inzicht in de Vlaamse professionele cultuur.

In contact komen met peers

Voor een deel van de mensen uit de doelgroep kan het een grote meerwaarde zijn om in het voorbereidingstraject in contact te komen met peers die zich ook in de transitie naar zelfstandig ondernemerschap bevinden. Het kan helpen om zorgen en twijfels te delen en zich daarin minder alleen te voelen. Op die manier kan het vertrouwen groeien (cf. Kyan met

Koudwatervrees, Evelien de Evenwichtskunstenaar, Pieter de Passiespringer). Sommigen ervaren de nood aan contacten met peers wiens ondernemingsidee of sector aansluit bij de eigen ambities, om zo specifieke uitdagingen te kunnen bespreken.

De uitvoerders van Labo-trajecten geven in de focusgroep aan dat zij ervaren dat het doorlopen van een trajecten in groep voor velen een grote meerwaarde is om zich ondersteund te voelen. Ook wordt opgemerkt in de focusgroep met medewerkers van CVO's en Syntra's dat uitwisseling met anderen nieuwe inzichten kan brengen.

Financiële veiligheid tijdens voorbereiding

Er is nood aan financiële veiligheid doorheen het voorbereidingstraject, wat ruimte biedt om zich gedegen voor te bereiden voor de opstart. Deze veiligheid kan gecreëerd worden door een financieel vangnet van zichzelf of een partner, of door het behoud van de uitkering.

Specifiek voor mensen met gezondheidsproblemen is correcte en heldere informatie over de voorwaarden voor het ontvangen van de uitkering erg noodzakelijk (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). De adviserend arts speelt daarin een grote rol. Ook heldere en overzichtelijke administratieve verplichtingen zijn voor mensen met gezondheidsproblemen belangrijk om niet af te haken tijdens de voorbereidingsfase. In verschillende focusgroepen met intermediairen werd de complexe regelgeving rond uitkeringen voor mensen met gezondheidsproblemen aangehaald: ze benoemen het als een kluwen om te weten waar je recht op hebt. Ook zorgen m.b.t. het behoud van de uitkering zijn vaak aanwezig. Er wordt aangehaald dat de verantwoording bij de adviserend arts, die druk legt op de tijd dat ze het uitkeringsrecht behouden, stress kan geven.

Verscherpt inzicht in haalbaarheid

Uiteraard is een verscherpt inzicht in de haalbaarheid van het ondernemerschapsidee in de voorbereidingsfase erg belangrijk voor een succesvolle opstart. Dit zowel om het idee indien nodig bij te sturen of een beslissing te maken die meer financiële zekerheid biedt (bv. in bijberoep opstarten in combinatie met een job in loondienst) (cf. Diego De Dromende Doener, Pieter de Passiespringer), als om het vertrouwen verder op te bouwen om de sprong te wagen (cf. Kyan met Koudwatervrees).

Mogelijkheid om voorbereiding te combineren met herstel

Voor mensen die omwille van fysieke of psychische gezondheidsproblemen beperkte draagkracht hebben, is er nood aan een voorbereidingsfase waarin een traject gecombineerd kan worden met herstel (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). Dit vertaalt zich specifiek in een traject dat minder intensief is en geen voltijdse inspanning vraagt.

Ook hebben mensen die vanuit een kwetsbare positie de transitie maken naar ondernemerschap nood aan emotionele ondersteuning doorheen het voorbereidingstraject. Het wordt als een grote meerwaarde ervaren indien er in het voorbereidingstraject aandacht is voor zowel de inhoudelijke en praktische voorbereiding van de onderneming, als voor de persoonlijke impact en het herstellen van een eerdere negatieve of frustrerende ervaring (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). Dit wordt ook aangehaald in de focusgroep met uitvoerders

van de Jumpstarters- en Labo-trajecten: er is nood aan een klankbord en afstemming waardoor de deelnemers zich sterker gaan voelen.

2.3.4 Opstart

Mogelijkheid om op te starten in bijberoep

Voor profielen met een beperkte draagkracht is er nood aan de mogelijkheid om op te starten in bijberoep. Mensen die te kampen hebben met onzekerheid over het verdere verloop van de gezondheidssituatie hebben het erg moeilijk om te investeren in de onderneming en hebben dan ook nood aan de mogelijkheid om deze op beperkte schaal te kunnen opstarten en continueren (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). Ook zijn er mensen voor wie het opstarten in bijberoep, in combinatie met een job als werknemer in hoofdberoep, de gewenste stabiliteit en rust kan bieden, maar ook een goede balans tussen ‘alleen’ ondernemen en sociale contacten met collega’s op het werk (cf. Kyan met Koudwatervrees).

Financiële buffer en vangnet (met duidelijke informatie)

Een financiële buffer bij de opstart is voor velen noodzakelijk, gezien de eerste periode voor velen nog gepaard gaat met beperkte inkomsten. Deze buffer biedt de mogelijkheid om creativiteit ten volle in te zetten (cf. Kyan met Koudwatervrees) en het ontbreken ervan kan voor grote stress zorgen (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). Deze buffer kan bestaan uit een financieel vangnet dat eerder werd opgebouwd of dat door een partner thuis geboden wordt. Voor wie een dergelijk vangnet echter niet beschikbaar is, zijn maatregelen als de transitiepremie⁹ of Springplank -met correcte en duidelijke informatie over de voorwaarden van deze maatregelen- erg belangrijk. Het ontbreken van een financieel vangnet kan voor grote stress zorgen.

Een uitvoerder van het Labo-traject haalt aan dat de opstart van een onderneming in een financieel precaire situatie erg uitdagend is. De uitvoerder merkt op dat een minimum aan startkapitaal een grote meerwaarde is. In de focusgroep met Syntra-medewerkers wordt aangehaald dat zij vaak mensen met medische problematiek zien, die met veel enthousiasme een traject rond het bekomen van een haalbaarheidsadvies doorlopen. Echter, wanneer ze effectief moeten springen, zien ze deze mensen vaak afhaken, uit angst om terug ziek te worden en de ziekte-uitkering te verliezen.

Toegang tot financiering

Voor heel wat profielen uit de doelgroep is het niet evident om toegang te krijgen tot financiering, omdat banken ze als beperkt kredietwaardig inschatten (cf. Diego de Dromende Doener). Alternatieve kredieten kunnen hierbij helpen, maar kennen doorgaans een hoge rente. Bovendien is risicobereidheid nodig om een lening aan te gaan, wat niet voor iedereen evident is (cf. Kyan met Koudwatervrees).

Dit knelpunt werd door diverse intermediairen in de focusgroepen sterk benadrukt (GTB, uitvoerders van Jumpstarters- en Labo-trajecten, medewerkers van alternatieve leningen):

⁹ De transitiepremie werd sinds 1 januari 2026 stopgezet.

heel wat mensen uit de doelgroep hebben geen startbudget en ze hebben de ervaring dat banken en verzekeraars niet staan te springen om mensen met een beperking of op een uitkering een krediet of verzekering te verlenen.

Emotionele ondersteuning en klankbord

De opstart van de onderneming is voor velen erg spannend en stresserend en er wordt dan ook een grote nood ervaren aan emotionele ondersteuning (cf. Pieter de Passiespringer, Kyan met Koudwatervrees). Voor sommigen is er ook bij de opstart nood aan verdere coaching om met de onzekerheid om te gaan (cf. Kyan met Koudwatervrees).

Ook intermediairen halen in de focusgroepen aan dat ze bij heel wat ondernemers inderdaad een nood opmerken aan een klankbord of mentor, waarmee de startende ondernemer kan sparren over de aanpak en eventuele bijsturing. Omgekeerd merken uitvoerders van Labo-trajecten in de focusgroep op dat het ontbreken van de steun van de directe omgeving van de niet-werkende een beslissende rol kan spelen in de keuze om niet op te starten.

Ondersteuning bij administratieve verplichtingen en zakelijke uitdagingen

Voor heel wat mensen komen er bij de opstart nog specifieke vragen en uitdagingen naar boven, die in een eventueel voorbereidingstraject nog niet of onvoldoende beantwoord werden. Zo is er bij de effectieve opstart voor sommigen nog nood aan ondersteuning bij het administratief en financieel-juridische luik (cf. Diego de Dromende Doener) of het commerciële luik (cf. Pieter de Passiespringer).

Het veld aan ondersteuners bij de opstart is erg breed (gaande van boekhouders, banken, ondernemingsloketten, private coaches, etc.) en een kwalitatief voorbereidingstraject kan ervoor zorgen dat een individu zich gesterkt voelt om bij de opstart autonoom de weg naar de gepaste ondersteuning te vinden (cf. Pieter de Passiespringer).

Deze nood wordt ook gezien door intermediairen. Een medewerker van Microstart haalt aan dat het opstarten van een onderneming een enorme administratieve last met zich meebrengt, waarop heel wat starters die zij begeleiden niet volledig voorbereid zijn. Ze weten dan vaak niet niet bij wie ze terecht kunnen voor ondersteuning. Door een medewerker van GTB wordt aangehaald dat deze uitdaging specifiek voor anderstaligen bijzonder hoog is: de complexiteit van de regelgeving in België is vaak geheel anders dan in het herkomstland.

2.3.5 Eerste periode na de opstart

Financieel en zakelijk advies

De nood aan financieel en zakelijk advies zet zich door na de opstart. Sommigen hebben beperkt overzicht over de kosten en belastingen die nog zullen volgen (cf. Diego de Dromende Doener, Pieter de Passiespringer). Een goede boekhouder blijkt voor vele ondernemers een erg belangrijke houvast (cf. Kyan met Koudwatervrees).

In een focusgroep met intermediairen wordt aangehaald dat het voor ondernemers een uitdaging vormt om de groei te bepalen eenmaal men gestart is. De realiteit is immers anders dan een financieel plan. Ze merken op dat een goede boekhouder daarin een belangrijke rol

kan spelen. In verschillende focusgroepen met intermediairen wordt echter het tekort aan boekhouders, die openstaan voor een kleine starter (evt. in bijberoep), als knelpunt geïdentificeerd.

Uitvoerders van de Jumpstarters- en Labo-trajecten herkennen niet alleen bij de opstart, maar ook in de eerste stappen na de opstart, de nood aan een klankbord en sparringpartner bij wie men in een veilige context feedback kan vragen.

Emotionele ondersteuning, eventueel via contact met andere ondernemers

Emotionele ondersteuning blijft belangrijk, aangezien aanhoudende onzekerheid en periodes met beperkte inkomsten stress kunnen veroorzaken. Het persoonlijke netwerk speelt hierin een cruciale rol, maar is niet voor iedereen in voldoende mate aanwezig. Bij sommige ondernemers blijft er dan ook na de opstart nood aan contact met peers en andere ondernemers, zowel om twijfels en onzekerheden te delen als om erkenning te krijgen voor gerealiseerde stappen (cf. Pieter de Passiespringer; Kyan met Koudwatervrees; Evelien de Evenwichtskunstenaar; Aïsha de Autonome Aanpakker). Die ondersteuning kan worden gezocht via nazorg binnen prestarterstrajecten of via ondernemersnetwerken, al blijkt het niet voor iedereen evident om er één te vinden met gelijkgestemden (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar).

Flexibiliteit in tempo en groei

Voor mensen met gezondheidsproblemen is het soms blijvend zoeken naar een haalbaar evenwicht tussen ondernemen en herstellen. Soms vallen mensen opnieuw uit. Voor hen is er nood aan de mogelijkheid om flexibel om te kunnen springen met het tempo en de nodige groei in de onderneming en daarbij voldoende financiële zekerheid te ervaren (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar).

2.4 Externe context

Zoals blijkt uit de analyse van de noden doorheen de transitie, kunnen naast factoren die deel uitmaken van het (interne) bewegingskapitaal, ook factoren uit de externe context de transitie beïnvloeden. Deze factoren kunnen spelen op macro- (niveau van de maatschappij), meso- (niveau van arbeidsmarkt en ondernemingen), en microniveau (niveau van het individu). In de volgende subparagrafen (2.4.1 t.e.m. 2.4.3) beschrijven we de belangrijkste externe contextfactoren die vanuit de overkoepelende analyse naar boven kwamen en die de transitie beïnvloeden, op een positieve of negatieve manier.

Tabel 12: Externe contextfactoren die de transitie beïnvloeden

Macro	Meso	Micro
- Complexiteit van regelgeving, administratieve verplichtingen en financiële gevolgen - Beeldvorming van ondernemen	- Aanwezigheid van gepast ondersteuningsaanbod - Toegankelijkheid van de arbeidsmarkt - Sector waarin men wil/gaat ondernemen	- Zorg-verantwoordelijkheden - Steun van persoonlijke netwerk - Financiële buffer

- | | | |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Ondernemingszin en ondernemerschap in onderwijs | | |
|---|--|--|

2.4.1 Contextfactoren op macroniveau

Complexiteit van regelgeving, administratie en financiële gevolgen

De complexiteit van de regelgeving en onduidelijkheid in administratieve verplichtingen en financiële gevolgen spelen een belangrijke rol in de transitie van niet-werkenden naar ondernemerschap. Deze kunnen grote onzekerheid teweegbrengen. Specifiek voor personen met een medische problematiek speelt deze contextfactor in sterke mate (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). De rol van de adviserend arts is zeer groot: de mate waarin deze duidelijkheid kan bieden over het (tijdelijk) verderlopen van de uitkering beïnvloedt sterk de ervaren ruimte om stappen richting ondernemerschap te zetten. Ook komen mensen met een ziekte-uitkering met diverse instanties in aanraking en blijkt het bekomen van correcte informatie nog zeer moeilijk. Zo halen verschillende respondenten aan dat verschillende diensten tegenstrijdige informatie gaven.

Beeldvorming van ondernemen

In lijn met de nood die in de bewustwordingsfase van de transitie werd geïdentificeerd, is de beeldvorming van ondernemen in de maatschappij een belangrijke contextfactor. Het bepaalt mee het beeld van ondernemerschap van de doelgroep zelf maar ook van zijn of haar omgeving en beïnvloedt zo het geloof en vertrouwen dat ondernemerschap een valabele carrièrekeuze is.

Ondernemingszin en ondernemerschap in onderwijs

De mate waarin ondernemingszin en ondernemerschap wordt aangewakkerd in onderwijs is een laatste relevante contextfactor op macroniveau, zoals door intermediairen als relevante factor werd aangehaald. Men haalt aan dat deze competenties een meer prominente plaats verdienen in de eindtermen, al vanaf het kleuteronderwijs, zodat mensen vanaf een jonge leeftijd geprikkeld en voorbereid worden voor het ondernemerschap.

2.4.2 Contextfactoren op mesoniveau

Aanwezigheid van gepast ondersteuningsaanbod

De mate waarin een gepast ondersteuningsaanbod aanwezig en toegankelijk is doorheen de transitiefasen naar ondernemerschap, heeft een grote impact op de transitie. Diverse ondersteuningsnoden komen naar voor (cf. 2.3) en de mate waarin deze door een aanbod (ondernemerschapstrajecten, ondernemersnetwerken, begeleiding van private coaches of boekhouders, financiële ondersteuningsmaatregelen, startkredieten, ...) beantwoord kunnen worden, bepaalt uiteraard mee of de transitie naar ondernemerschap slaagt.

(On)toegankelijkheid van de arbeidsmarkt

Sommige profielen overwegen de stap omdat ze beperkte kansen vinden op de arbeidsmarkt als werknemer. Dat geldt bijvoorbeeld vaak voor ouderen: in de focusgroep met VDAB en GTB en in de focusgroep met uitvoerders van het Labo-traject werd aangehaald dat een deel van de doelgroep bestaat uit mensen die op latere leeftijd onverwacht werkloos zijn geworden, maar geen werk meer vinden als werknemer op hetzelfde niveau.

De sector waarin men wil ondernemen

In de focusgroepen met de aanbieders werd aangehaald dat het grote merendeel van de doelgroep toewerkt naar een zaak als zelfstandige zonder personeel. De sectoren waarin men deze zaak wil opstarten, zijn erg uiteenlopend. Deze keuze speelt een grote rol in hoe de transitie verloopt, gezien bepaalde sectoren of beroepen toegankelijker zijn om in op te starten dan andere. De toegankelijkheid hangt samen met de mate waarin startkapitaal vereist is, er strenge juridische of administratieve vereisten gelden en/of er reeds een grote concurrentie op de markt bestaat.

Medewerkers van doelgroepspecifieke intermediaire organisaties en medewerkers van Jumpstarters en Labo zien bijvoorbeeld een vlottere opstart in de dienstensector, omwille van het kleinere risico en beperkte nood aan startkapitaal. Ook werd de sector van coaching (life coaching etc.) als een moeilijke sector benoemd omwille van de grote concurrentie en op sommige plekken een groter aanbod dan vraag.

In ieder geval blijkt slechts een minderheid van de profielen in ons onderzoek de keuze voor de sector of het beroep te baseren op een analyse van de markt en de mate waarin er daarin nood of krapte is aan bepaalde (zelfstandige) profielen. Slechts 1 van de 40 deelnemers aan de interviews gaf aan knelpuntvacatures in overweging te hebben genomen bij de keuze voor het zelfstandige beroep. Op basis van deze studie kunnen we dus niet concluderen dat er een verband is tussen de transitie naar ondernemerschap en knelpuntvacatures. Voorzichtigheid bij deze conclusie is wel geboden, gezien zelfselectiebias een limitatie is van het onderzoek.¹⁰

2.4.3 Contextfactoren op microniveau

Zorgverantwoordelijkheden

Op microniveau blijken zorgverantwoordelijkheden (bv. kinderen of zieke familieleden) een belangrijke rol te spelen. In de interviews met de doelgroep kwam dit vooral naar voor als reden waarom personen de stap niet of niet eerder zetten. Ook in de focusgroepen met intermediairen wordt deze contextfactor geregeld benoemd: de gezinssituatie en de zorgverantwoordelijkheden hebben een grote invloed op wat haalbaar is voor een individu. Zo haalt een expert in vrouwelijk ondernemerschap aan dat zij bijzondere uitdagingen ziet voor alleenstaande ouders.

¹⁰ Mogelijke limitatie van de studie is dat er zelfselectiebias kan zijn opgetreden bij het rekruteren van de 40 deelnemers. De mensen die deelnamen aan de studie zijn vaker mensen die beroep deden op de steunmaatregelen. Mensen die bijvoorbeeld zelfstandig willen opstarten in de bouw of zorg worden mogelijks minder bereikt via de steunmaatregelen, maar volgen bv. eerder een sectorspecifieke opleiding.

Steun van persoonlijke netwerk

In lijn met noden die doorheen de transitie naar ondernemerschap werden geïdentificeerd, vormt de aanwezigheid van een steunend persoonlijk netwerk een cruciale hulpbron in het vaak woelige traject naar ondernemerschap. Het kunnen terugvallen op waardevolle contacten fungeert voor velen als een soort buffer: ze ervaren een luisterend oor wanneer ze zich erg onzeker voelen of op bepaalde uitdagingen botsen. Dat helpt om opnieuw de moed te vinden om door te zetten (cf. Pieter de Passiespringer). Omgekeerd, een bezorgd persoonlijk netwerk kan eigen onzekerheden bevestigen (cf. Kyan met Koudwatervrees). Ook intermediairen erkennen dat het persoonlijke netwerk, en zeker de steun van een eventuele partner, erg cruciaal kan zijn in een traject naar ondernemerschap. Ook het belang van stabiliteit in de thuissituatie wordt benadrukt.

Financiële buffer

Eveneens in lijn met noden die geïdentificeerd werden doorheen de transitie naar ondernemerschap, is het al dan niet beschikken over een financiële buffer een cruciale externe contextfactor. Het beschikken over een financiële buffer is essentieel om zich zonder financiële stress gedegen voor te bereiden en om het nodige startkapitaal te kunnen voorzien. Mensen zonder een financieel vangnet zijn beperkt in tijd en middelen die ze kunnen investeren in het opstarten van hun zaak (cf. Diego de Dromende Doener). Personen die kunnen terugvallen op een financiële buffer ervaren doorgaans meer ruimte en minder stress om een periode met beperkte of geen inkomsten te overbruggen en hun activiteit te ontwikkelen (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker).

Door medewerkers van het Jumpstarters- en Labo-traject wordt in de focusgroepen opgemerkt dat de mate waarin iemand financieel de ruimte ervaart om te experimenteren, erg bepalend is voor het traject en de tijd die er is om de opstart gedegen voor te bereiden alsook het succes van de doorstart die men kan maken. In de focusgroepen met CVO- en Syntra-medewerkers wordt het voorbeeld aangehaald dat mensen de sprong durven wagen wanneer het huis afbetaald is. Ook het belang van startkapitaal wordt benadrukt: ze zien mensen die net niet springen omdat ze geen toegang tot financiering hebben en zelf onvoldoende startkapitaal kunnen inleggen.

2.5 Loopbaanschokken

Tot slot spelen 'loopbaanschokken' een rol in de transitie naar ondernemerschap, gezien ze loopbaanbeslissingen kunnen beïnvloeden. Ze kunnen een individuele wens tot ondernemerschap uitlokken of versnellen, of juist uitstellen of geheel ondermijnen.

Uit de interviews met mensen die de stap gezet of overwogen hebben, komt de impact van loopbaanschokken vooral bij de start van de transitie naar voor. Doorgaans ging het om negatieve loopbaanschokken, zoals pesterijen, geweld, een gebrek aan waardering of het ervaren van extreme werkdruk bij een vorige werkgever, of een ontslag of herstructurering. Ook beginnende of effectieve burn-out- en bore-outklachten en het ontstaan van complexe gezondheidsproblematieken vormden duidelijke breukmomenten die aanleiding gaven tot uitval en/of een gevoel van mismatch met de situatie als werknemer. Deze loopbaanschokken

hebben er bij de doelgroep toe geleid dat ze zonder werk vielen en expliciet gingen reflecteren over het verdere verloop van hun loopbaan.

In een aantal transitieverhalen blijkt het krijgen van een aanbod voor een job in loondienst een loopbaanschok die het doorzetten van de transitie naar ondernemerschap heeft belemmerd. In de focusgroep met Syntra-medewerkers wordt deze loopbaanschok ook herkend.

3 ONDERSTEUNINGSAANBOD

Dit hoofdstuk focust op het instrumentarium gericht op het ondersteunen van (niet-werkende) personen die de overstap maken naar zelfstandige. In de eerste paragraaf (3.1) wordt het brede instrumentarium besproken en de verschillende soorten ondersteuning die hiermee worden beoogd. Hierbij is zowel aandacht voor instrumenten gericht op de niet-werkende doelgroep, als op instrumenten en maatregelen die voor starters in het algemeen ondersteuning bieden.

In een volgende paragraaf (3.2) wordt de relevantie van deze instrumenten behandeld, namelijk in welke mate het huidige instrumentarium ingaat op de noden van de doelgroep. Hierbij wordt specifiek aandacht gegeven aan het instrumentarium vanuit het Beleidsdomein Werk, nl. Starterslabo, het Jumpstarters-traject en de transitiepremie¹¹.

Aansluitend wordt ook de coherentie besproken van de verschillende instrumenten die er zijn t.o.v. elkaar (3.3). Zo wordt ingegaan op de complementariteit van de verschillende maatregelen in Vlaanderen, en worden de Vlaamse maatregelen vergeleken met maatregelen van andere regio's (zoals het federale niveau en het lokale niveau).

3.1 Mapping van het instrumentarium

In dit onderdeel wordt een overzicht gegeven van de verschillende maatregelen, zowel publiek als privaat, die (niet-werkende) personen ondersteunen om de overstap te maken naar zelfstandige. Om deze transitie mogelijk te maken, bestaat er een breed instrumentarium aan ondersteuningsvormen.

De instrumenten worden hierbij besproken volgens de plek die ze innemen in de transitie. Uit literatuuronderzoek, desk research en interviews met de stakeholders, kwamen vijf categorieën van instrumenten naar voren – die overeenkomsten tonen met de brede stappen van de transitie (zie beschrijving van de customer journey in paragraaf 2.1). Elke categorie heeft een specifieke rol in het traject van idee tot onderneming:

- Informatie bieden, sensibilisering en doorverwijzing/toeleiding
- Prestarterstrajecten
- Andere opleidingen voor ondernemerschap
- Financiering en financiële zekerheid
- Ondersteuning na de opstart

In wat volgt, bespreken we voor elke categorie de belangrijkste maatregelen en initiatieven. We maken daarbij systematisch een onderscheid tussen aanbod dat specifiek gericht is op de begeleiding van niet-werkenden (waaronder het WSE-instrumentarium) en het overige, meer 'generieke' aanbod. Merk op dat ook binnen het generieke aanbod bepaalde actoren zich kunnen richten op specifieke doelgroepen, zoals bijvoorbeeld jongeren, anderstaligen, vrouwen, personen met een migratieachtergrond, enz. Gezien de focus in dit onderzoek op de

¹¹ De transitiepremie werd sinds 1 januari 2026 stopgezet.

transitie van niet-werkenden naar zelfstandige ondernemers, plaatsen we dat aanbod onder onze beschrijving van meer algemene instrumenten.

3.1.1 Informatie bieden, sensibilisering en doorverwijzing/toeleiding

Een eerste categorie van het aanbod richt zich op informeren van burgers over de verschillende aspecten die horen bij de opstart van een onderneming, zoals administratieve verplichtingen (inschrijving, btw, sociale bijdragen), regelgeving en beschikbare steunmaatregelen. Het informatieve aanbod kan mensen eveneens sensibiliseren over de mogelijkheden (en/of beperkingen) van ondernemerschap of hen toeleiden naar het ondersteuningsaanbod. De informatie wordt vaak aangeboden door overheden en ondernemersorganisaties, via verschillende kanalen zoals websites, infolijnen, brochures en infosessies.

In het veld zijn er een aantal actoren die gericht werken rond het informeren en toeleiden van niet-werkenden – waaronder het WSE-instrumentarium – (zie subparagraaf 3.1.1.1), alsook meer algemene informatiekkanalen rond zelfstandig ondernemerschap die zich niet specifiek richten op niet-werkenden (zie subparagraaf 3.1.1.2).

3.1.1.1 Informatie en toeleiding voor niet-werkenden

WSE-instrumentarium: rol van VDAB, GTB, Labo en Jumpstarters

Als arbeidsbemiddelaar is VDAB vaak een centraal contactpunt voor niet-werkenden. Via een aantal kanalen zet VDAB in op de toeleiding van niet-werkende werkzoekenden naar andere aanbieders met een specialisatie in de begeleiding naar ondernemerschap:

- Zo zet VDAB zelf ondernemerschapsconsulenten (of ‘startadviseurs’) in die werkzoekenden persoonlijk begeleiden. Deze adviseurs doen een ‘pre-screening’ van de situatie van de werkzoekende met interesse in ondernemerschap, en verwijzen hen door naar partners die begeleiding op maat aanbieden, met name de programma’s gericht op niet-werkende werkzoekenden, zoals de Labo-en Jumpstarters-trajecten (zie hieronder in paragraaf 3.1.2). Volgens bevraagden van de dienst ondernemen van VDAB zijn er, over heel VDAB zijn er, 27 personen die de rol opnemen van startadviseur (in totaal een 10-tal VTE’s). Deze adviseurs zijn verspreid over de verschillende provincies, maar maken daarbij telkens deel uit van een ander, bestaand team van bemiddelaars.
- Daarnaast biedt de ondernemerswebsite van VDAB niet-werkenden een stappenplan om de overstap naar zelfstandige activiteit te maken. De website bevat praktische informatie en verwijst door naar relevante partners¹².

Voor niet-werkenden met gezondheidsproblemen, is het Gespecialiseerd Team Bemiddeling (GTB) vaak een belangrijk contactpunt. De instantie is immers gespecialiseerd in de begeleiding van mensen in kwetsbare situaties naar werk, in het bijzonder mensen met een beperking of een gezondheidsprobleem. Personen die bij GTB aangeven interesse te hebben in ondernemerschap, krijgen normaliter de informatie over begeleidingsmogelijkheden van de GTB-consulent.

¹² <https://www.vdab.be/jobs/eigen-zaak>

Daarnaast worden regelmatig infosessies of evenementen georganiseerd door bestaande aanbieders van prestarterstrajecten (zie volgende paragraaf 3.1.2), inclusief bij de prestarterstrajecten binnen het WSE-instrumentarium. Vanuit Starterslabo worden bijvoorbeeld soms laagdrempelige startersavonden georganiseerd bij andere actoren (bv. gemeentes), en vanuit Jumpstarters zijn er maandelijkse events met Stad Antwerpen voor startende ondernemers. Dergelijke infosessies zijn in eerste instantie bedoeld om het aanbod van de aanbieder kenbaar te maken, maar ook om personen te motiveren om voor een pad als ondernemer te kiezen. Via de sessie van bijvoorbeeld Labo wordt zo informatie gedeeld over wat het inhoudt om een ondernemer te zijn, net als het begeleidend aanbod dat ervoor bestaat, wat personen kan motiveren om de stap verder te verkennen – zo blijkt uit het gesprek met Starterslabo. Ook zou Starterslabo beroep doen op communicatie via sociale media om een ondernemerschap als positieve keuze in de kijker te zetten.

Buiten het WSE-instrumentarium

Naast het WSE-instrumentarium, heeft VLAIO een overzichtspagina voor niet-werkende werkzoekenden die willen starten als zelfstandige¹³. Deze pagina bundelt alle steunmaatregelen voor personen die een werkloosheids- of inschakelingsuitkering ontvangen en de overstap naar ondernemerschap willen maken. Het overzicht maakt het eenvoudiger om de juiste ondersteuning te vinden.

3.1.1.2 Algemene informatie over zelfstandig ondernemerschap

Naast de doelgroepgerichte informatie, zijn er ook actoren die algemene informatie verspreiden over de mogelijkheden van ondernemerschap en de stappen die nodig zijn om zelfstandige te worden.

Zo heeft VLAIO een uitgebreid aanbod dat kandidaat-ondernemers zowel wil informeren als sensibiliseren over de opties van ondernemerschap. De Startersgids van VLAIO fungeert als een praktische toolkit die starters informeert over de verschillende stappen¹⁴. De gids bevat bijvoorbeeld oefeningen, tips, templates en contacten en is samengesteld door experts. Het Startkompas, eveneens van VLAIO, is een instrument dat de haalbaarheid van een project enigszins onderzoekt¹⁵. Het bestaat uit een template waarin deelnemers vragen moeten beantwoorden over het idee, concurrentie, klanten, prijszetting, enz. Nadat men de vragen van het Startkompas heeft ingevuld, ontvangt men een automatisch gegenereerde haalbaarheidsanalyse. Door dit in te vullen, heeft men als gevolg een helderder beeld van de realiseerbaarheid, en bovendien kan het Startkompas dienen als basis voor een ondernemingsplan. Daarnaast heeft VLAIO's website ook een chatbot, waaraan men vragen kan stellen over de informatie die VLAIO verstrekt en de ondersteuning die zij biedt¹⁶. Ook een

¹³ <https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/start/ondernemen-en-werkloosheid/starten-als-ondernemer-vanuit-werkloosheid>

¹⁴ <https://startersgids.vlaio.be/nl/jouw-gids-naar-succes-als-ondernemer>

¹⁵ www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/start/voorbereiding-van-je-opstart/onderzoek-de-haalbaarheid-van-je-plannen-met-het-startkompas

¹⁶ www.vlaio.be/nl/nieuws/nieuwe-chatgpt-bot-van-vlaio-geeft-snel-en-actueel-antwoord-op-ondernemersvragen

brede waaier aan communicatie-acties (bv. ondernemersgetuigenissen, blogs, evenementen, publicaties, ...) kunnen ondersteunend werken in het kader van sensibilisering voor ondernemerschap¹⁷.

Daarnaast fungeren ondernemersloketten en sociale secretariaten (zoals Acerta, Partena Professional, Liantis, Securex en Xerius) als aanspreekpunten voor starters. Ze bieden praktische informatie over de administratieve en juridische verplichtingen bij het opstarten van een onderneming, zoals inschrijving in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO), btw-registratie en aansluiting bij een sociaal verzekeringsfonds. Daarnaast adviseren ze over sociale bijdragen, vennootschapsvormen en (verplichte) verzekeringen. Verschillende onder hen geven ook infosessies, waarmee men starters zowel wil informeren over, als warm wil maken voor het beroep van ondernemer¹⁸.

In verschillende regio's zijn er lokale initiatieven om ondernemers te informeren en inspireren. Een voorbeeld is Manestarters, een initiatief van Stad Mechelen, dat zich richt op jongeren met interesse in ondernemerschap. Het programma biedt inspiratiesessies, netwerkevenementen en praktische ondersteuning bij het aanvragen van het statuut en andere formaliteiten. Het doel is om jongeren te motiveren, informeren en begeleiden bij hun eerste stappen als ondernemer.

3.1.2 Prestarterstrajecten

Een tweede categorie in het ondersteuningsaanbod betreft prestartertrajecten. Prestartertrajecten helpen kandidaat-ondernemers om zich voor te bereiden op de opstart van een eigen onderneming¹⁹. Deze programma's hebben als doel het begeleiden van kandidaat-ondernemers bij de uitwerking van een realiseerbaar ondernemingsidee. Concreet leren de trajecten kandidaat-ondernemers om een ondernemingsplan en financieel plan op te stellen. Ook de haalbaarheid van het ondernemersidee wordt ingeschat.

Tabel 13: Overzicht van de erkende prestarterstrajecten in Vlaanderen

Aanbieders	Pre-startertraject	Doelgroep	Duurtijd	Kostprijs
Acerta Ondernemingsloket	Acerta prestarters Bootcamp	Algemeen	4 workshops en 2 gesprekken in 6 weken	€ 210 incl. BTW
VOKA	Bryo StandUp	Algemeen	10 halve dagen in 3 tot 4 maanden	€ 250 excl. BTW
Partena Professional	Dreams Work	Algemeen	3 halve dagen in 1 maand	Gratis

¹⁷ Een kanttekening is dat de huidige vormgeving van het VLAIO-contract ondernemerschap en innovatieversnelling niet langer expliciet inzet op sensibilisering, bewustmaking en beeldvorming. In de voormalige contracten ondernemerschap & innovatieversnelling (2016-2019 en 2020-2024) vormde sensibilisering, bewustmaking en beeldvorming rond ondernemerschap een apart perceel, gericht op alle burgers of alle segmenten van (potentiële) ondernemers¹⁷. Dit luik werd echter geschrapt in het contract voor 2025 – 2028. Dat blijkt uit de verkennende interviews, de Programma evaluatie van het contract ondernemerschap en innovatieversnelling door IDEA Consult, en de informatiesessie over de 'Vernieuwing dienstverlening ondernemerschap & innovatieversnelling 2024-2028'.

¹⁸ <https://economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/een-onderneming-oprichten/belangrijkste-stappen-om-een/te-ondernemen-stappen-bij-een/de-erkende>

¹⁹ <https://www.vlaanderen.be/economie-en-ondernemen/een-eigen-zaak-starten/prestarterstraject>

Stebo, Starterslabo en Syntra's^{20, 21}	Jumpstarters	Niet-werkende werkzoekenden en andere doelgroepen in een meer kwetsbare arbeidsmarktpositie ²²	Maximaal 12 maanden	Gratis
CVO	Opleiding bedrijfsbeheer	Algemeen	160 lestijden	€ 240
	Opleiding ondernemerschap	Algemeen	140 lestijden	€ 210
SheDIDIT	SheMeansBusiness	Personen met een migratieachtergrond	5 sessies op 4 maand of 7 sessies op 6 maand (premium)	€ 210 incl. BTW
Febecoop Vlaanderen-Brussel i.s.m. StreetwiZe en Deloitte	Start SOON	Personen met een sociale onderneming	2 dagen (voortraject), 8 halve dagen in 2 maanden en 20u individuele coaching	Gratis
Starterslabo	Start! ²³	Algemeen	6 workshops in 6 weken	€ 215 incl. BTW
	Labo-traject	Niet-werkende werkzoekenden	Maximaal 18 maanden	Gratis
Skill Builders	Starting your own business	Niet-werkende werkzoekenden in begeleidingstraject naar werk of personen in outplacement	Workshops en individuele begeleiding in flexibele duurtijd	<i>niet beschikbaar</i>
Syntra	(E-) Start me up	Algemeen	Afhankelijk van Syntra-locatie of eigen tempo online (E-Start Me Up)	€ 260 excl. btw
UNIZO	Ik wil starten	Algemeen	3 individuele en 2 collectie sessies op min. 6 weken en max. 6 maanden	€ 185 - € 221 incl. BTW
Travvant	Traject Zelfstandig Opstarten	Algemeen	7 uur individuele coaching	<i>niet beschikbaar</i>

Bron: website VLAIO en aanvullingen m.b.t. de doelgroep door IDEA Consult

Twaalf begeleidingsprogramma's gelden als (door de Vlaamse overheid) erkende prestarterttrajecten. De aanbieders van deze erkende prestarterttrajecten worden (deels) gesubsidieerd door VLAIO, waardoor de trajecten aan een verlaagd tarief kunnen worden

²⁰ Syntra West, Syntra Midden-Vlaanderen, Syntra AB en SyntraPXL

²¹ De organisatie van Jumpstarters ligt bij Stebo, Starterslabo en Syntra, maar een deel van het traject wordt uitbesteed. Concreet kunnen deelnemers voor het eerste deel van het traject (de haalbaarheidsfase, zie later) terecht bij Unizo, Starterslabo of Acerta.

²² Jumpstarters is toegankelijk voor werkzoekenden en deeltijds werkenden ingeschreven als werkzoekend bij VDAB, of mensen die regelmatig tijdelijk of interim werk doen, personen die bedreigd worden door ontslag of ontslagen zijn (in opzegperiode), personen die de draad terug willen oppikken na een periode van inactiviteit (tijdelijke werkloosheid of met uitkering van het ziekenfonds), en nieuwkomers in België. Zie: <https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/expertisedatabank/jumpstarters-droom-je-van-een-eigen-zaak>

²³ Het Start!-traject wordt aangeboden door Starterslabo, maar in de uitvoering gebeurt het traject in samenwerking met Stebo en SheDIDIT.

aangeboden. De erkende trajecten worden georganiseerd door een verscheidenheid aan actoren. Onderstaand overzicht biedt een oplistings van de erkende prestarterstrajecten en hun aanbieders. Verschillende trajecten zijn gericht op kandidaat-ondernemers in het algemeen (zoals bijvoorbeeld het *Acerta Prestarters Bootcamp* en *Ik wil starten* van UNIZO). Andere trajecten richten zich op een bepaalde doelgroep, met name personen met een migratieachtergrond (*SheMeansBusiness* van SheDIDIT), personen met een sociale onderneming (*Start SOON* van Febecoop) en, tot slot, niet-werkende werkzoekenden (*Labo*, *Jumpstarters* en *Starting your own business* van Skill Builders).

Box 3: Prestartertrajecten in het WSE-instrumentarium

Twee trajecten die zich specifiek richten op niet-werkende werkzoekenden worden (mede) georganiseerd vanuit het (voormalig) Vlaams Beleidsdomein Werk en Sociale Economie (WSE)²⁴ en vallen dus onder het WSE-instrumentarium: Labo en Jumpstarters. Labo valt volledig onder het Departement WEWIS, terwijl Jumpstarters een samenwerking tussen WEWIS en VLAIO betreft.

Al is slechts een minderheid van de trajecten specifiek gericht op niet-werkende werkzoekenden, toch voorziet de erkenning van alle trajecten in verlaagde drempels voor deze doelgroep. Tijdens een prestarterstraject behoudt men immers de werkloosheidsuitkering terwijl men de oprichting van de eigen zaak kan voorbereiden (zolang men recht heeft op de werkloosheidsuitkering, en mits goedkeuring van VDAB)^{25, 26}. Verder konden werkzoekenden na afronding van een erkend prestartertraject (mits positief haalbaarheidsadvies) een transitiepremie²⁷ (zie verder in paragraaf 3.1.4.1) aanvragen voor de opstart van hun zaak.

In de volgende subparagrafen gaan we eerst in op de trajecten van het WSE-instrumentarium (Labo in 3.1.2.1 en Jumpstarters in 3.1.2.2). Daarna bespreken we kort de overige prestartertrajecten.

3.1.2.1 Labo (WSE-instrumentarium)

Organisatie van het traject

Het Labo-traject wordt georganiseerd door Starterslabo. Starterslabo is de gezamenlijke noemer voor vijf activiteitencoöperaties in Vlaanderen verspreid over de verschillende provincies. Activiteitencoöperaties bieden een unieke formule waarbij niet-werkende werkzoekenden hun ondernemersidee kunnen testen binnen een beschermde omgeving. In totaal vallen er twaalf activiteitencoöperaties (zoals onder meer *Job Yourself* in Brussel) onder

²⁴ Op 1 januari 2024 fuseerden het Beleidsdomein Economie, Wetenschap en Innovatie, het Beleidsdomein Werk en Sociale Economie en het Beleidsdomein Landbouw en Visserij tot één nieuw Beleidsdomein Werk, Economie, Wetenschap, Innovatie, Landbouw en Sociale Economie (WEWILS). Voor meer informatie, zie <https://www.ewi-vlaanderen.be/over-ons/beleidsdomein-werk-economie-wetenschap-innovatie-landbouw-en-sociale-economie-wewils>.

²⁵ www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/start/ondernemen-en-werkloosheid/starten-als-ondernemer-vanuit-werkloosheid

²⁶ <https://www.vlaanderen.be/vrijstelling-van-beschikbaarheid>

²⁷ De transitiepremie werd sinds 1 januari 2026 stopgezet. De stopzetting van de transitiepremie kan een impact hebben op het aantal inschrijvingen in de erkende prestartertrajecten.

de federale wetgeving²⁸. De vijf Vlaamse activiteitencoöperaties, d.w.z. de Starterslabo's, zijn erkend door de Vlaamse Overheid. Ze krijgen werkingssubsidies van het departement WEWIS.

Opzet van het traject

Het Labo-traject is toegankelijk voor niet-werkende werkzoekenden, die een concreet ondernemersidee in de praktijk willen brengen. In lijn met de wettelijke bepalingen²⁸ omvat het traject individuele en collectieve trajectbegeleiding van kandidaat-ondernemers. Zoals weergegeven in Figuur 3, heeft Labo eerst een voorbereidende fase, waarbij men een individueel (intake)gesprek met de deelnemer organiseert en de deelnemer begeleidt bij de opmaak van een ondernemingsplan. De deelnemer volgt eveneens verschillende collectieve, interactieve workshops, die fysiek plaatsvinden (met één locatie per provincie). De workshops zijn gericht op verschillende dimensies van ondernemerscompetenties²⁹.

Tijdens het traject wordt verder ingezet op individuele coaching en begeleiding van de deelnemer: één of twee keer per maand is er ruimte voor een individueel gesprek met de Labo-ondernemerscoach. Dat geeft handvaten om het ondernemingsplan verder te verkennen en verfijnen.

Bovendien is er na deelname aan de workshops een live presentatie van de deelnemers aan een panel van experts. Het panel geeft feedback op het ondernemersconcept. Zo wordt een inschatting gemaakt van de haalbaarheid van het ondernemingsplan.

In de zogenaamde facturatiefase krijgt de kandidaat-ondernemer vervolgens de kans om de eigen zaak te 'proefdraaien'. In het Labo-traject stappen de kandidaat-ondernemers werkelijk in de activiteitencoöperatie (nl. een coöperatieve vennootschap met sociaal oogmerk). Zo kunnen deelnemers aan het traject experimenten met hun gekozen activiteit onder het ondernemersnummer van de lokale coöperatie. Dat zorgt voor een veilig kader: men vermijdt dat kandidaat-ondernemers meteen een officiële zaak moeten opstarten met alle bijhorende verplichtingen en risico's. Bovendien behouden de deelnemers hun recht op werkloosheids- of ziekte-uitkering. Tijdens de facturatie nemen de kandidaat-ondernemers nog steeds verplicht deel aan maandelijks opvolging- en coachingsgesprekken.

Een mogelijke beperking van de facturatiefase van Labo is dat de door de deelnemers gegenereerde inkomsten niet volledig bij hen terechtkomen in deze periode. Eens deelnemers uitstromen uit het traject kunnen ze de middelen wel meenemen naar hun opgestarte onderneming. Een ander mogelijk nadeel is dat niet alle ondernemersactiviteiten toegestaan zijn: ondernemingen die zware investeringen vragen en/of verbintenissen op lange termijn (bv. aankoop handelspand, aansprakelijkheid in de bouwsector, ...) behoren niet tot de mogelijkheden van Labo, omdat het te grote risico's voor de activiteitencoöperatie inhoudt.

²⁸ Het wettelijk kader omvat onder meer de federale wetgeving rond activiteitencoöperaties van 01/03/2007 (Wet houdende diverse bepalingen (III), VIII, I, Art. 80-86), het KB van 15/06/2009 houdende diverse bepalingen betreffende het statuut van kandidaat-ondernemer in een activiteitencoöperatie, en het BVR betreffende de algemene regels inzake ondersteuning van activiteitencoöperaties.

²⁹ Concreet zijn er vijf workshops, die inhoudelijk licht kunnen verschillen afhankelijk van de locatie: projectidee voorstellen, omgevingsanalyse, commercieel plan & marketing, financieel plan, en boekhouding.

Na de facturatiefase kan de ondernemer in principe op eigen kracht verder, naar de effectieve opstart van de onderneming.

Figuur 3: Visuele weergave van het Labo-traject van Starterslabo



Bron: Presentatie Starterslabo – Vlaams Parlement 27 mei 2018 (link <https://docs.vlaamsparlement.be/files/pfile?id=1407492>)

Duurtijd van het traject

De duurtijd van een Labo-traject is in principe 12 maanden, met onder voorwaarden een mogelijke verlenging van 6 maanden – wat de maximale duurtijd van het totaal traject op 18 maanden brengt. Als we kijken naar effectieve duurtijd, hebben deelnemers volgens bevragingen van Starterslabo gemiddeld een traject van een 12 maanden (in lijn met de standaardduurtijd) à 13 maanden. De duurtijd van financiering door Departement WEWIS betreft eveneens 12 maanden.

Box 4: Verschil tussen Labo en Start!

Merk op dat Starterslabo eveneens het kortere en betalende Start!-traject aanbiedt. Ook dit traject biedt begeleiding bij het uitwerken van een ondernemingsplan, maar richt zich minder op kansengroepen. Het houdt eveneens een collectieve en individuele begeleiding in, maar slechts voor een periode van 7 weken. Na een intakegesprek start men met een zelfevaluatie waarmee men de ondernemersvaardigheden in kaart brengt. Vervolgens zijn er vijf interactieve workshops waar in groep gewerkt wordt aan het ondernemers- en financieel plan. Als resultaat hebben deelnemers zo een uitgewerkt ondernemings- en financieel plan, waarbij ze feedback krijgen van expertondernemer. Ook ontvangen ze een uitgewerkt haalbaarheidsadvies. Er ligt hierbij dus minder een focus op het 'experimenterende' aspect, zoals dat bij het Labo-traject de bedoeling is, maar eerder op het goed informeren en correct opstarten van de onderneming.

3.1.2.2 Jumpstarters (WSE-instrumentarium)

Organisatie van het traject

Het traject wordt georganiseerd door Stebo, Starterslabo, SyntraPXL en de verschillende Syntra-centra. Jumpstarters geldt als een samenwerking van VLAIO en VDAB, en wordt door beiden gefinancierd.

Opzet van het traject

Het Jumpstarterstraject is toegankelijk voor een aantal verschillende doelgroepen van niet-werkenden en werkenden in een meer kwetsbare arbeidsmarktpositie³⁰: niet-werkende werkzoekenden, deeltijds werkenden ingeschreven bij VDAB als werkzoekend, mensen die regelmatig tijdelijk of interim werk doen, personen die bedreigd worden door ontslag (of ontslagen zijn om economische redenen en in de opzegperiode zitten / een outplacementtraject volgen), personen die de draad terug willen oppikken op de arbeidsmarkt na een periode van inactiviteit (inclusief mensen met uitkering van het ziekenfonds), of nieuwkomers in België. Toegang tot het (gratis) traject moet goedgekeurd worden door VDAB. Er moet minstens een concreet idee aanwezig zijn, om te mogen starten aan het traject.

Zoals weergegeven in Figuur 4 bestaat het traject zelf uit twee hoofdfasen: een haalbaarheidsfase en een realisatiefase. De haalbaarheidsfase start met een kick-off en plangesprek gericht op het verstrekken van informatie aan de deelnemer, het in kaart brengen van de ondernemingsnoden en de afhandeling van de eerste administratieve formaliteiten. Deelnemers worden daarbij gekoppeld worden aan een startersadviseur (van Starterslabo, Stebo of Syntra) die hen gedurende het hele traject opvolgt/begeleidt, en doorverwijst naar de relevante partners voor de haalbaarheidsstudie. Vanuit beleidsoogpunt is door VLAIO en VDAB immers gekozen om waar mogelijk bestaande trajecten te integreren in Jumpstarters, i.p.v. er iets nieuws naast te zetten. Merk op dat een onderscheid wordt gemaakt tussen de taal van de kandidaat:

- *Nederlandstalige kandidaten* kunnen de begeleiding tijdens de haalbaarheidsfase volgen bij één van de partners van Jumpstarters (*Starten* van Unizo, *Start!* van Starterslabo of het *Acerta prestarters Bootcamp* van Acerta). Tijdens het begeleidingstraject is er contact met de startersadviseur;
- *Anderstalige kandidaten* worden bij Starterslabo persoonlijk begeleid tijdens de haalbaarheidsfase. Dit gebeurt altijd één-op-één met hun startersadviseur.

De kandidaat-ondernemer gaat aan de slag bij een van de vermelde partners om een haalbaarheidsstudie op te stellen op maat van het eigen project en het ondernemersidee concreter uit te werken.

Daarna volgt de realisatiefase ter voorbereiding van de opstart van de eigen zaak. Dit deel van het traject richt zich op het ontwikkelen en versterken van de ondernemersvaardigheden via workshops in acht mogelijke domeinen³¹, waaruit gekozen kan worden op maat van de

³⁰ Zie <https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/expertisedatabank/jumpstarters-droom-je-van-een-eigen-zaak>

³¹ De deelnemer kan kiezen uit: opstartformaliteiten, financieringsmogelijkheden, marketing, netwerken, ondersteuningsmogelijkheden, boekhouding, prospecteren, wetgeving en belasting.

kandidaat. Dat alles wordt samen met de startersadviseur in een persoonlijk ActiePlan gegoten, dat tijdens het traject wordt aangevuld en dient om de groei van de deelnemer bij te houden.

Tenslotte heeft de deelnemer recht op nazorg na afloop van het traject en de opstart van de onderneming. Zo wordt de nieuwe ondernemer uitgenodigd voor de ‘business days’, waar de ondernemer eigen ervaringen als zelfstandige kan delen en van de andere Jumpstarters kan leren. Op deze dagen zijn er standjes met partners om nog verder gericht te adviseren, en kan men individueel terugkoppelen met de startersadviseur van Jumpstarters.

Figuur 4: Visuele weergave van het Jumpstarters-traject



Bron: Syntra MVL (<https://syntra-mvl.be/nl/jumpstarters>)

Duurtijd van het traject

Jumpstarters heeft een maximale duurtijd van 12 maanden. De effectieve duurtijd kan sterk variëren, rekening houdend met de persoonlijke situatie van de kandidaat-ondernemer (bv. afhankelijk van achtergrond of beschikbaar kapitaal) en het verloop van het ondernemerstraject (bv. afhankelijk van de complexiteit van het ondernemersidee of de vooruitgang tijdens het traject).

3.1.2.3 Overige erkende prestartertrajecten

De overige erkende prestartertrajecten die geen deel uitmaken van het WSE-instrumentarium (zie ook eerder in Tabel 13), kunnen ingedeeld worden op basis van het type aanbieder³²:

- Trajecten vanuit ondernemingsloketten: het Acerta Prestarters Bootcamp, georganiseerd door het Acerta Ondernemingsloket, biedt een intensieve bootcamp van dertig dagen. Dreams Work, een initiatief van Partena Professional, biedt gratis workshops en persoonlijke coaching voor toekomstige ondernemers.
- Trajecten vanuit werkgeversfederaties. Het Bryo StandUp-programma van VOKA ondersteunt startende ondernemers en startups bij het ontwikkelen van een bedrijfsplan. Ook is er het Traject Starten van UNIZO, waarbij men in een persoonlijk begeleidingstraject

³² Merk op dat het Start!-traject, aangeboden door Starterslabo, hier niet verder wordt toegelicht omdat het reeds aan bod komt in 3.1.2.1 (zie Box 4: Verschil tussen Labo en Start!).

één-op-één samenwerkt met een coach (inclusief intakegesprek en opvolggесprek na afloop). Meer specifiek voor sociale ondernemingen is er het Start SOON-traject van Febecoop, de netwerkorganisatie voor coöperatieve ondernemingen^{33, 34}.

- Trajecten vanuit officiële opleidingsaanbieders. Bij de CVO's, leidt de opleiding bedrijfsbeheer³⁵ deelnemers door het wettelijk kader, fiscale statuten en commerciële aspecten, en helpt bij het opstellen van een persoonlijk businessplan. Verder biedt Syntra het traject *Succesvol ondernemer / Start me up*³⁶. De begeleiding kan gevolgd worden via twee formules: online of (deels) op de campus.
- Private spelers met expertise in HR en outplacement. Skill Builders biedt *Starting your own business* aan. Net zoals Labo en Jumpstarters is dit traject (deels) gericht op niet-werkende werkzoekenden: het programma ondersteunt immers personen met een ondernemersdroom die bij Skill Builders in een begeleidingstraject naar werk zitten, of een outplacementtraject volgen na ontslag. Verder is er het traject van Travvant, dat starters moet helpen bij het evalueren van hun idee, het ontwikkelen van vaardigheden en het vergroten van hun zelfvertrouwen³⁷.
- Vereniging zonder winstoogmerk. Tot slot is er het gepersonaliseerd coachingprogramma SheMeansBusiness, een initiatief van SheDIDIT, een vzw uit Antwerpen³⁸. Het programma staat open voor zowel vrouwen als mannen, maar heeft extra aandacht voor vrouwen met een migratieachtergrond en andere personen die een grotere drempel kunnen ervaren om als zelfstandige te starten (inclusief niet-werkenden). Coaching is mogelijk in het Nederlands, Frans, Engels of Spaans, waarmee het zich ook onderscheidt van de andere trajecten³⁹.

3.1.3 Andere opleidingen voor ondernemerschap

Naast prestartertrajecten, kunnen starters zich eveneens voorbereiden op ondernemerschap met behulp van specifieke opleidingen of begeleidingsprogramma's. Dergelijke opleidingen richten zich bijvoorbeeld op financieel beheer en boekhouding, marketing en digitale strategie, juridische aspecten van ondernemerschap, enz., en worden vanuit publieke als private opleidingsaanbieders gegeven.

- Specifiek gericht op de doelgroep van niet-werkenden is er het opleidingsaanbod via VDAB. VDAB biedt – regelmatig met partners – een breed gamma aan opleidingen, die de ondernemerscompetenties van niet-werkenden kunnen versterken. Denk bijvoorbeeld aan

³³ Het programma richt zich op ondernemers met een vernieuwend idee voor een onderneming met maatschappelijke meerwaarde. Het programma begeleidt deelnemers bij het opstellen van een ondernemingsplan en financieel plan, en helpt bij het kiezen van de juiste bedrijfsvorm, zoals een coöperatie.

³⁴ <https://febecoop.be/nl/>

³⁵ De opleiding ondernemerschap bestaat uit veertien modules die deelnemers toelaten om een traject op maat samen te stellen. Elke module behandelt een specifiek aspect van ondernemen, zoals boekhouding, fiscaliteit en handelsdocumenten, met als doel een goed uitgewerkt ondernemings- en financieel plan.

³⁶ Dit traject richt zich op iedereen die een ondernemersidee heeft of van plan is om op korte termijn een zelfstandige zaak op te starten. Er is in dit traject eerst een persoonlijke intake waarbij samen met de ondernemerscoach een leertraject wordt bepaald. Als afsluiter pitchten de deelnemers hun uitgewerkt plan aan een externe jury en krijgen ze advies over de haalbaarheid van de onderneming.

³⁷ Het traject is eerder beperkt en biedt 7 uur individuele coaching met een ervaren loopbaancoach aan, zie <https://www.travvant.be/ik-wil-zelfstandige-worden/>

³⁸ Het is een erkende vzw, die onder meer gefinancierd wordt door de Koning Boudewijnstichting en door Pulse Foundation (zie <https://www.pulsefoundation.be/en/>)

³⁹ <https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/expertisedatabank/shemeansbusiness-jouw-ondernemersreis-begint-hier>

(korte) opleidingen zoals initiatie boekhouden, succesvol presenteren, time management, sales, omgaan met klanten, onderhandelen, communiceren, enz., die vaak ook online kunnen worden gevolgd⁴⁰. De opleidingen zijn erkend door VDAB zijn bovendien vaak gratis voor niet-werkende werkzoekenden.

- Voor kandidaat-ondernemers in het algemeen zijn er onder meer de opleidingen van Syntra, die ondernemersvorming als één van haar kerntaken heeft. Syntra biedt aan de ene kant opleidingen in de vorm van pre-starterstrajecten (cf. supra), maar biedt ook beroepsopleidingen aan, waarbij ondernemingsvaardigheden steeds aan bod komen⁴¹. Ook de CVO's bieden naast prestarterstrajecten een breed scala aan opleidingen die volwassenen helpen voorbereiden op ondernemerschap⁴².
- Tot slot kunnen kandidaat-ondernemers terecht bij een brede waaier aan private opleidingsaanbieders of businesscoaches voor individuele begeleiding. Dergelijke coaching maakt het mogelijk om zeer gericht in te spelen op de specifieke noden van de onderneming. Deze vorm van begeleiding is echter vaak duurder en zo niet voor iedereen even toegankelijk.

3.1.4 Financiering en financiële zekerheid

Een vierde categorie in het instrumentarium is ondersteuning voor financiering en financiële zekerheid. Kapitaal en financiële zekerheid zijn essentiële voorwaarden voor de voorbereiding en opstart van een onderneming, en kan een belangrijke drempel vormen voor nieuwe ondernemers. In het landschap is er een brede waaier aan subsidies en premies voor starters om de voorbereiding en opstart te ondersteunen, al dan niet gericht op niet-werkenden:

- Overheidssteun gericht op niet-werkenden met blik op financiële zekerheid: zowel de Vlaamse als de Federale overheid voorzien in financiële steunmaatregelen gericht op niet-werkende werkzoekenden. Op Vlaams niveau is er binnen het WSE-instrumentarium de *transitiepremie* (inmiddels stopgezet), op federaal niveau is er de RVA-maatregel *Springplank naar zelfstandige*.
- Andere overheidsinstrumenten op Europees, federaal, Vlaams en lokaal niveau ter verlaging van financiële drempels van starters en ondernemers.
- Startkredieten en -leningen: bepaalde (financierings)organisaties bieden kredieten voor starters met een moeilijke toegang tot bankkredieten, of gunstige leningen voor starters.

Merk op dat de (kandidaat-)ondernemers deze financiële maatregelen kunnen combineren.

In de volgende subparagrafen gaan we eerst in op de overheidsinstrumenten die specifiek gericht zijn op de financiële ondersteuning en zekerheid van niet-werkende werkzoekenden, met name het de transitiepremie van het WSE-instrumentarium (zie 3.1.4.1) en de RVA-maatregelen (zie subparagraaf 3.1.4.2). Daarna gaan we in op de instrumenten die niet

⁴⁰ <https://www.vdab.be/opleidingen/aanbod?vakgebieden=8&organisator=203&p=6>

⁴¹ Zo zijn er bijvoorbeeld de opleidingen sales & klantgerichtheid, sociale media, marketing, Microsoft Office, en meer (zie <https://syntra-mvl.be/nl/opleidingen/marketing-en-sales/sales-klantgerichtheid>)

⁴² Denk aan basisvaardigheden IT, taalvaardigheden, boekhouden, enzovoort. Zie bijvoorbeeld <https://www.miras.be/opleidingen> en <https://www.cvosemper.be/opleidingen>

specifiek gericht zijn op niet-werkenden, namelijk de overheidsinstrumenten op verschillende beleidsniveaus (zie 3.1.4.3) en de startkredieten en -leningen (zie 3.1.4.4).

3.1.4.1 Transitiepremie (WSE-instrumentarium)

De transitiepremie is een maatregel uit het (voormalig) beleidsdomein Werk en Sociale Economie, die sinds 1 januari 2026 werd stopgezet. Het doel van deze premie was financiële steun voor de opstart van een eigen zaak door niet-werkende werkzoekenden met of zonder uitkering. Een voorwaarde voor het ontvangen van de premie was een succesvolle afronding van een erkend prestartertraject (zie eerder in 3.1.2) met positief haalbaarheidsadvies. Zodra de kandidaat effectief startte als zelfstandige in hoofdberoep, kon de aanvraag voor de transitiepremie worden ingediend.

De regeling kende een gefaseerde uitbreiding van de doelgroep. Gelanceerd in 2018, was de premie aanvankelijk uitsluitend bedoeld voor niet-werkende werkzoekenden met een uitkering van 45 jaar en ouder. Nadien werd deze beperking in leeftijd opgeheven, en in een volgende fase werd de toegang ook opengesteld voor niet-werkende werkzoekenden zonder uitkering. Voor deze laatste groep geldt dat aanvragers van de premie minstens zes maanden moesten ingeschreven zijn bij VDAB als niet-werkende werkzoekende⁴³.

De transitiepremie bedraagt in totaal ongeveer 9.000 euro en wordt degressief uitbetaald over een periode van 24 maanden. De hoogte van de premie is daarbij afhankelijk van de duur van hun inschrijving: wie tussen zes en twaalf maanden staat ingeschreven ontvangt een kwart van het standaardbedrag; wie langer dan twaalf maanden staat ingeschreven ontvangt de helft.

Box 5: Uitdoving transitiepremie

Bij de stopzetting de transitiepremie vanaf 1 januari 2026 hanteert men een aanpak van uitdoving:

- Een aanvraag indienen kon slechts nog onder bepaalde voorwaarden tot en met 31 december 2025.
- Een aanvraag indienen is nu niet langer mogelijk⁴⁴.
- Wie momenteel reeds de transitiepremie ontvangt, behoudt dit recht zolang men aan de voorwaarden voldoet.

3.1.4.2 RVA-maatregel: Springplank

Op federaal niveau biedt de RVA een specifieke maatregel die niet-werkende werkzoekenden toelaat om hun zelfstandige activiteit voor te bereiden of op te starten zonder onmiddellijk hun sociale bescherming te verliezen. Via Springplank voor zelfstandige, kunnen niet-werkende werkzoekenden gedurende twaalf maanden een nevenactiviteit als zelfstandige uitoefenen met behoud van hun werkloosheidsuitkering. Na afloop van deze periode kon men

⁴³ Personen die volgende kenmerken hebben, hebben géén recht op de transitiepremie, namelijk als men: al subsidies of premies voor beginnende zelfstandigen krijgt van het Waalse of het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest; werkloos is omdat men minder ging werken of stopte met werken als loontrekkende; al een aanvullende vergoeding in het kader van het stelsel werkloosheid met bedrijfstoelag (SWT) kreeg; minder dan 6 jaar geleden al eens een de transitiepremie kreeg; de beroepsbezigheid als zelfstandige combineert met een arbeidsovereenkomst of het statuut van ambtenaar waardoor men niet meer in hoofdberoep actief bent, of als men een meewerkende echtgenoot/partner is. (Zie: <https://www.vlaanderen.be/economie-en-ondernemen/een-eigen-zaak-starten/transitiepremie/transitiepremie-wat-en-voor-wie>)

⁴⁴ <https://www.vlaanderen.be/economie-en-ondernemen/een-eigen-zaak-starten/transitiepremie>

gebruikmaken van de transitiepremie. Verder bestaat de mogelijkheid tot voorbereiding op een zelfstandige activiteit, waarbij niet-werkende werkzoekenden gedurende maximaal zes maanden hun project kunnen voorbereiden met behoud van uitkering. Dit omvat activiteiten zoals haalbaarheidsstudies, inrichting van lokalen en administratieve formaliteiten. Ook kan men een vrijstelling van beschikbaarheid aanvragen om een opleiding tot zelfstandig beroep te volgen, waarbij de uitkering doorloopt en men niet verplicht is actief werk te zoeken.

3.1.4.3 Andere overheidsinstrumenten op Europees, federaal, Vlaams en lokaal niveau

Naast de instrumenten gericht op niet-werkende werkzoekenden, zijn er verschillende steunmaatregelen op verschillende beleidsniveaus die de financiële drempels voor startende ondernemers kunnen verlagen:

- Op **Europees niveau** wil bijvoorbeeld InvestEU-programma⁴⁵ via het Microfinance and Social Enterprise Finance⁴⁶-instrument de financiering van micro-ondernemingen en sociale bedrijven stimuleren en zo eveneens de toegang tot microfinanciën voor kwetsbare groepen ondersteunen. Het beleidsprogramma richt zich op financiële intermediairs in Europa en dus niet op starters zelf.
- Op **federaal niveau** biedt het RSVZ een verlaging van sociale bijdragen voor primostarters, ook wel starterskorting genoemd. Deze maatregel verlaagt de sociale bijdragen gedurende de eerste vier kwartalen, waardoor de financiële last voor beginnende zelfstandigen draaglijker wordt⁴⁷.
- Op **Vlaams niveau** biedt VLAIO ondernemers twee digitale hulpmiddelen om hun zoektocht naar financiële steun te vergemakkelijken. Het Financieringskompas van VLAIO⁴⁸ helpt ondernemers die op zoek zijn naar alternatieve financieringsmogelijkheden voor hun business case⁴⁹. Daarnaast is er de Subsidiedatabank, een uitgebreide online tool waarin alle steunmaatregelen van provinciale, Vlaamse, federale en Europese overheden worden samengebracht. Ondernemers vinden er niet alleen informatie over subsidies, maar ook over andere vormen van ondersteuning zoals advies en financiering⁵⁰.

Verder biedt het Departement WEWIS steun aan personen met een erkende arbeidsbeperking via individueel maatwerk voor zelfstandigen met een arbeidsbeperking. Deze premie compenseert extra kosten of lagere productiviteit en kan gedurende twee tot vijf jaar worden toegekend, afhankelijk van de ondersteuningsbehoefte. Om in aanmerking te komen, moet men een door VDAB erkende arbeidsbeperking hebben en voldoende omzet genereren. Men kan de ondersteuningspremie combineren met de transitiepremie⁵¹ voor startende zelfstandigen⁵².

⁴⁵ https://investeu.europa.eu/investeu-programme_en

⁴⁶ https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/funding/microfinance-and-social-enterprise-finance_en

⁴⁷ <https://www.rsvz.be/nl/primostarter#:~:text=Een%20eenmalige%20korting%20op%20de,een%20activiteit%20als%20primostarter%20aanvatten.>

⁴⁸ <https://www.vlaio.be/nl/financieringskompas>

⁴⁹ Het platform geeft inzicht in diverse vormen van kapitaal, zoals leningen, investeringen en subsidies, en helpt bij het kiezen van de meest geschikte optie.

⁵⁰ <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidiedatabank>

⁵¹ De transitiepremie is stopgezet sinds 1 januari 2026. Gezien de uitdoving van de premie geldt deze combinatie dus enkel nog voor mensen die de transitiepremie reeds ontvangen.

⁵² <https://www.vlaanderen.be/werken/individueel-maatwerk/individueel-maatwerk-voor-zelfstandigen>

- Op **lokaal niveau** bestaan er tot slot subsidies voor startende ondernemers, zoals de starterspremie van Stad Leuven⁵³, die tot € 2.500 kan bedragen en gebruikt mag worden voor advies, begeleiding of bepaalde investeringen, of het starterscontract van Stad Gent, dat een subsidie van € 5.000 bood voor investeringen, cursussen of professioneel advies (deze subsidie voor de aanvraag van een starterscontract wordt wel stopgezet op 31 december 2025)⁵⁴.

3.1.4.4 Startkredieten en -leningen

Voor wie moeilijk toegang heeft tot bankkrediet, bestaan er microfinancieringsinstrumenten zoals het Impulskrediet van Hefboom en de microkredieten van microStart:

- Het Impulskrediet van Hefboom richt zich op ondernemers in het Vlaams Gewest die geen krediet of lening (meer) krijgt van de bank. Elke ondernemer of toekomstige ondernemer met een goed en onderbouwd plan, kan bij Impulskrediet terecht. Via het krediet zijn leningen tot € 25.000 met een looptijd van maximaal vijf jaar beschikbaar. Echter, in het kader van budgettaire besparingen heeft de Vlaamse Regering beslist om vanaf 1 januari 2026 de structurele subsidie voor dit microkrediet stop te zetten. Kredietaanvragen voor Impulskrediet konden tot uiterlijk zondag 30 november 2025 worden ingediend via de website van Impulskrediet⁵⁵.
- MicroStart verstrekt microkredieten van € 500 tot € 25.000 aan ondernemers (incl. vzw's) die geen of gedeeltelijke toegang hebben tot het bankkrediet. De maximale looptijd (afhankelijk van het bedrag) bedraagt vijf jaar. Daarbij biedt het ook bijkomende begeleiding bij het opstarten van de zaak. Microstart wordt hierbij financieel ondersteund door VLAIO⁵⁶. Volgens verschillende bronnen is de organisatie echter sterk overbevraagd, en zijn er als gevolg bijzonder lange wachtlijsten om in aanmerking te komen⁵⁷.

Verder zijn worden leningen aan gunstige tarieven aangeboden door een aantal organisaties:

- #SheDIDIT richtte het #SheFUND op, een eigen financieringsfonds dat renteloze leningen aanbiedt aan voornamelijk vrouwelijke ondernemers met diverse culturele achtergronden⁵⁸. Het fonds ontstond omdat deze doelgroep vaak moeite heeft met toegang tot traditionele financiering. Met #SheFUND kunnen startende ondernemers renteloos kapitaal tussen €1.000 en €10.000 verkrijgen, gecombineerd met coaching en training rond pitchvaardigheden en financieel beheer, om zo hun ondernemingsplan te versterken en groei-doelstellingen te realiseren.
- De organisatie 'Funds for Good' is actief in de financiering en ondersteuning van sociale ondernemers of mensen in een kwetsbare situatie. Het verstrekt hen leningen met aandelenkapitaal. Deze leningen hebben een rente van 0%, zijn achtergesteld en hebben een aflossingsvrije periode om de ondernemer de tijd te geven zijn bedrijf te ontwikkelen. Deze kredieten geven ondernemers op hun beurt toegang tot aanvullende financiering

⁵³ <https://www.leuven.be/starterspremie>

⁵⁴ <https://stad.gent/nl/ondernemen/onderneming-starten-gent>

⁵⁵ <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidi databank/impulskrediet-microkrediet-voor-ondernemers>

⁵⁶ microStart werd opgericht door de Franse organisatie 'Association pour le Droit à l'Initiative Economique' (ADIE), de pionier in Europese microfinanciering, BNP Paribas Fortis en het Europese InvesteringsFonds (EIF). VLAIO verleent structurele ondersteuning aan de werking.

⁵⁷ <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidi databank/microkredieten-van-microstart>

⁵⁸ <https://www.shedidit.be/nl/shefund/>

(microkrediet, traditioneel krediet, aandelenkapitaal, enz.). Het wordt gefinancierd door duurzame beleggingsfondsen, die de winst die via deze activiteit wordt gegenereerd, teruggeeft⁵⁹.

- De Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV) biedt een startlening, d.w.z. een achtergestelde lening tot maximaal € 100.000 aan een rentevoet van 3,5%⁶⁰. Deze lening is beschikbaar voor alle starters die nog niet of hoogstens vier jaar actief zijn als zelfstandige in hoofdberoep. Werkzoekenden genieten van extra voordelen bij deze lening, wat de drempel voor hen verlaagt.

3.1.5 Ondersteuning na de opstart

Als laatste categorie in het instrumentarium zoomen we in op ondersteuning van ondernemers na de opstart van hun zaak. Daarbinnen zijn twee types van initiatieven te onderscheiden:

- Initiatieven die inzetten op de groei en het netwerk van de onderneming
- Initiatieven die ondernemers in moeilijkheden ondersteunen

In de volgende subparagrafen 3.1.5.1 en 3.1.5.2 belichten we een aantal initiatieven van deze types. De initiatieven die hieronder besproken worden, maken geen deel uit van het WSE-instrumentarium.

3.1.5.1 Groei en netwerk van de onderneming

Een aantal publieke instanties kunnen nieuwe ondernemers ondersteunen om hun zaak verder te ontwikkelen:

- VLAIO: het vernieuwde Contract Ondernemerschap en Innovatieversnelling (van kracht sinds juli 2024), biedt een gestructureerd kader voor begeleiding en advies aan verschillende types ondernemers⁶¹ door een selectie van partners⁶². Daarnaast biedt VLAIO via bedrijfsadviseurs persoonlijke begeleiding bij groei en innovatie^{63, 64}. Verder is er de VLAIO-expertisedatabank; een centraal platform waar ondernemers terecht kunnen voor coaching, advies en begeleiding op maat van hun bedrijf^{65, 66}.
- Lokale initiatieven, zoals bijvoorbeeld het programma Start&GO van POM West-Vlaanderen, dat gratis ondersteuning biedt aan starters en groeiers via bijvoorbeeld coaching, toegang tot infrastructuur en netwerkevents⁶⁷.

⁵⁹ <https://www.fundsforgood.eu/en/>

⁶⁰ <https://www.pmv.eu/product/startlening/>

⁶¹ <https://www.vlaio.be/nl/vlaio-netwerk/vlaio-netwerk/structurele-partnerschappen-voor-ondernemerschap-en/introductie>

⁶² Het jaarcontract kan tot drie keer verlengd worden, met een maximale looptijd van vier jaar. De inhoud en methodiek van de dienstverlening kunnen worden aangepast op basis van evaluaties en beleidsprioriteiten. Zo ontstaat een flexibel systeem dat inspeelt op de veranderende behoeften van ondernemers.

⁶³ Deze adviseurs fungeren als klankbord voor ambitieuze plannen en helpen ondernemers om opportuniteiten in kaart te brengen. Ze ondersteunen bij transformatie- en innovatieprojecten en dragen zo bij aan de duurzame ontwikkeling van ondernemingen.

⁶⁴ <https://www.vlaio.be/nl/over-ons/vlaio-bedrijfsadviseurs>

⁶⁵ Het aanbod omvat zowel individuele trajecten als groepstrajecten en bestrijkt uiteenlopende thema's zoals het starten van een onderneming, financiering, duurzaam ondernemen en het overwinnen van moeilijkheden. Dit instrument versterkt de professionalisering van ondernemingen en draagt bij aan duurzame groei.

⁶⁶ <https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/expertisedatabank>

⁶⁷ <https://www.startandgo.be/>

Naast publieke instanties kunnen andere initiatieven groei ondersteunen door het bieden van praktische begeleiding en de toegang tot relevante informatie en netwerken:

- **Advies- en netwerkorganisaties**, zoals Febecoop, The Circular Hub, LEIJON, Growth, Collectie, SheDIDIT, Womade, Womenpreneur en Fempreneurs, organiseren workshops, inspiratiesessies en matchmaking-events die ondernemers in contact brengen met experts, investeerders en andere ondernemers. De organisaties kunnen bovendien bijdragen aan inclusie en diversiteit in de ondernemerswereld, door specifieke programma's voor vrouwen, jongeren en personen met een migratieachtergrond.
- **Belangenorganisaties** zoals UNIZO, VOKA, sectorfederaties en beroepsverenigingen vertegenwoordigen zelfstandigen en kmo's bij beleidsmakers en zorgen ervoor dat regelgeving en steunmaatregelen afgestemd zijn op de noden van ondernemers⁶⁸.
- **Incubatoren en acceleratoren**⁶⁹ bieden fysieke werkruimte en creëren een omgeving waarin innovatie, samenwerking en groei centraal staan.

3.1.5.2 Ondernemers in moeilijkheden

Voor ondernemers in moeilijkheden biedt Dyzo gratis begeleiding in Vlaanderen, dankzij financiële steun van VLAIO en lokale overheden. Dyzo ondersteunt zelfstandigen die geconfronteerd worden met financiële of organisatorische problemen en helpt hen om oplossingen te vinden, waardoor faillissementen zoveel mogelijk worden vermeden⁷⁰.

Daarnaast bestaat er het programma Revival van Pulse Foundation⁷¹. Revival is een gratis programma dat Belgische ondernemers ondersteunt na een faillissement of gedwongen stopzetting van hun activiteiten. Het initiatief wil ondernemers helpen om een professionele doorstart te maken en tegelijk het stigma rond mislukt ondernemerschap doorbreken⁷².

3.2 Relevantie van het instrumentarium

Dit hoofdstuk gaat in op de relevantie van het bestaand instrumentarium in de ondersteuning van de transitie van niet-werkenden naar ondernemerschap. Hierbij wordt specifiek gefocust op:

- Het WSE-instrumentarium enerzijds, d.w.z. de instrumenten Labo, Jumpstarters, transitiepremie en – in het verlengde daarvan en waar relevant – de toeleiding vanuit VDAB of GTB;
- Het bredere ondersteuningsaanbod anderzijds.

⁶⁸ Naast belangenbehartiging bieden deze organisaties praktische ondersteuning zoals juridisch advies, opleidingen, informatie over subsidies en toegang tot netwerken.

⁶⁹ Voorbeelden van incubatoren zijn NOA, Scale-up van VOKA en Broeikas. Ze bieden starters toegang tot coaching, gespecialiseerde expertise, netwerking en matchmaking met investeerders, waardoor ondernemers sneller kunnen schakelen en hun businessmodel kunnen verfijnen. Acceleratoren richten zich vaak op bedrijven met een bewezen concept en helpen hen om op korte termijn te groeien via intensieve begeleiding en toegang tot kapitaal.

⁷⁰ Zie <https://dyzo.be/en>. De ondersteuning is niet alleen bedrijfseconomische en juridische maar er is ook psychologische begeleiding voor ondernemers. Daarbij zijn de medewerkers specialisten in hun vak, zoals boekhouders, bankiers, juristen, ondernemers en psychologen

⁷¹ <https://www.revival.be/nl/>

⁷² Het programma biedt zowel individuele als collectieve begeleiding, inclusief mentorschap en toegang tot een netwerk van vakexperts. De begeleiding richt zich op het opzetten van een nieuw professioneel project en het versterken van mentale veerkracht. Revival benadrukt dat falen geen eindpunt is, maar een leermoment en een kans om opnieuw te beginnen.

We doen beroep op de perspectieven en ervaringen van de doelgroep (aan de hand van de customer journey-interviews), de aanbieders van prestarterstrajecten (vanuit de verschillende focusgroepen), en van het beleid (via zowel de verkennende interviews als de focusgroep).

In de paragrafen van dit hoofdstuk bespreken we de relevantie van het instrumentarium voor elk van de stappen van de customer journey. Concreet belichten we telkens de observeerbare raakvlakken tussen het instrumentarium en de noden van de doelgroep die per stap geïdentificeerd werden in hoofdstuk 2, paragraaf 2.3. Merk op dat niet alle noden aan bod komen in de bespreking, omdat het ondersteuningsaanbod er niet altijd aansluiting op heeft. Voor sommige noden is het bovendien niet te verwachten of haalbaar dat het ondersteuningsaanbod erop inspeelt. Aan het einde van elk deel worden de kernbevindingen op vlak van de matching tussen het aanbod en de noden opgelijst in een oranje box.

3.2.1 Bewustwording en motivatie

Tabel 14: Geïdentificeerde noden tijdens de fase van bewustwording en motivatie

Bewustwording en motivatie
• Ruimte voor reflectie • Twijfel en/of onzekerheid overwinnen • Emotionele ondersteuning en bevestiging • Bewust worden van de mogelijkheid • Positieve beeldvorming van ondernemerschap

Bovenstaande tabel herhaalt de noden van niet-werkenden in de fase van bewustwording van en motivatie voor ondernemerschap. Hieronder bespreken we hoe het ondersteuningsaanbod aansluit op deze noden, eerst m.b.t. het WSE-instrumentarium en daarna m.b.t. het aanbod in het algemeen.

3.2.1.1 Relevantie van WSE-instrumentarium

Uit de verkennende interviews en focusgroepen blijkt dat het WSE-instrumentarium eerder beperkt of weinig zichtbaar linkt met de noden van niet-werkenden in de fase van bewustwording en motivatie. Er wordt weliswaar enigszins ingezet op evenementen of beperkte communicatie-acties (bv. sociale mediaberichten) voor ‘bewustwording’ en ‘positieve beeldvorming’ vanuit Starterslabo en Jumpstarters (zie eerdere toelichting in 3.1.1.1), maar de relevantie of meerwaarde van deze acties kwam niet bottom-up naar boven uit de customer journey-interviews. Daarnaast fungeren voormalige deelnemers van Starterslabo soms als informele ambassadeurs voor kandidaat-ondernemers: sommigen worden overtuigd dat ondernemerschap haalbaar kan zijn en dat ze daarin ondersteund kunnen worden via mond-op-mond reclame. Dit werd zowel door de aanbieders als door één deelnemer aan een customer journey-interview aangehaald. De weinig expliciete link tussen het WSE-instrumentarium en de noden op vlak van bewustwording en motivatie is te verwachten, aangezien de WSE-instrumenten in scope (Labo, Jumpstarters en de transitiepremie) in de eerste plaats zich richten op andere fasen van de customer journey (met name respectievelijk voorbereiding en opstart).

De customer journey-interviews tonen voorts wel dat VDAB-bemiddeling bijdraagt aan ‘ruimte voor reflectie’ en het ‘overwinnen van twijfel of onzekerheden’ bij niet-werkenden voor wie ondernemerschap al deels op de radar staat (zoals bij Kyan met Koudwatervrees). Zo benoemen verschillende bevroagden het gesprek met een VDAB-consulent als het moment waarop de mogelijkheid van ondernemerschap voor hen concreet werd. Toch geeft een aantal van hen aan dat men het idee van ondernemerschap zelf expliciet heeft moeten voorstellen bij VDAB, of dat dit pad anders niet besproken was geweest. Volgens de bevroagde verantwoordelijken voor ondernemerschap van VDAB is de VDAB-kerntaak sterk gefocust op het begeleiden naar werknemerschap. Ondanks de verschillende opportuniteiten om niet-werkenden via ondernemerschap te activeren, merken de bevroagden op dat deze trajecten intern binnen VDAB weinig zichtbaar zijn, en dat ze zelden expliciet worden opgenomen in cijfers of rapportages. In die zin zijn er beperkingen in de huidige VDAB-werking om bij niet-werkenden voldoende vroegtijdig in de transitie bewustzijn te creëren rond ‘ondernemerschap als valabele mogelijkheid’ in de loopbaan.

Het ‘rijpingsproces’ zit niet in het verhaal van VDAB, want we starten maar van zodra er iemand voor wil gaan – medewerker VDAB

3.2.1.2 Relevantie van het overig ondersteuningsaanbod

In de mapping van het instrumentarium (zie 3.1) werden verschillende initiatieven van VLAIO benoemd die een rol kunnen spelen in de sensibilisering van potentiële kandidaten voor ondernemerschap. In de customer journey-verhalen kwam dat aanbod echter niet bottom-up naar boven als belangrijke factor in de fase van bewustwording en motivatie van de doelgroep in dit onderzoek (wel in de fase van oriëntatie en keuze, zie later bij 3.2.2) .

Dat andere actoren in de fase van bewustwording en motivatie een essentiële rol kunnen spelen, blijkt duidelijk uit de customer journey-interviews. Zo tonen de verhalen van bevroagden uit de doelgroep dat loopbaancoaches in het bijzonder kunnen inspelen op noden als ‘ruimte voor reflectie’, ‘bevestiging’ en ‘bewustwording van de mogelijkheid’ van ondernemerschap als reële carrièreoptie. Zo geven meerdere personen uit de doelgroep aan dat zij door gesprekken met een loopbaancoach tot inzichten over ondernemerschap als loopbaanstap voor hen kwamen. Personen die na een burn-out bijvoorbeeld op zoek zijn naar een nieuwe richting, ontdekken dat zaken zoals onafhankelijkheid, eigen planning kunnen maken, werkagenda bepalen,... elementen zijn waar ze vaak nood aan blijken te hebben, en dat men vanuit die insteek de stap naar zelfstandig worden overweegt. Sommige bevroagden geven aan dat de ondersteuning door de loopbaancoach in het kader van een outplacement plaatsvond. Hoewel ondernemerschap in de context van outplacement ook officieel als activeringspiste wordt, blijft weliswaar de vraag of deze piste structureel wordt opgenomen door de algemene bemiddelaars, outplacementpartner en loopbaancoaches. In principe zouden ook andere generieke bemiddelaars en begeleiders (bv. adviserend artsen, trajectbegeleiders OCMW, algemene bemiddelaars van VDAB of tenderpartners) hierin een belangrijke rol kunnen opnemen, maar in de praktijk blijkt dit beperkt te gebeuren.

Verder blijkt dat ook lokale initiatieven een positieve rol spelen in motivatie en de 'bewustwording van de mogelijkheid' van een loopbaan als zelfstandige. Volgens de focusgroep met VDAB en GTB bereiken deze projecten soms doelgroepen en niches die via VDAB moeilijker bereikt worden, omdat er door deze organisaties meer voeling is met bepaalde doelgroepen. Zo is er bijvoorbeeld het 'ComPastraject voor Youthpreneurs' van SheDIDIT dat jongeren wil warm maken voor ondernemerschap in Antwerpen.

Voor 'positieve beeldvorming van ondernemerschap' blijkt dat het bredere ondersteuningsaanbod nog een sterkere impact zou kunnen realiseren. In de focusgroepen komt bijvoorbeeld aan bod dat ondernemerschap en werknemerschap van jongs af aan in de maatschappij een gelijkwaardige behandeling zouden moeten krijgen. Intermediairs zien daarbij een mogelijk sterkere rol voor onderwijs en sensibilisering van de jeugd, bijvoorbeeld naar analogie met initiatieven rond STEM. Kinderen zouden reeds in het basisonderwijs sterker gestimuleerd moeten worden in ondernemerszin en op positieve wijze in contact kunnen komen met de diversiteit aan arbeidsmarktmogelijkheden, wat eveneens latere twijfels of onzekerheden over de stap naar ondernemerschap kan verkleinen⁷³.

Box 6. Kernpunten: matching aanbod met noden voor bewustwording en motivatie

- Het WSE-instrumentarium is weinig expliciet gekoppeld aan de noden van niet-werkenden in de fase van bewustwording en motivatie, al worden via de VDAB-bemiddeling weliswaar de noden 'ruimte voor reflectie' en het 'overwinnen van twijfel of onzekerheden' gedekt en zetten communicatieacties van Starterslabo en Jumpstarters naar verluid in op 'bewustwording' en 'positieve beeldvorming'.
- Eerder zijn in deze fase andere actoren, zoals loopbaancoaches, algemene bemiddelaars en lokale initiatieven, aan zet om 'bewustwording van de mogelijkheid' van ondernemerschap, 'ruimte voor reflectie' en 'bevestiging' te ondersteunen bij de doelgroep.
- De analyse biedt geen duidelijke verbinding tussen het instrumentarium en de nood aan 'emotionele ondersteuning'.

⁷³ Merk op dat er bij VLAIO en bij lokale initiatieven aanbod bestaat om jongeren te motiveren bij hun eerste stappen als ondernemer (zie eerder in paragraaf 3.1.1). De inzet op beeldvorming zou volgens een aantal bevraagden in de focusgroepen vroeg genoeg moeten komen.

3.2.2 Oriëntatie en keuze

Tabel 15: Geïdentificeerde noden tijdens de fase van oriëntering en keuze

Oriëntatie en keuze
• Toegankelijke, correcte informatie • Gepaste toeleiding • In contact komen met andere ondernemers • Wantrouwen t.a.v. instanties overwinnen • Eerste inzicht in haalbaarheid

In wat volgt bespreken de belangrijkste leerpunten over de relevantie van het ondersteuningsaanbod, gekoppeld aan de noden op vlak van oriëntatie (d.w.z. de zoektocht en het verkrijgen van informatie) en keuze voor (een voorbereiding tot) ondernemerschap. We gaan eerst in op de relevantie van het WSE-instrumentarium, en formuleren daarna een aantal algemene leerpunten die gelden voor het aanbod in het hele veld.

3.2.2.1 Relevantie van het WSE-instrumentarium

Toeleiding door VDAB naar het instrumentarium is waardevol, maar er zijn enkele knelpunten

Uit het gesprek met VDAB blijkt dat de het team met ondernemerschapsconsulenten vooral een rol opneemt in de eerste oriëntatie, namelijk het nagaan welke noden een niet-werkende heeft en welk traject daarbij past. Indien begeleiding nodig is, verwijst VDAB door naar prestartertrajecten, en daarbij voornamelijk naar Labo of Jumpstarters, aangezien zij als doelgroep niet-werkenden hebben.

In het verkennend interview met VDAB en de focusgroep met VDAB en GTB wordt echter aangehaald dat niet-werkende werkzoekenden met ondernemerspotentieel of -interesse niet systematisch worden doorverwezen naar het team ondernemerschapsconsulenten bij VDAB of GTB. Bevraagden geven aan dat ondernemerschap door de algemene bemiddelaars onvoldoende duidelijk als activeringspiste (h)erkend wordt voor bepaalde profielen die daar wel een meerwaarde van zouden ondervinden. Het interne team bij VDAB rond ondernemerschap is klein (ongeveer tien VTE's) en functioneert als een rol in plaats van een volwaardige functie, waardoor de slagkracht beperkt blijft. Volgens de bevraagden van VDAB maakt ondernemerschap voor niet-werkenden momenteel slechts een klein deel uit van het bredere arbeidsmarktbeleid, waardoor slechts een fractie van de potentiële doelgroep bereikt wordt.

Uit onze bevraging bij de doelgroep blijkt dat het team bij VDAB voor velen een belangrijke rol speelt in de toeleiding naar ondernemerschap. Wie een betrokken ondernemerschapsconsulent treft, krijgt vaak duidelijke informatie, praktische ondersteuning (zoals hulp bij de aanvraag van de transitiepremie) en toegang tot passende trajecten. Sommige respondenten geven expliciet aan dat hun VDAB-adviseur “alles op tafel legde”, de verschillende opties uitlegde en snel doorverwees naar relevante begeleiding. Wanneer men dus terecht komt bij de specifieke ondernemerschapsconsulent van VDAB, wordt deze ondersteuning als bijzonder waardevol ervaren. Echter, de VDAB- en GTB-bemiddelaars die deze rol niet hebben, kennen het ondernemersaanbod vaak onvoldoende, en verwijzen niet

altijd naar de gespecialiseerde consultants door. Zo gaven enkele deelnemers aan de customer journey-interviews aan inconsistent, verkeerd of zelfs geen advies te krijgen over ondernemerschap als niet-werkende werkzoekende.

Uit de customer journey-interviews blijkt daarnaast dat VDAB vaak naar dezelfde (beperkte) selectie van trajecten lijkt door te verwijzen, zonder – naar aanvoelen van de kandidaat-ondernemer – een volledig overzicht van alle opties of een verduidelijking waarom een bepaald traject geschikt zou zijn. Ook aanbieders van prestarterstrajecten hebben het gevoel dat de toeleiding vanuit VDAB een ‘black box’ is, en dat het voor hen niet duidelijk is volgens welke criteria de consultants beslissen om personen al dan niet toe te leiden, en indien wel, naar welk traject. Aanbieders geven aan dat VDAB meer transparantie zou kunnen bieden over deze doorverwijzing van kandidaat-ondernemers. Ook halen de aanbieders van Jumpstarters en Labo in de focusgroepen aan dat een individu niet altijd toegeleid wordt naar het meest passende traject. Bovendien ervaren bevroagden in de focusgroep met Starterslabo dat, eenmaal een deelnemer gestart is in een traject, heroriëntatie naar een ander traject of instrument (bv. van Labo naar Jumpstarters of Springplank) moeilijk is. Labo komt enigszins tegemoet aan dit knelpunt door de organisatie van infodagen voordat een traject wordt opgestart, om deelnemers goed op voorhand te informeren over de aanpak. Toch blijft toeleiding naar het meest gepaste traject voor een individu een uitdaging.

Voor sommige personen uit de doelgroep komt de doorverwijzing te laat, waardoor kansen zoals bijvoorbeeld Springplank worden gemist. Dit gebeurt bijvoorbeeld wanneer kandidaten lang moeten wachten op een intakegesprek bij VDAB. Ook bevroagden van VDAB geven aan dat sommige kandidaten te vroeg, anderen te laat worden doorgestuurd naar VDAB vanuit andere kanalen.

Samenvattend zijn er groeimogelijkheden om de nood aan ‘gepaste toeleiding’ bij niet-werkenden sterker te beantwoorden. Uit het verkennende interview met Departement WEWIS en met VDAB komt de suggestie naar boven om een consistente reflex in de bemiddeling te creëren: zodra iemand een ondernemersidee uit – onafhankelijk van de bemiddelaar waarbij men terecht komt –, zou het relevant instrumentarium vanzelfsprekend aan bod moeten komen.

Oriëntatie en toeleiding van personen in (langdurige) ziekte is complex wegens een ingewikkelde regelgeving en een grote mix aan actoren

Uit de customer journey-interviews blijkt dat VDAB en in het bijzonder GTB een belangrijke rol kunnen opnemen in de oriëntatie van personen met gezondheidsproblemen. Zoals blijkt uit het persona van Evelien zijn een goede begeleiding door de bemiddelaars en een tijdige en vlotte doorverwijzing naar een gepast ondersteuningstraject bijzonder belangrijke hefboomen in de transitie naar ondernemerschap bij dit profiel. Tegelijkertijd blijkt uit de verhalen van de doelgroep dat dit proces niet steeds vlot verloopt:

- Een aantal geïnterviewden geven aan dat er onvoldoende wordt vertrokken vanuit hun eigen realiteit, bijvoorbeeld de wens om slechts deeltijds op te starten, of om op te starten in bijberoep. Aangezien het de bedoeling is dat personen afronding van een

prestarterstraject in hoofdberoep starten, en niet in bijberoep, voldoen zij niet altijd aan de juiste voorwaarden om doorgestuurd te mogen worden naar bv. Labo of Jumpstarters.

- De aansluiting op andere actoren in het veld komt niet tegemoet aan de nood aan 'toegankelijke, correcte informatie'. Personen die vanuit (langdurige) ziekte stappen willen zetten richting werk of ondernemerschap geven opvallend vaak aan te maken te krijgen met foutieve, onvolledige of tegenstrijdige informatie. De combinatie van verschillende regelgevingen en actoren, nl. VDAB/GTB, mutualiteit, adviserend arts, RIZIV, enz. maakt hun traject bijzonder complex. Deze doelgroep geeft ook aan dat men vaak noodgedwongen zelf op zoek moeten gaan naar correcte informatie, maar dat dit ook voor hen moeilijk te vinden is. Door het gebrek aan afstemming tussen deze diensten worden rechten en plichten als gevolg niet altijd correct uitgelegd. Dit verhoogde risico leidde bij verschillende respondenten reeds tot (zware) administratieve fouten. Dit voelt voor sommigen dan ook onrechtvaardig, aangezien men ook reeds de persoonlijke uitdagingen heeft die bij de ziekte of beperking komen.

Organisaties met gespecialiseerde kennis over (de toeleiding van) personen vanuit ziekte, zoals GTB en GRIP, blijken wel een bijzondere meerwaarde te hebben in het mitigeren van het risico op incorrecte informatie en ongepaste toeleiding. Zij kunnen personen ook begeleiden bij de administratieve stappen en zo de complexiteit van het proces verlagen.

Intakes bij Starterslabo en Jumpstarters zijn nuttig, maar blijven een inschatting

Zowel bij Starterslabo als bij Jumpstarters is er een kennismakingsgesprek, met een begeleider (bij Starterslabo) of VDAB-ondernemersconsulent (bij Jumpstarters). Tijdens dit gesprek wordt nagegaan in welke mate het ondernemersidee concreet is en of de motivatie sterk genoeg is, alvorens een niet-werkende kan instromen op een traject. Bij Starterslabo bevaart men zaken als de inhoud van het idee en waarom men dit idee als zelfstandige wil uitvoeren (en bijvoorbeeld niet als werknemer). Zowel een concreet idee als een wens om zelfstandige te zijn, zijn daarbij belangrijke voorwaarden om te starten met het traject. Bij Jumpstarters werkt men met een intakeformulier voor geïnteresseerden⁷⁴. Daarbij wordt naast het ondernemersidee o.a. gepeild of er reeds financiële middelen voorzien zijn als startkapitaal, en hoe men voorziet om de voorbereidings- en opstartperiode financieel te overbruggen.

Tijdens de focusgroepen met Starterslabo en Jumpstarters komen de intakegesprekken naar boven als nuttige stap⁷⁵ om te verzekeren dat vooral gemotiveerde kandidaten instromen met een bepaalde kans op slagen. De intake biedt volgens bevestigden van Starterslabo de enige mogelijkheid om een deelnemer te 'weigeren' wanneer een ondernemersidee onvoldoende concreet is, ook na doorwijzing via VDAB. Bovendien sluit het concept van pre-screening in de intake in theorie aan op de nood van de doelgroep aan een eerste 'inzicht in de haalbaarheid' van het ondernemersidee: wanneer een idee als niet haalbaar gezien wordt, heeft een niet-werkende vroeg in de transitie daarover feedback. In die zin kan ook een 'negatieve screening' waardevol zijn, omdat niet-werkenden tot inzicht kunnen komen dat ondernemerschap niet

⁷⁴ Link naar het intakeformulier: <https://www.jumpstarters.be/wp-content/uploads/2021/09/INTAKEFICHE-Jumpstarters.pdf>

⁷⁵ Ook andere actoren bevestigen de meerwaarde. Tijdens een focusgroep met aanbieders van prestartertrajecten wordt opgemerkt dat niet-werkenden soms instromen met als primaire motivatie een financiële prikkel zoals de transitiepremie.

haalbaar is, wat een oriëntatie naar werk in loondienst kan ondersteunen. Tegelijkertijd is het onduidelijk of intakes voldoende ‘streng’ gebeuren, d.w.z. in welke mate er in de praktijk effectief kandidaten worden geweigerd omdat ondernemerschap voor hen niet haalbaar is.

Tegelijk blijft de inschatting van haalbaarheid in deze vroege fase moeilijk. Deelnemers kunnen immers vaak groeien na aanvang van de begeleiding, wat de haalbaarheid van hun ondernemersidee gaandeweg positief kan beïnvloeden. Ook bevraagden van VDAB en GTB bevestigen dat het inschatten van motivatie en een concreet idee moeilijk blijft, aangezien deze ook niet tot de expertise van de ondernemerschapsconsulenten (die de toeleiding naar Labo en Jumpstarters doen) behoort. Een concreet idee is een voorwaarde om in te stappen in een prestarterstraject, maar is voor consulenten soms moeilijk om te bepalen: soms lijken ideeën onrealistisch maar blijken ze toch levensvatbaar, en kandidaten waarvan men twijfelt om door te sturen naar een prestarterstraject, kunnen uitgroeien tot erg gemotiveerde kandidaat-ondernemers. Als bijkomende kanttekening werpt een bevraagde van VDAB op dat de focus op personen met een concreet ondernemersidee beperkingen heeft. Zo zouden sommige kandidaten van nature ondernemerscapaciteiten hebben, maar hebben ze nog geen concreet ondernemerschapsidee.

3.2.2.2 Relevantie van het ondersteuningsaanbod in het algemeen

Veel beschikbare informatie over ondernemerschap, maar versnipperd en soms tegenstrijdig

Zowel de deskstudie als de customer journey-interviews tonen dat niet-werkenden beroep kunnen doen op een brede waaier aan beschikbare informatie over de relevante maatregelen, opties, wetgeving en administratieve verplichtingen omtrent ondernemerschap. Voor profielen als Aïsha bieden de informatiekkanalen (zoals onder meer de VLAIO-website) een goede kapstok om hun keuzeprocess te voeden. Tegelijkertijd blijkt dat het informatieve aanbod niet voor alle profielen in de doelgroep tegemoetkomt aan de nood van ‘toegankelijke, correcte informatie’ om zich te oriënteren. Verschillende bevraagden in de customer journey-interviews getuigen dat ze moeite hebben om correcte en begrijpelijke informatie te vinden. De input vanuit verschillende informatiekkanalen van intermediairs wordt ervaren als versnipperd, soms tegenstrijdig en soms zelfs foutief (in het bijzonder bij complexe informatie, cf. het persona Evelien).

Daarnaast blijkt dat verschillende bevraagden de informatie zelf hebben uitgezocht. Respondenten geven aan dat ze zelf actief zochten op websites zoals die van VLAIO, VDAB of opleidingsorganisaties, zonder echte begeleiding of structuur in de zoektocht naar informatie. Voor zeer autonome profielen zoals Aïsha vormt dat geen drempel, maar voor profielen als Pieter kan een gestructureerde toeleiding naar informatie juist een meerwaarde bieden. De uitdagingen in de informatiezoektocht zijn bijzonder sterk voor personen die minder vertrouwd zijn met administratieve of formele informatie, of voor personen die beroep moeten doen op informatie met een bijkomende complexiteit.

Verbeterpunten in de informatie over een gepast aanbod voor starters in het algemeen

Naast de algemene zoektocht naar informatie omtrent maatregelen en opties van ondernemerschap (zie hierboven), is er ook blijk van gefragmenteerde informatie over het

gehele aanbod in het veld, inclusief over de prestartertrajecten. We benoemen een aantal knelpunten voor starters in het algemeen, die ook voor niet-werkenden relevant zijn:

- Kennis van het aanbod: in de verkennende interviews komt aan bod dat een heel aandeel van ondernemers mogelijk niet op de hoogte is van het beschikbare instrumentarium voor ondernemerschap⁷⁶. Zo geeft VLAIO bijvoorbeeld aan dat (startende) ondernemers het aanbod van VLAIO vaak niet kennen, waardoor het generieke ondersteuningsaanbod voor ondernemers hen niet bereikt. Volgens de bevroegden zijn door de partners (nl. de dienstverleners binnen het contract ondernemerschap⁷⁷) dan ook nog stappen te zetten om de communicatie te versterken. Hoewel deze dienstverleners formele communicatieverplichtingen hebben, is het volgens VLAIO onduidelijk in welke mate zij een voldoende bereik hebben met hun communicatie.
- Overzicht over het geheel: bevroegden in de customer journey-interviews verwijzen naar tientallen ondersteuningsinitiatieven, waarvan de verschillen voor hen niet steeds duidelijk zijn. Deze uitdaging wijst op knelpunten op vlak van coherentie van het instrumentarium, dat verder in deel 3.3 wordt toegelicht.
- Oriëntatie over de match tussen deelnemer en traject: aanbieders van de prestartertrajecten suggereren in de focusgroepen dat de beoogde doelgroep van trajecten niet steeds duidelijk is voor deelnemers. Ook zouden aanbieders in oriëntatiemomenten niet altijd alle beschikbare opties van prestartertrajecten toelichten. Veel deelnemers weten bijgevolg niet welk aanbod het best aansluit bij hun noden en voorkeuren.

Door deze knelpunten vinden starters – inclusief niet-werkenden – niet altijd het meest passende traject of de meest passende begeleiding, wat duidelijk indruist tegen de noden aan ‘toegankelijke informatie’ en – in het verlengde daarvan – ‘gepaste toeleiding’.

Box 7: Kernpunten: matching aanbod met noden voor oriëntatie en keuze

De informatie over ondernemerschap én het ondersteuningsaanbod in het gehele veld is versnipperd, waardoor ‘toegankelijke informatie’ en ‘gepaste toeleiding’ knelpunten vormen.

In het bijzonder een ‘gepaste toeleiding’ van personen in (langdurige) ziekte blijkt vaak tekort te schieten, omdat men onvoldoende zou vertrekken van de realiteit van de personen in kwestie (bv. bij een wens tot een opstart in bijberoep). Ook aan de nood aan ‘toegankelijke, correcte informatie’ wordt onvoldoende tegemoetgekomen.

De bemiddeling van VDAB en GTB neemt een belangrijke rol op in de eerste oriëntatie, maar er zijn nog groeimogelijkheden om optimaal tegemoet te komen aan de nood aan ‘gepaste toeleiding’.

- De kennis van VDAB-consulenten over de begeleidingsmogelijkheden varieert en er wordt niet steeds doorverwezen naar de gespecialiseerde ondernemerschapsconsulenten/startadviseurs.

⁷⁶ Merk op dat in deze studie de bevroegde doelgroep vaak wel beroep heeft gedaan op het ondersteuningsaanbod van WSE en VLAIO. In die zin is er beperkte data vanuit de doelgroep die met het instrumentarium helemaal niet bereikt wordt.

⁷⁷ Website VALIO (<https://www.vlaio.be/nl/nieuws/vlaamse-regering-zet-op-dienstverlening-naar-ondernemers-en-innovatieversnelling>)

- De toeleiding vanuit VDAB gebeurt o.b.v. een vaste set aan partners en andere aanbieders van prestartertrajecten getuigen van onvoldoende transparantie over de toeleiding.
- Voor personen die willen starten vanuit (langdurige) ziekte is de aansluiting van VDAB/GTB op andere actoren in het veld een aandachtspunt, waardoor zij niet steeds 'toegankelijke, correcte informatie' ontvangen.

De intakegesprekken van Labo en Jumpstarters kunnen een eerste 'inzicht in de haalbaarheid' van het ondernemersidee bieden, maar tegelijkertijd is een inschatting van haalbaarheid in deze vroege fase moeilijk voor begeleiders en VDAB-consulenten. Het is onduidelijk of intakes voldoende streng gebeuren.

Eenmaal deelnemers gestart zijn in een traject, kunnen ze niet meer veranderen.

Uit de analyse wordt geen expliciete koppeling gemaakt met de noden van 'in contact komen met andere ondernemers' – een nood waar mogelijk nog op ingezet kan worden vanuit het instrumentarium – en 'wantrouwen t.a.v. instanties overwinnen'.

3.2.3 Voorbereiding

Tabel 16: Geïdentificeerde noden tijdens de voorbereidingsfase

Voorbereiding
• Zelfvertrouwen opbouwen • Kwalitatieve en maatgerichte begeleiding • In contact komen met peers • Financiële veiligheid tijdens de voorbereiding • Verscherpt inzicht in haalbaarheid • Mogelijkheid om voorbereiding te combineren met herstel

In dit deel bespreken we de relevantie van het aanbod in de voorbereidingsfase van de transitie van niet-werkend naar ondernemerschap, op basis van de noden (zie tabel hierboven). We bespreken eerst de relevantie van Labo en Jumpstarters (WSE-instrumentarium) Daarna bespreken we aandachtspunten voor de relevantie van het bredere ondersteuningsaanbod, in functie van de voorbereidingsnoden van niet-werkenden.

3.2.3.1 Relevantie van Labo en Jumpstarters (WSE-instrumentarium)

Belangrijk in de voorbereiding van ondernemers in spe

Uit de meeste gesprekken met de doelgroep blijkt dat prestartertrajecten, inclusief Labo en Jumpstarters, een duidelijke meerwaarde bieden in de voorbereiding van nieuwe ondernemers. Ze dragen bij aan zakelijk inzicht: deelnemers worden zich bewust van de nodige stappen om een onderneming op te starten, bijkomende kosten of financiële drempels, en de mate van omzet die nodig is om rendabel te zijn. Via workshops rond een waaier aan bedrijfsthematica⁷⁸ en de coaching vergaren de deelnemers concrete zakelijke vaardigheden zoals de opmaak van een business plan en financieel plan. Daarnaast zetten

⁷⁸ Bij Jumpstarters kunnen deelnemers kiezen uit opstartformaliteiten, financieringsmogelijkheden, marketing, netwerken, ondersteuningsmogelijkheden, boekhouding, prospecteren, wetgeving en belasting. Bij Labo omvatten de workshops de thema's projectidee voorstellen, omgevingsanalyse, commercieel plan & marketing, financieel plan en boekhouding.

prestartertrajecten in op het versterken van ondernemerscompetenties: de begeleiders in de trajecten stimuleren de deelnemers voornamelijk om zelfstandig en planmatig te werk te gaan en daarin door te zetten. Bovendien helpen de trajecten deelnemers om hun idee te concretiseren en realistisch te beoordelen – aansluitend op de nood aan ‘verscherpt inzicht in de haalbaarheid’.

Ruimte en tijd om het zelfvertrouwen (weer) op te bouwen

De opzet van Labo en Jumpstarters beantwoordt aan de nood om ‘zelfvertrouwen op te bouwen’. De trajecten Labo en Jumpstarters hebben bijzondere aandacht voor de bredere context van de doelgroep. Coaches brengen niet enkel het ondernemersidee in rekening, maar ook de persoonlijke situatie, mentale drempels en andere drempels in de omgeving van de niet-werkende persoon. Dat emotionele werk is volgens de begeleiders van Jumpstarters en Labo essentieel, zeker voor mensen met een grotere afstand tot de arbeidsmarkt. De begeleiding wordt door de deelnemers doorgaans als ondersteunend en persoonlijk ervaren, met coaches die regelmatig contact houden, feedback geven en betrokken blijven. De persoonlijke betrokkenheid van de coaches wordt daarbij sterk gewaardeerd.

Deelnemers getuigen van een sterke mate van gestructureerdheid in de trajecten, aan de hand van duidelijke kaders, formats en methodieken die hen houvast bieden bij het uitwerken van hun ondernemers- en financieel plan. Die aanpak draagt volgens bevroagden bij aan een duurzamere start als zelfstandige. Wanneer zij uiteindelijk beginnen, voelen ze zich niet alleen beter voorbereid, maar hebben ze ook meer vertrouwen in hun beslissingen.

De haalbaarheidsinschatting als kerncomponent, mits kanttekeningen

Volgens bevroagden van VLAIO en VDAB vormt het haalbaarheidsadvies (of de haalbaarheidstest bij Labo) een kernonderdeel van de prestartertrajecten. Het advies zou deelnemers, in het bijzonder meer kwetsbare profielen, helpen om realistisch in te schatten wat ondernemerschap inhoudt, welke sterktes en zwaktes zij zelf meebrengen en of hun idee haalbaar is (cf. nood aan ‘verscherpt inzicht in haalbaarheid’). Deelnemers uit de doelgroep geven aan tevreden te zijn over de inzichten die zij opdoen tijdens de haalbaarheidsstudie.

Het haalbaarheidsadvies is eveneens een handvat om toe te leiden naar andere loopbaanpaden. De bedoeling van de trajecten is immers niet om iedereen richting zelfstandigheid te ‘duwen’: Departement WEWIS, VDAB en VLAIO suggereren dat bewust niet starten een even positief resultaat kan zijn als effectief opstarten. Dat inzicht is volgens zowel microfinanciers als aanbieders bijzonder waardevol: het voorkomt dat mensen opstarten zonder realistische leefbaarheidskansen. Verschillende aanbieders geven bijvoorbeeld aan dat deelnemers tijdens hun prestartertraject nieuwe ervaringen opdoen die hen alsnog richting loontrekkend werk leiden. De sessies bieden structuur in een ‘normaal dagritme’ (waardevol voor een profiel als bijvoorbeeld Diego de Dromende Doener) en versterken de algemene werkvaardigheden die eveneens relevant zijn voor een job in loondienst. In bepaalde gevallen leidt de nieuwe kennis tot de beslissing om eerst in bijberoep te starten, wat vermijdt dat ondernemers meteen in een financieel kwetsbare situatie terechtkomen. Samengevat zijn prestartertrajecten dus als geheel waardevol voor activering van niet-werkenden op de arbeidsmarkt.

Tegelijk plaatsen bevroagde microfinancieringsorganisaties een kritische kanttekening bij de huidige werking van de prestartertrajecten. Vanuit hun perspectief leidt de begeleiding niet altijd tot financieel haalbare projecten.

De lange duurtijd versterkt het zelfvertrouwen en inzicht in haalbaarheid, maar is niet voor iedereen geschikt

De lange duurtijd van trajecten zoals het Starterslabo helpt om deelnemers voldoende ruimte te geven om zowel hun ondernemersidee als zichzelf als ondernemer te ontdekken. Zo kunnen de deelnemers juist dankzij de langere voorbereiding groeien in 'zelfvertrouwen' (zie hierboven). Zeker een profiel als Kyan met Koudwatervrees heeft ruimte nodig om faalangst en perfectionisme te overwinnen.

Ook ondersteunt de langere duurtijd het eigen leerproces over de inschatting van de haalbaarheid van het ondernemersidee, en waar nodig, de bijsturing van het concept (cf. 'verscherpt inzicht in haalbaarheid', zie hierboven). Bevroagden bevestigen dat deze duurtijd voor vele profielen belangrijk is, omdat deelnemers niet alleen hun onderneming kritisch moeten bekijken, maar ook zichzelf moeten leren kennen als ondernemer. Dat geldt niet enkel voor kwetsbare profielen: meer autonome ondernemers (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker) geven in de customer journey-interviews aan voordeel te halen uit voldoende tijd om hun concept uit te testen. In het bijzonder de lange voorbereiding binnen het Labo-traject wordt door veel deelnemers benoemd als belangrijk onderdeel van hun ondernemersproces. Zij beschrijven hoe het traject hen de tijd geeft om hun idee te laten rijpen. Door lange tijd bezig te zijn met hun project, voelen deelnemers dat ze niet overhaast beslissen, maar via kleine stappen een realistisch beeld opbouwen van hun onderneming.

Toch komt tijdens de focusgroep met Starterslabo aan bod dat de langere looptijd soms tot uitval kan leiden: deelnemers kunnen afhaken omdat het traject als lang aanvoelt. Zowel bij Starterslabo als bij Jumpstarters kunnen deelnemers weliswaar vroeger uitstappen als ze daarvoor klaar zijn. De iets kortere duurtijd van Jumpstarters komt mogelijk iets sterker tegemoet aan deze profielen en kan vermijden dat personen 'blijven hangen' in het traject.

Zowel uitvoerende als beleidsactoren suggereren in de bevraging dat de maximale looptijd van de trajecten in de toekomst onder de loep genomen moet worden, deels wegens de beperking van de werkloosheidsuitkering in de tijd. Maatwerk blijft volgens een bevroagde bij VDAB echter essentieel (cf. de nood 'maatgerichte begeleiding'): de snelheid van het traject moeten worden afgestemd op de noden en de resterende uitkeringsduur van de niet-werkende persoon.

Collectieve en fysieke sessies als meerwaarde, maar niet voor iedereen

Net als verschillende andere prestartertrajecten, hanteren Labo en Jumpstarters een collectief format met sessies die fysiek plaatsvinden onder begeleiding van een coach. Deze aanpak sluit aan op de nood van niet-werkenden om 'in contact te komen met peers', al is het aspect van *peer learning* mogelijk sterker in Labo. In beide trajecten worden immers workshops georganiseerd, maar met een verschillende insteek: terwijl Labo een vaste set aan workshops

heeft en met een vaste groep aan deelnemers in principe hetzelfde traject doorloopt –, kunnen Jumpstarters kiezen uit workshops in acht mogelijke domeinen.

Aan de ene kant wijzen focusgroepen en interviews op de meerwaarde van de sterk collectieve format voor bepaalde niet-werkenden. Verschillende deelnemers geven aan dat het samen uitwisselen van ideeën en twijfels hen hielp om hun eigen concept scherper te krijgen. Het delen van ervaringen met anderen die in dezelfde fase zitten, versterkt hun zelfvertrouwen en maakt het traject minder eenzaam. Voor sommigen vormt het sterke groepsaspect zelfs één van de belangrijkste redenen om voor Starterslabo te kiezen. Zeker voor profielen zoals Kyan met Koudwatervrees, die sterk nood heeft aan bevestiging en een klankbord, is het groepsaspect bijzonder waardevol. Ook de aanbieders bij Starterslabo zelf geven aan dat een gebrek aan professioneel en sociaal netwerk voor sommige niet-werkenden een belangrijke reden is om specifiek in te stappen in het Labo-traject.

Aan de andere kant is het moeilijk om in collectieve format rekening te houden met de diverse snelheden en startposities van individuen in de groep. Aanbieders geven aan dat de verschillen in voorkennis, digitale vaardigheden, taalbeheersing en scholingsgraad groot kunnen zijn, waardoor het moeilijk is om iedereen op hetzelfde tempo mee te nemen. De collectieve sessies blijven voor een deel van de deelnemers te algemeen of werken onvoldoende verder op reeds opgebouwde kennis. Andere deelnemer getuigen dan weer van het gevoel niet mee te kunnen in de trajecten omdat ze te veeleisend zijn. Het niveauverschil tussen deelnemers vormt daarom zowel uitdaging voor deelnemers als begeleiders. Sommige deelnemers zouden daarom meer gebaat zijn bij een volledig individueel traject, om beter tegemoet te komen aan de nood aan ‘maatgerichte begeleiding’.

Een lage financiële drempel

Niet-werkenden hebben in de voorbereidingsfase nood aan ‘financiële veiligheid’. Labo en Jumpstarters komen tegemoet aan deze nood door het bieden van langdurige trajecten zonder instapkost. Ook in de instapvoorwaarden van de trajecten is reeds expliciet aandacht voor profielen met een zekere (financiële) kwetsbaarheid. Zo is een instapvoorwaarde voor Labo dat men een uitkering ontvangt van RVA, OCMW of de mutualiteit⁷⁹. Bij Jumpstarters moet men zich in één van voorbepaalde set aan situaties bevinden, zoals het ontvangen van een uitkering van het ziekenfonds, zich in een opzegperiode bevinden na ontslag om economische redenen, in een outplacementtraject, ... Deze opzet geeft deelnemers dus enigszins de ruimte om hun onderneming rustig op te bouwen.

Toch werd in focusgroepen ook een duidelijke financiële drempel benoemd, gekoppeld aan de tijdelijkheid van de gecreëerde veiligheid: voor velen bestaat onzekerheid over het behoud van de uitkering tijdens een prestartertraject. Over de tijd kan de werkloosheidsuitkering of de ziekte-of invaliditeitsuitkering dalen (naargelang de inkomsten van de persoon) en niet langer voldoende zijn om van te leven, of zelfs helemaal wegvallen. Uit de gesprekken met aanbieders van prestartertrajecten blijkt dat dergelijke financiële onzekerheid dan ook de belangrijkste reden vormt waarom deelnemers afhaken.

⁷⁹ Zie <https://starterslabo.be/labo-begeleidingstraject-werkloos-naar-ondernemer/>.

Prestartertrajecten als schakelpunt naar andere actoren en kanalen

Prestartertrajecten spelen een rol als verbindingspunt met andere actoren binnen de transitie naar ondernemer, door deelnemers informatie te bieden over relevante partners, zoals ondernemersloketten, sociale verzekeringsfondsen, enz. Zo helpen ze deelnemers om inzicht te krijgen in welke actoren belangrijk zijn bij het opstarten van een onderneming. Voor sommige deelnemers kan de duiding over dat ecosysteem nog sterker worden en is nog ruimte voor een warmere overdracht (zie paragraaf rond na de opstart, 3.2.5).

In sommige gevallen proberen coaches deelnemers te ondersteunen bij administratieve drempels bij andere organisaties en bij het navigeren van contacten met bijvoorbeeld de RVA. Zo geeft een bevroegde in een customer journey-interview bijvoorbeeld mee dat een coach van Starterslabo mee de aanvraag bij de RVA had ingediend.

Experimenteren in een laagrisicokader specifiek voor Labo

De testfase van Labo, waarin de deelnemer kan opstarten via het btw-nummer van Starterslabo, biedt een laagrisicokader voor experimenteren. Daarmee beantwoordt het traject de nood aan ‘verscherpt inzicht in de haalbaarheid’, ‘maatgerichte begeleiding’ en ‘financiële veiligheid tijdens de voorbereiding’, omdat deelnemers via de begeleiding in een financieel veilige setting een markttoets van hun eigen ondernemingsidee kunnen uitvoeren en de mogelijkheden van hun activiteiten realistischer leren inschatten⁸⁰. Uit de focusgroepen en interviews blijkt eveneens dat deelnemers via de praktijkervaring leren omgaan met fouten, onzekerheid en tegenslagen, waardoor ze gaandeweg ‘vertrouwen opbouwen’ in zichzelf en de onderneming.

Aandacht voor taalbarrières specifiek voor Jumpstarters

De taalbarrière in het Nederlands vormt binnen en buiten prestartertrajecten een uitdaging (bv. meer moeite met administratieve terminologie) en vergt meestal individuele begeleiding. Jumpstarters speelt specifiek in op de nood aan ‘maatgerichte begeleiding’ door een één-op-één traject voor anderstalige niet-werkenden te bieden. Bovendien wordt tijdens focusgroepen met aanbieders van prestartertrajecten opgemerkt dat deze doelgroep een grote meerwaarde ervaart van nazorg, om hen nog verder op weg te helpen (bv. verder wegwijs maken in maatregelen voor starters). Ook daarin komt het Jumpstarters-traject tegemoet.

Nog te weinig ingericht op de nood aan herstel bij gezondheidsproblemen

De opzet van Labo en Jumpstarters kan in zekere mate de ‘mogelijkheid bieden om voorbereiding te combineren met herstellen’ na een teleurstelling in de loopbaan of periode van uitval (bv. door burnout, ontslag, ...). De lange duurtijd van de trajecten kan immers herstelmomenten toelaten en de (her)opbouw van het zelfvertrouwen ondersteunen (zie leerpunten hierboven).

⁸⁰ Merk op dat er ook personen zijn die in de uitkeringsperiode al zelfstandig in bijberoep worden, en dus al actief zijn. Deze personen zullen volgens de focusgroep met Starterslabo net niet aangetrokken worden door de testomgeving van het Labo-traject, want dan zoude zij de onderneming voor die periode op inactief moeten zetten. Deze deelnemers ziet men eerder zich oriënteren naar het Jumpstarterstraject.

Toch blijkt uit focusgroepen en interviews dat de trajecten nog beter kunnen aansluiten op de noden van personen met gezondheidsproblemen (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). Uit de bevraging komen specifieke uitdagingen naar boven voor de doelgroep met gezondheidsproblemen:

- De intensiteit van de fysieke werksessies van trajecten en de voorbereiding op ondernemerschap in het algemeen ligt niet steeds in lijn met de belastbaarheid van de persoon. Voor Starterslabo wordt de mogelijkheid gezien om het traject flexibeler en meer modulair te organiseren, of om explicieter rekening te houden met de belastbaarheid van de deelnemers.
- Door vele bevragingen wordt in vraag gesteld of een opstart in hoofdberoep een realistische doelstelling is voor mensen in ziekte of herstel.
- Aanbieders van Startlabo en Jumpstarters zouden niet steeds over alle nodige expertise rond gezondheid en herstel beschikken, zoals bijvoorbeeld combinaties met de ziekte-uitkeringen, regelgeving van individueel maatwerk, en meer.

Geen gerichte begeleiding op maat van sector

In de prestartertrajecten, inclusief Labo en Jumpstarters, wordt niet voor iedereen de nood aan 'kwalitatieve en maatgerichte begeleiding' gedekt. Voor sommige deelnemers is de begeleiding en kennisoverdracht in vele van de prestartertrajecten te weinig diepgaand of gedetailleerd. Sommigen hebben bijvoorbeeld al wat basiskennis en een duidelijker ondernemersidee. Zij zouden meer baat hebben bij begeleiding die specifiek ingaat op hun eigen zaak, of bij sectorspecifieke begeleiding. Hoewel er wel individuele begeleiding is, beschikken de adviseurs niet over diepgaande expertise in alle sectoren, waardoor een zekere mate van inhoudelijke diepgang ontbreekt. Om dit op te vangen, verwijzen Jumpstartersadviseurs de deelnemers door naar de VLAIO-expertisedatabank, waarbij van de starters wordt verwacht dat zij zelf actief contact opnemen met sectorspecifieke experts.

3.2.3.2 Relevantie van het bredere aanbod op vlak van voorbereiding

De analyse identificeert een verschillende aandachtspunten waarop het bredere ondersteuningsaanbod (buiten het WSE-instrumentarium) nog sterker kan inzetten met blik op de noden van niet-werkenden in de voorbereidingsfase. Hieronder bespreken we de belangrijkste leerpunten.

Financiële veiligheid is niet voldoende gegarandeerd

Er zijn een aantal knelpunten in het aanbod op vlak van de nood aan 'financiële veiligheid in de voorbereiding' van niet-werkenden:

- Springplank naar zelfstandige: verschillende bevragingen in de customer journey-interviews maken gebruik van de Springplank naar zelfstandige, wat hen toelaat om hun voorbereidingsfase te combineren met een zekere vorm van financiële veiligheid. Een aantal van hen getuigen van positieve ervaringen met de maatregel, in het bijzonder bij profielen die zelfstandig een sterk inzicht hebben in de aansluiting van Springplank op het overig instrumentarium (cf. bijvoorbeeld het persona Aïsha).

Tegelijk komt in de verkennende interviews en focusgroepen naar boven dat Springplank in de praktijk vaak tekortschiet en te weinig afgestemd is op andere maatregelen zoals het Vlaamse instrumentarium. Er is geen enkele begeleidings- of opleidingsvoorwaarde om deel te kunnen nemen aan Springplank, waardoor niet gegarandeerd is dat de Springplankmaatregel gecombineerd wordt met de nodige inhoudelijke begeleiding. Springplank zou daarnaast vaak te snel in het proces van een niet-werkende toegekend worden, waardoor de timing van Springplank niet aansluit op eventuele begeleiding zoals de prestartertrajecten. Zo verliezen de niet-werkenden kostbare tijd. Het knelpunt geldt ook omgekeerd: een kandidaat-ondernemer kan een Labo- of Jumpstarters-traject volgen, en daarna instappen in Springplank. Op die manier kunnen kandidaat-ondernemers erg lang in een voorbereidende fase blijven zitten zonder noodzakelijk te moeten springen (denk bv. aan risico-averse profielen als Kyan). De beperking van de werkloosheidsuitkering in de tijd kan dit knelpunt in de toekomst mogelijk nog versterken.

Daarnaast zou het systeem rigide zijn, met complexe en soms onduidelijke voorwaarden. Aanbieders pleiten verder voor een betere informatiestroom: bij goedkeuring zou RVA duidelijk moeten aangeven dat deelnemers eerst langs een ondernemingsloket moeten om de maatregel correct te activeren, en dat begeleiding via VDAB sterk wordt aanbevolen, aangezien (niet-werkende) starters enkel met financiële ondersteuning niet voldoende gebaat zijn. Zowel bevraagde aanbieders van prestartertrajecten als VDAB benadrukken dat de maatregel zijn oorspronkelijke doel – een veilige overgang van uitkering naar ondernemerschap – niet meer waarmaakt, omdat de RVA zeer streng zou optreden en de uitkering bij de minste fout of overschrijding zou stopzetten.

Ook de doelgroep getuigt dat Springplank op zich een positief idee is, maar dat gebrek aan informatie ernstige gevolgen kan hebben. Bevraagden delen verhalen over (financiële) problemen wegens de inherente inkomstenlimiet in de maatregel, met financiële repercussies tot gevolg. Dat creëert een schrik-effect in het bijzonder voor profielen met een beperkter vangnet en/of angst om te springen (cf. Kyan). Sommigen ervaren ook administratieve traagheid bij de goedkeuringsprocedure, en wie via een vakbond moet indienen, is afhankelijk van diens correcte verwerking. Daardoor voelt Springplank niet langer als een opstap, maar eerder als een risicovolle keuze.

- Behoud van een uitkering: voor bijna iedereen uit de doelgroep is het behoud van de uitkering een belangrijke hefboom om de stap naar ondernemerschap te overwegen. Tijdens het gesprek met VLAIO wordt benadrukt dat kandidaten die zich in een beschermd statuut bevinden, nood hebben aan de zekerheid van een terugkeerrecht indien het ondernemerschap niet slaagt. Hoewel dit principe bestaat voor niet-werkende werkzoekenden, is het niet altijd duidelijk of en in welke mate gelijkaardige garanties gelden voor andere statuten. Het risico om een bestaande inkomenszekerheid te verliezen wordt daardoor een belangrijke drempel, die kandidaten kan weerhouden om effectief te starten.

Nood aan opleidingsaanbod op maat

Uit de analyse kwam het thema van een sterk opleidingsaanbod (afgezien van de prestartertrajecten) dat inzet op de nood aan ‘kwalitatieve en maatgerichte begeleiding’ naar boven. Bevraagden benadrukken de volgende aandachtspunten:

- Flexibele en haalbare opleidingen: de customer journey-interviews tonen dat deelnemers vaak zelfstandig zoeken naar officiële opleidingen (bv. van Syntra) om hun voorbereiding (verder) te versterken. Verschillende profielen, zoals Pieter de Passiespringer, beklemtonen dat het aanbod flexibel en haalbaar in tijd moet zijn. Dat opleidingsaanbod zou echter nog beter gesignaleerd en overzichtelijk moeten kunnen zijn (zie ook bevindingen bij coherentie in deel 3.3). Bovendien vormen vaak lesmomenten een drempel: niet-werkende werkzoekenden die een VDAB-vergoeding ontvangen, mogen geen avondlessen volgen, terwijl net een groot deel van bijvoorbeeld het Syntra-aanbod op die momenten georganiseerd wordt.
- Taal- en leerondersteuningsaanbod: bijvoorbeeld binnen zou er een Syntra een relatief sterk taal- en leerondersteuningsaanbod bestaan, maar volgens bevroegde opleidingsverstrekkers zijn de middelen onvoldoende om dit breed uit te rollen. Het uitbreiden en structureel financieren van dit aanbod creëert kansen om ook deelnemers met onzekerheden of leerbehoeften – zoals Kyan met Koudwatervrees, die nood heeft aan extra houvast – beter te ondersteunen. Hierdoor kan het instrumentarium sterker inspelen op de diverse noden in de voorbereidende fase, van basiskennis en taalondersteuning tot praktijkgerichte omscholing.

Box 8: Kernpunten: matching aanbod met noden voor voorbereiding

- In zijn geheel gaat het instrumentarium in op alle noden van niet-werkenden in de voorbereidingsfase. Sommige noden zijn daarbij echter sterker beantwoord dan andere.
- De prestartertrajecten in het algemeen bieden een duidelijke meerwaarde in de voorbereiding van nieuwe ondernemers.
- De trajecten Labo en Jumpstarters uit het WSE-instrumentarium richten zich sterk op de noden aan ‘kwalitatieve en maatgerichte begeleiding’, ‘zelfvertrouwen opbouwen’ en, onder meer door de langdurige trajecten. De insteek van collectieve, fysieke sessies helpt eveneens bij het ‘in contact komen met peers’, maar het werken in groep is minder afgestemd op diverse snelheden en startposities van individuen. De trajecten – in het bijzonder het experimenterende format van Labo – verscherpen het ‘inzicht in haalbaarheid’, maar is er verbetermarge in de snelheid en de diepgang van haalbaarheidsadviezen.
- Labo en Jumpstarters kunnen nog sterker gericht zijn op de ‘mogelijkheid om voorbereiding te combineren met herstel’ voor profielen met gezondheidsproblemen.

3.2.4 Opstart

Tabel 17: Geïdentificeerde noden tijdens de opstartfase

Opstart
• Mogelijkheid om op te starten in bijberoep • Financiële buffer en vangnet • Toegang tot financiering • Emotionele ondersteuning en klankbord • Ondersteuning bij administratieve verplichtingen en zakelijke uitdagingen

Bovenstaande tabel herhaalt de geïdentificeerde noden van niet-werkenden tijdens de opstartfase. In wat volgt bespreken we de koppeling tussen die noden en de transitiepremie (als deel van het WSE-instrumentarium) en aan het bredere aanbod.

3.2.4.1 Relevantie van het WSE-instrumentarium

Door het wegvallen van de transitiepremie ontstaat in het bijzonder voor profielen zonder een financieel vangnet in de privésfeer een hiaat

In de focusgroepen wordt de (inmiddels stopgezette) transitiepremie beschreven als een nuttig instrument binnen de ondersteuning van startende ondernemers. Ze benadrukken dat de opbouw over twee jaar logisch is: het bedrag daalt geleidelijk, biedt in het begin extra zekerheid en sluit beter aan bij de realiteit van een trage opstart dan een kortlopende maatregel zoals Springplank. Hoewel de premie lager ligt dan een uitkering, zou de relevant zijn om de overgang naar ondernemerschap financieel behapbaarder te maken, ondersteund door een 'financiële buffer en vangnet'.

Tegelijk wordt ook benadrukt dat het bedrag relatief beperkt is. Zo geven verschillende aanbieders van prestarterstrajecten aan dat het ontvangen van de transitiepremie op zichzelf geen grote verschuiving teweegbrengt. De premie kan mensen helpen de stap iets sneller te zetten, maar leidt niet tot méér ondernemers omdat het bedrag eerder beperkt is. Het instrument wordt omschreven als een nuttige ondersteuning voor wie al gemotiveerd is, maar niet als een doorslaggevende hefboom. Tot slot wijzen aanbieders van prestarterstrajecten op een mismatch: sommige ontvangers hadden de premie nauwelijks nodig, terwijl ze voor anderen onvoldoende bleek.

Het wegvallen van de transitiepremie creëert volgens de gesprekspartners geen abrupt gat in termen van het aantal starters, maar heeft wel duidelijke gevolgen voor de timing en voorwaarden van opstart. Bevraagden van VDAB verwachten dat kandidaten hun ondernemingsstart vaker zullen uitstellen en eerst alternatieve financiering of inkomsten proberen te verwerven, bijvoorbeeld via loondienst in combinatie met een opstart in bijberoep. Het beschikken over een financieel vangnet in de privésfeer, zoals een partner met een vast inkomen, wordt daarbij nog belangrijker in de beslissing om al dan niet op te starten. Voor kandidaten zonder dergelijke buffer ontstaat zo wel degelijk een hiaat volgens verschillende bevraagden, aangezien er weinig instrumenten zijn waarop zij anders aanspraak kunnen maken. Daarnaast zijn er mensen die té snel willen opstarten. Om recht te hebben op de transitiepremie was een prestarterstraject met positief haalbaarheidsadvies nodig. Dat was

een meerwaarde om deze mensen toch te stimuleren om zich gedegen voor te bereiden en een weloverwogen stap te zetten.

Onvoldoende verbinding vanuit Jumpstarters en labo naar het bredere ondersteuningsaanbod voor ondernemers

Uit de customer journey-interviews blijkt dat Jumpstarters en Labotrajecten beperkt inzetten op een warme toeleiding of overdracht naar ondersteuners in het bredere begeleidingsveld t.a.v. ondernemers. Bij de opstart doen zich geregeld nog specifieke vragen en onduidelijkheden voor, waarbij de starter ondersteuning nodig heeft. Starters gaan dan vaak zelf actief aanvullende informatie opzoeken en/of schakelen externe actoren in om praktische vragen te beantwoorden over statuten of administratieve verplichtingen (cf. de nood aan 'ondersteuning bij administratieve verplichtingen en zakelijke uitdagingen'). Mogelijks zouden Jumpstarters en Labo hierin meer ondersteuning kunnen bieden, door het bredere aanbod kenbaar te maken en door proactiever in te spelen op de vragen die zich kunnen voordoen bij de opstart.

3.2.4.2 Relevantie van het bredere aanbod

Beperkte mogelijkheden voor financiering bij de opstart

In de focusgroepen wordt benadrukt dat alternatieve financiële instrumenten, zoals startersleningen, door niet-werkenden vaak als risicovol worden ervaren vanwege de hoge rentevoeten. Bovendien worden, naast de transitiepremie, ook de Vlaamse subsidies voor het Impulskrediet – het microkrediet van Hefboom – vanaf 2026 integraal stopgezet. Zo worden de financiële ondersteuningsmogelijkheden sterk afgebouwd en komt het aanbod beperkter tegemoet aan de nood 'toegang tot financiering' van niet-werkenden. Het wegvallen van zowel de transitiepremie als het Impulskrediet van Hefboom zal volgens bevraagden van VDAB de terughoudendheid verhogen. MicroStart blijft over als mogelijke financiële ondersteuning voor de opstart, maar het krediet is eveneens gekenmerkt door een relatief hoge intrestvoet aan 8,95% en dossierkosten aan 5%. Daar staat weliswaar tegenover dat je bij MicroStart beroep kan doen op gratis voorbereiding en begeleiding door coaches en experts. Andere kredieten, zoals het aanbod van PMV, zouden dan weer sterker afgestemd zijn op andere profielen dan niet-werkenden die opstarten. Het verkrijgen van financiering vraagt immers een sterk dossier, en wanneer goedkeuring al mogelijk is, ligt de rente doorgaans hoger voor wie moeilijk toegang krijgt tot krediet. Merk op dat weliswaar nog andere, meer specifieke of doelgroepgerichte initiatieven overblijven, zoals het #SheFUND van SheDIDIT en de lening van Funds for Goods (zie eerder in de mapping bij 3.1.4).

Beleidsmedewerkers van WEWIS geven verder aan dat VLAIO over diverse ondersteuningsinstrumenten beschikt, maar dat deze complex en weinig toegankelijk kunnen zijn voor kandidaten die kleinschalig willen starten. In die context blijft het haalbaarheidsadvies een essentieel ijkpunt, omdat het kandidaten toelaat hun plannen en risico's zorgvuldig af te wegen vóór zij financiële engagementen aangaan.

Doorverwijzing naar microfinancieringsorganisaties kan beter

Volgens aanbieders van prestarterstrajecten verloopt de doorverwijzing naar microfinancieringsorganisaties vandaag onvoldoende vlot. VDAB geeft aan dat de link met financiering minder sterk is ontwikkeld: doorverwijzing bestaat wel, maar er is geen directe structurele lijn naar aanbieders van startleningen of microkredieten. Personen komen er vaak terecht via eigen opzoekwerk, mond-aan-mondreclame of occasionele doorverwijzing. Microfinancieringsorganisaties merken dat banken zelden doorverwijzen, en dat informatie-uitwisseling moeilijk blijft door het hoge personeelsverloop. Soms worden bovendien personen doorgestuurd voor wie ondernemerschap niet haalbaar is, bijvoorbeeld om familiale of financiële redenen. Ook volgens de doelgroep verloopt de doorverwijzing niet altijd zorgvuldig. Een deelnemer beschrijft bijvoorbeeld hoe een doorverwijzing naar Dyzo leidde tot contact met het OCMW zonder voorafgaand overleg, wat resulteerde in de beoordeling dat de activiteit niet levensvatbaar was en in het stopzetten van ondersteuning.

Omgekeerd merken de aanbieders van microkredieten op dat sommige aanvragers pas bij hen terecht komen wanneer de nood aan financiering erg groot is, en het te laat is om hen nog door te verwijzen naar een inhoudelijk voorbereidend traject.

Nood aan opstart in bijberoep voor profielen met gezondheidsproblemen slechts deels gedekt

Zoals eerder toegelicht, kan voor mensen met gezondheidsproblemen een opstart in bijberoep beter in lijn liggen met de mentale en fysieke belastbaarheid. Het instrumentarium speelt daar deels op in: mits toestemming van de adviserend arts en onder specifieke voorwaarden is er de 'mogelijkheid om op te starten in bijberoep' vanuit ziekte-of invaliditeitsuitkering. Dat de adviserend arts op korte termijn echter kan beslissen over de stopzetting van de uitkering, zorgt voor stress en onzekerheid over de continuïteit van het traject naar ondernemerschap⁸¹.

Box 9: Kernpunten: matching aanbod met noden voor opstart

- De transitiepremie bood ondersteuning op vlak van 'financiële buffer en vangnet'. Door het wegvallen van de premie ontstaat in het bijzonder voor profielen zonder een financieel vangnet in de privésfeer een hiaat.
- De bijkomende stopzetting van de Vlaamse subsidies voor het Impulskrediet van Hefboom zorgen voor een beperkter aanbod om de nood aan 'toegang tot financiering' te dekken. Andere instrumenten zoals PMV-kredieten en VLAIO-ondersteuningsinstrumenten voor starters zijn minder afgestemd op het profiel van niet-werkenden die klein starten. Bovendien kan de doorverwijzing naar microfinancieringsorganisaties verbeterd worden.
- De 'mogelijkheid om op te starten in bijberoep' voor mensen met een ziekte-of invaliditeitsuitkering biedt onvoldoende zekerheid.
- In de opstartfase zoeken deelnemers naast de begeleiding in prestartertrajecten 'ondersteuning bij administratieve verplichtingen en zakelijke uitdagingen' bij externe actoren.

⁸¹ Zoals vermeld in deel 3.1.4.3 (Andere overheidsinstrumenten op Europees, federaal, Vlaams en lokaal niveau), bestaat er eveneens het instrument individueel maatwerk voor zelfstandigen met een arbeidsbeperking. In de dieptegesprekken werd geen gebruik gemaakt van dit instrument door de doelgroep, dus daaruit kan geen conclusie over de relevantie worden gevormd.

- Uit de analyse blijkt geen duidelijke koppeling tussen het aanbod en de nood aan 'emotionele ondersteuning en klankbord'.

3.2.5 Eerste periode na de opstart

Tabel 18: Geïdentificeerde noden in de eerste periode na de opstart

Eerste periode na de opstart
• Emotionele ondersteuning, eventueel via contact met andere ondernemers • Financieel en zakelijk advies • Flexibiliteit in tempo en groei

In dit deel koppelen we tot slot de noden van niet-werkenden in de eerste periode na de opstart aan het WSE-instrumentarium en het bredere aanbod.

3.2.5.1 Relevantie van het WSE-instrumentarium

Begeleidingsinstellingen bieden niet voldoende nazorg aan

De focusgroepen en interviews tonen aan dat de nazorg na afloop van prestarterstrajecten zeer beperkt is en sterk verschilt naargelang het instrument. VDAB voorziet begeleiding uitsluitend voorafgaand aan of tijdens de opstart, waarna de ondersteuning stopt zodra de kandidaat effectief als zelfstandige start. Deze abrupte overgang wordt door verschillende actoren als problematisch ervaren, aangezien net in deze fase nood hebben 'financieel en zakelijk advies' of aan 'emotionele ondersteuning'. Uit de gesprekken blijkt dat deze nood zich vooral situeert op het niveau van individuele ondersteuning op maat – op basis van individuele vragen waar starters tegenaan lopen –, eerder dan collectieve nazorg of terugkommomenten.

Ook de prestarterstrajecten binnen het WSE-instrumentarium zetten beperkt in op nazorg:

- Voor Labo wordt vastgesteld dat de nazorg vandaag zeer beperkt is. De begeleiding, en in het bijzonder de mentale en emotionele ondersteuning, stopt vaak abrupt op het moment dat deelnemers effectief moeten springen. Verschillende gesprekspartners geven aan dat zelfs een lichte vorm van opvolging na afloop al een grote meerwaarde zou kunnen betekenen om starters beter te ondersteunen in deze kritische overgangsfase.
- Binnen Jumpstarters is er sprake van een beperkte vorm van nazorg, met een opvolging tot zes maanden na de start. Zo wordt gewerkt met een terugkeermoment in groep. Individuele opvolging blijkt moeilijker te organiseren, omdat starters na hun opstart vaak minder bereikbaar zijn door tijdsdruk.

Er is nu ook wel echt weinig nazorg. De mentale en emotionele steun stopt van het één op het ander, terwijl ze dan net moeten springen. Dus iets van opvolging kan wel grote meerwaarde zijn. – Aanbieder Labo-traject

Volgens bevroegden WEWIS ligt een duidelijke opportuniteit in nazorg na de trajecten: bijkomende ondersteuning na de formele begeleiding kan helpen om starters beter te wapenen tegen zowel de praktische en psychosociale uitdagingen in de eerste fase van zelfstandigheid.

3.2.5.2 Relevantie van het bredere aanbod

Ondernemers kunnen beroepen op andere spelers, maar stoten op financiële drempels en missen een warme overdracht

Net zoals bij Labo en Jumpstarters bevestigen de andere aanbieders van prestarterstrajecten bevestigen dat zij zelf weinig tot geen nazorg aanbieden, gekoppeld aan beperkte budgetten of capaciteit ervoor. Na afloop van de prestarterstrajecten kunnen beginnende ondernemers wel terecht bij andere spelers voor verdere begeleiding, zoals belangenorganisaties, advies- en netwerkinstellingen, ondernemersloketten en sociale secretariaten, incubatoren/acceleratoren, boekhouders, business coaches of aanbieders van groeitrajecten, etc. Dergelijke ondersteuning is echter vaak prijzig en is daarom vooral beschikbaar voor niet-werkenden met een voldoende groot financieel vangnet.

Een concreet voorbeeld is de nood aan adequate ondersteuning bij de boekhouding. Aanbieders geven aan dat starters steeds moeilijker een accountant vinden, omdat de opvolging relatief veel tijd vraagt terwijl de opbrengst voor boekhouders beperkt is. Ook deelnemers zelf bevestigen dit probleem. Ze ervaren dat er veel soorten boekhouders zijn, maar dat het moeilijk is om te bepalen wie betrouwbaar en betaalbaar is. Sommigen maken uiteindelijk gebruik van een groter kantoor dat kwalitatief werkt, maar dat financieel zwaar doorweegt in verhouding tot hun kleine omzet. Zonder sociaal netwerk dat aanbevelingen kan doen, weten ze vaak niet bij wie ze terecht kunnen of wie ze kunnen vertrouwen.

Uit de ervaringen van de doelgroep blijkt dat Jumpstarters en Labo eerder beperkt garanderen dat de verbinding met dergelijke spelers gemaakt wordt. Doorheen het voorbereidingstraject is er wel aandacht voor het inzichtelijk maken van mogelijkheden, bv. op vlak van financiering, maar er is geen sprake van een warme overdracht of toeleiding naar dat aanbod vanuit het WSE-instrumentarium.

Box 10: Kernpunten: matching aanbod met noden na de opstart

- Het WSE-instrumentarium zet slechts zeer beperkt in op nazorg na de opstart, waardoor noden als 'financieel en zakelijk advies' en 'emotionele ondersteuning' niet of beperkt worden ingevuld.
- Andere spelers, zoals belangenorganisaties, advies- en netwerkinstellingen, ondernemersloketten en sociale secretariaten, etc. bieden de nodige ondersteuning, maar zijn vaak kostelijk. Bovendien is er geen warme overdracht vanuit het WSE-instrumentarium naar die spelers.

3.3 Coherentie van het instrumentarium

In dit deel wordt verder ingegaan op de coherentie en complementariteit van het instrumentarium ter bevordering van ondernemerschap bij niet-werkenden. We gaan in op drie luiken van coherentie:

- Coherentie van het WSE-instrumentarium t.a.v. het overige instrumentarium;
- Coherentie in het gehele ondersteuningsaanbod voor (niet-werkende) kandidaat-ondernemers;

- Coherentie op en tussen beleidsniveau(s).

3.3.1 Coherentie Labo en Jumpstarters (WSE-instrumentarium) in het bredere aanbod van erkende prestartertrajecten

Labo en Jumpstarters onderscheiden zich t.a.v. andere prestartertrajecten, maar de afbakening is niet op alle vlakken helder

Op een aantal dimensies hebben Labo en Jumpstarters een duidelijk afgebakende positionering ten opzichte andere erkende prestartertrajecten. Ten eerste zijn Labo en Jumpstarters in het landschap uniek op vlak van doorlooptijd. Zoals eerder toegelicht, hebben Labo en Jumpstarters een relatief lange maximale duurtijd, gaande van maximaal 18 maanden (voor Labo) en 12 maanden (voor Jumpstarters, de nazorg-periode niet meegerekend). Daarmee zijn de trajecten beduidend langer dan de looptijd van andere erkende prestartertrajecten (zie eerder in Tabel 13). Dat geeft bij Labo en Jumpstarters meer tijd aan deelnemers om een ondernemerschapsidee uit te werken en zelfvertrouwen op te bouwen.

Tegelijkertijd wordt in het verkennend interview met WEWIS en in een focusgroep met andere aanbieders van prestartertrajecten benadrukt dat de lange duur van het Labo-traject, dat momenteel tot achttien maanden kan oplopen, moeilijk te rijmen valt met de recentere beperkingen in de duur van de werkloosheidsuitkering. Hierdoor ontstaat mogelijk een mismatch tussen de opbouw van het traject en de realistische tijd die deelnemers hebben om financieel ondersteund te blijven tijdens hun voorbereiding, wat de positionering van het traject binnen het landschap kan ondermijnen.

Een tweede dimensie van positionering betreft de kost voor deelnemers. Labo en Jumpstarters zijn gratis trajecten voor niet-werkende werkzoekenden. Ze verschillen daarin ten aanzien van de meeste andere gesubsidieerde prestartertrajecten, die betalend zijn met een instapkost van € 185 of hoger. Enkel de trajecten van Partena en Febecoop zijn volgens de VLAIO-website eveneens gratis, maar hanteren een kortere looptijd (respectievelijk 1 maand en max. 6 maanden).

Een derde duidelijk onderscheid is de doelgroep van de trajecten. Zoals toegelicht in de Mapping in paragraaf 3.1, richten Labo en Jumpstarters zich op niet-werkende werkzoekenden, en op andere kwetsbare groepen van (deeltijds) niet-werkenden (in het geval van Jumpstarters⁸²). Afgezien van het traject van Skill Builders – dat zich richt op werkzoekenden in een begeleidingstraject naar werk of mensen in outplacement –, zijn Labo en Jumpstarters daarin uniek ten aanzien van meer generieke trajecten die zich richten op de ‘generieke’ kandidaat-ondernemer (bv. de trajecten van Acerta, Unizo, ...).

Een vierde dimensie van positionering – gekoppeld aan het voorgaande punt – heeft te maken met de insteek ten aanzien van de specifieke noden van niet-werkenden. Zoals reeds blijkt uit de analyse van relevantie, hebben Labo en Jumpstarters duidelijk aandacht voor de bredere

⁸² Jumpstarters is toegankelijk voor werkzoekenden of deeltijds werkenden ingeschreven als werkzoekend bij VDAB, mensen die regelmatig tijdelijk of interim werk doen, personen die bedreigd worden door ontslag of ontslagen zijn (in opzegperiode), personen die de draad terug willen oppikken na een periode van inactiviteit (tijdelijke werkloosheid of met uitkering van het ziekenfonds), en nieuwkomers in België. Zie: <https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/expertisedatabank/jumpstarters-droom-je-van-een-eigen-zaak>

context of persoonlijke situatie van een iemand die vanuit een niet-werkende status opstart. Op die manier kunnen Labo en Jumpstarters inspelen op de nood aan het (her)opbouwen van het zelfvertrouwen en het verwerken van eerdere negatieve ervaringen. Dat betekent echter niet dat andere aanbieders van prestarterttrajecten geen voeling kunnen hebben met de specifieke noden van niet-werkenden. Wel blijkt uit de analyse dat een dergelijke voeling bij de aanbieders van Labo en Jumpstarters expliciet aanwezig is en dat zij zich daarop positioneren in het veld. Deze focus op de noden van niet-werkenden is minder expliciet zichtbaar in de positionering van andere trajecten en zit – in lijn met de bredere doelgroep – minder in de kernfocus van bijvoorbeeld de werkgeversorganisaties en ondernemingsloketten.

Merk op dat Labo en Jumpstarters onderling anders inspelen op sommige andere kenmerken of noden van de niet-werkende persoon, zoals reeds benoemd:

- De positie van de kandidaat-ondernemer in de transitie naar ondernemerschap zou een kapstok voor de doorverwijzing naar Labo vs. Jumpstarters bieden. In theorie verwijst men personen die zich in een oriënterende fase bevinden of beperkte voorkennis hebben eerder door naar Labo, terwijl men kandidaten met een concreet ondernemersidee eerder naar Jumpstarters doorverwijst.
- Starterslabo is uniek in de ruimte voor experiment: verschillende bevrageerden zien de testfase van Labo als een duidelijke aanvulling op andere begeleidingstrajecten. In geen enkel ander traject, ook niet in Jumpstarters, is het mogelijk om reeds te starten met een eigen zaak in een dergelijk laagrisicokader.
- Het Jumpstarters-traject houdt expliciet rekening met mogelijke taalbarrières in het Nederlands door het traject aan te bieden voor anderstalige niet-werkenden. Zo staat het traject duidelijk open voor wie nieuw is in België of zich wenst in te burgeren. Bij Labo verloopt de begeleiding in principe in het Nederlands, al geeft de website aan dat begeleiders “taalhoeffelijk” zijn waar mogelijk en dat in bepaalde provincies ook ondersteuning mogelijk zou zijn in andere talen. Merk wel op dat ook het traject van SheDIDIt een anderstalig aanbod heeft.

Op andere vlakken is de positionering van Labo en Jumpstarters ten aanzien van andere trajecten minder afgebakend. Als we de trajecten samenleggen, komen bijvoorbeeld een aantal duidelijke gelijkenissen op vlak van opbouw/trajectinvulling naar boven:

- Zo wordt een belangrijk deel van Labo en Jumpstarters – naast de individuele begeleiding – collectief ingestoken, in de zin dat meerdere kandidaat-ondernemers deelnemen aan gezamenlijke sessies. Die collectieve sessies worden gecombineerd met een persoonlijke coach. Ook trajecten van Acerta, Febecoop, Syntra, Skill Builders, VOKA, ... bieden een dergelijke gecombineerde aanpak.
- Ook de dimensies van haalbaarheid en realisatie zijn herkenbaar overheen de trajecten. In Jumpstarters wordt het onderscheid gemaakt tussen een haalbaarheidsfase, met haalbaarheidsstudie, en een realisatiefase, met coaching en workshops rond ondernemersvaardigheden. In Labo zijn er eveneens workshops rond ondernemersvaardigheden, geeft een panel advies over het ondernemingsplan en is er een begeleide ‘test’ van de haalbaarheid. Ook in klassieke prestarterttrajecten zijn

dergelijke aspecten (d.w.z. ondernemingsplan, haalbaarheidsadvies, workshops/opleidingen) ingebouwd.

- Het onderscheidend en unieke kenmerk aan het Labo-traject is uiteraard de mogelijkheid om een onderneming uit te testen via de activiteitencoöperatie. Echter, dit is slechts een onderdeel van het gehele traject. Verder bestaat ook Labo uit diverse workshops die inzetten op gelijkaardige thema's (bv. commercieel plan & marketing, boekhouding, financieel plan).

Omdat de kern van een prestartertraject inhoudt de kandidaat-ondernemer de nodige vaardigheden bij te brengen, en te zorgen voor een haalbaar ondernemingsidee en een gedegen ondernemingsplan, is een dergelijke overeenkomst in trajectinvulling niet onlogisch of problematisch. Wel blijkt uit onder meer de focusgroep met Starterslabo dat – mede door de overeenkomsten – de positionering van Labo en Jumpstarters ten opzichte van andere trajecten onvoldoende helder is voor de doelgroep en stakeholders (zie ook hieronder in 3.3.2).

Jumpstarters als stap naar meer complementariteit

Volgens zowel VLAIO als WEWIS vormt Jumpstarters een waardevolle stap in de samenwerking tussen VDAB en VLAIO, en helpt het om schotten te verkleinen tussen de domeinen van 'Werk' en 'Ondernemen' in het beleidsdomein WEWILS. De bedoeling is om nog verdere bruggen te leggen, waarbij respectieve ondernemers vanuit VDAB vaker naar ondernemerstrajecten worden doorgestuurd, en bij VLAIO er een reflex ontstaat om niet-werkende starters ook via (het aanbod van) VDAB te begeleiden. Jumpstarters past daarmee in een bredere ambitie om het VDAB-aanbod beter te verbinden met het VLAIO-instrumentarium, met als uitgangspunt dat voor elk profiel een passend aanbod beschikbaar moet zijn, zonder dat niet-werkende werkzoekenden worden uitgesloten van reguliere ondersteuning of terechtkomen in parallelle, silo-vormige trajecten. Zowel bevrageden van WEWIS en VLAIO geven weliswaar aan dat de samenwerking en afstemming nog kan worden verbeterd m.b.t. het aanbod.

Daarnaast is in de opzet van Jumpstarters een rechtstreekse aansluiting op het bestaand aanbod ingebouwd. Deelnemers kunnen immers na een collectieve inleiding tussen drie verschillende trajecten bij partners (*Starten* van Unizo, *Start!* van Starterslabo of het *Acerta prestarters Bootcamp* van Acerta). Jumpstarters werkt voor het haalbaarheidsadvies dus geen volledig nieuw aanbod uit, maar haakt aan op bestaande trajecten. Een aandachtspunt is echter dat het voor deelnemers niet duidelijk is waarom voor de drie gekozen partners werd geselecteerd (UNIZO, Starterslabo en Acerta), naast andere aanbieders van bestaande prestarterstrajecten.

3.3.2 Coherentie in het ondersteuningsaanbod als geheel

Gebrek aan overzicht op het volledige instrumentarium voor de doelgroep en het beleid

Uit de gesprekken met zowel WEWIS, VDAB als de aanbieders van prestarterstrajecten komt naar voren dat het landschap van begeleiding en ondersteuning voor beginnende ondernemers bijzonder versnipperd en moeilijk te overzien is. Het wordt gezien als een "kluwen". Er zijn verschillende overheidsdiensten en partners met elk eigen maatregelen,

financieringskanalen en begeleidingstrajecten, maar zonder een centraal overzicht of helder stappenplan voor niet-werkenden die een ondernemersstap overwegen. Ook de doelgroep geeft aan dat dit overzicht er totaal niet is (cf. 3.2.2 waar de moeilijkheden bij de oriëntatie naar het juiste aanbod werden besproken).

Bovendien blijkt uit de verkennende interviews, focusgroepen en customer journey-interviews dat er een centrale regisseur ontbreekt in de transitie naar ondernemerschap voor niet-werkenden. VDAB kan gesteld worden als centrale regisseur naar werknemerschap voor werkzoekenden, maar naar ondernemerschap is er geen gelijkaardig alternatief op dit moment. Voor de groep van niet-werkenden met ondernemerspotentieel bestaat er in die zin geen logische of centrale toegangspoort als duidelijk (doelgroepgericht) startpunt. Daardoor vallen bepaalde profielen buiten de mazen van het net, lopen zij de toeleiding naar het instrumentarium mis, en maken zij daardoor mogelijk ook niet de stap naar zelfstandige. Bovendien zorgt het ontbreken van een centrale regisseur ervoor dat ondersteuningsinstrumenten onvoldoende op elkaar aansluiten. Zo komen deelnemers soms te vroeg terecht bij instrumenten zoals Springplank, waardoor ze kansen op begeleiding met behoud van uitkering mislopen (bv. een te late start in Labo). Het traject dat iemand doorloopt is bijgevolg vaak erg afhankelijk van de eerste actor bij wie men terechtkomt, wat kan leiden tot late of zelfs verkeerde doorverwijzingen.

Aanbieders bevestigen dat deze versnippering ook buiten de gesubsidieerde prestartertrajecten een aandachtspunt vormt. Het aanbod aan commerciële opleidingen en coaches is erg uitgebreid en van wisselende kwaliteit. Zo is het ook voor beleidsinstanties een uitdaging om daarover het overzicht te bewaren. Daarnaast is het moeilijk om de kwaliteit van commerciële begeleiders na te gaan, waardoor starters het risico lopen geld te besteden aan begeleiding die weinig oplevert. Daarom wordt in de groepsinterviews met zowel beleidspartners als aanbieders van de prestartertrajecten benadrukt dat er nog veel werk is om het om het aanbod van private organisaties in het veld beter met elkaar en met de WSE-, VLAIO-, en VDAB-werking te connecteren.

De mensen zien het bos door de bomen niet meer, want er wordt zoveel aangeboden. – aanbieder prestartertraject

Zowel WEWIS als VDAB suggereren daarom tijdens de verkennende interviews dat meer stroomlijning en overzicht in het aanbod de transitie naar ondernemerschap van niet-werkenden beter zou kunnen ondersteunen.

Duidelijke meerwaarde van prestartertrajecten binnen het globale aanbod, maar zowel sterktes als verbeterpunten in de complementariteit tussen prestartertrajecten

De meerwaarde van prestartertrajecten in het gehele ondersteuningsaanbod kwam zowel vanuit de doelgroep, de aanbieders als van het beleid naar voren. Begeleiding bij de eerste stappen is voor vele starters essentieel om te kunnen opstarten. Prestartertrajecten bieden

volgens de aanbieders de nodige kennis om het risico op vroegtijdig falen te beperken, wat met name relevant is voor niet-werkenden.

In het aanbod van prestartertrajecten is blijk van een combinatie van gelijkenissen en verschillen in de concrete invulling. Zo observeren we bijvoorbeeld het volgende:

- Alle prestartertrajecten omvatten een inleidende fase waarin onder meer de basisvoorwaarden en technische aspecten van het opstarten van een zelfstandige activiteit worden toegelicht, alsook doorgaans een aantal kernonderwerpen (bv. verplichtingen, juridische en fiscale voorwaarden). Aanbieders variëren echter in de vorm/methodiek (bv. via groepssessies, individuele begeleiding of digitale modules) of van de duurtijd van de inleidende fase.
- Verschillende aanbieders werken met (deels) online modules, waarbij elke aanbieder echter eigen leermateriaal uitwerkt op een eigen platform.

Deze aanpak laat toe om het aanbod af te stemmen op diverse doelgroepen en leerbehoeften, maar maken tegelijk duidelijk dat het gaat om een vergelijkbare inhoud die op uiteenlopende manieren wordt aangeboden. Daarbinnen leggen aanbieders van prestartertrajecten eigen klemtonen. Toch blijkt uit interviews en focusgroepen dat het **onderscheid tussen de** verschillende trajecten in de praktijk onvoldoende duidelijk is voor kandidaat-ondernemers – niet enkel tussen Labo/Jumpstarters en andere trajecten (zoals vermeld in 3.3.1), maar ook tussen trajecten in het algemeen. Volgens VDAB is het daardoor ook moeilijk om een gerichte oriëntering te hebben. Sommige starters schakelen zelfs betaalde begeleiding buiten het WSE- en VLAIO-instrumentarium in, zonder te weten dat gelijkaardige ondersteuning elders veel goedkoper bestaat.

Verder komt tijdens de focusgroepen met aanbieders van prestartertrajecten aan bod dat de onderlinge afstemming (nog) niet geheel vlot verloopt, omdat aanbieders elkaar vaak als concurrenten zien. Men mikt immers allemaal op kandidaat-ondernemers. Ook zou de toeleiding tussen de verschillende prestartertrajecten moeilijk verlopen. Doorverwijzing van kandidaten tussen aanbieders vindt weliswaar soms plaats, maar er is nog ruimte voor verbetering.

Iedereen probeert een stukje te nemen, maar de stukjes worden zodanig klein dat er precies voor niemand nog een deftig stuk overblijft. – aanbieder traject

Tot slot blijken sommige trajecten een beduidend sterkere positionering in te nemen in het veld dan andere. Dat kan deels verbonden zijn aan de toeleiding van VDAB naar bepaalde trajecten⁸³. Ook getuigen bevraagde CVO's van een erg sterke daling in inschrijvingen sinds de afschaffing van het verplicht attest voor bedrijfsbeheer. Zonder verplichting zijn de kandidaat-

⁸³ Dat bleek regelmatig uit verhalen van de doelgroep. Ook de webpagina van VDAB over het starten van een eigen zaak verwijst de gebruiker enkel door naar de eigen opleidingen, Starterslabo, Acerta en UNIZO (zie [Eigen zaak | VDAB](#)).

ondernemers dus minder geneigd om zich vrijwillig in te schrijven in een opleiding- of begeleidingstraject.

Er blijft te weinig aansluiting op financiering voor kwetsbare starters

Er bestaan volgens verschillende bronnen te weinig structurele verbindingen tussen VDAB en het financieringsaanbod van o.m. VLAIO en financieringsinstellingen zoals Hefboom of MicroStart. In die zin worden kandidaat-ondernemers onvoldoende ondersteund bij de overgang van begeleiding naar de praktische realisatie van hun onderneming. Deze beperkte samenwerking bemoeilijkt de doorstroming naar financiering en versterkt de versnippering in het traject. Tegelijk zijn reguliere instanties, zoals banken, vaak onvoldoende afgestemd op de situatie van kwetsbare personen, bijvoorbeeld mensen in armoede, waardoor toegang tot financiële ondersteuning extra uitdagend wordt. Dit benadrukt het belang van doelgroepgerichte trajecten en van een geïntegreerde aanpak waarin begeleiding, doorverwijzing en toegang tot middelen beter op elkaar worden afgestemd, zodat kandidaten met specifieke noden effectief kunnen worden ondersteund.

3.3.3 Coherentie op en tussen beleidsniveau(s)

3.3.3.1 Vlaams niveau

Afstemming tussen Departement WEWIS en VLAIO

De samenvoeging van de beleidsdomeinen Werk & Sociale Economie en Economie, Wetenschap en Innovatie zorgt ervoor dat arbeidsmarkttoeleiding en ondernemerschap nu onder eenzelfde beleidsdomein vallen. Vanuit haar kerntaak staat VLAIO daarbij in voor ondernemerschap. Toch zou volgens het verkennend interview met WEWIS een centralisering van de toeleiding van niet-werkenden bij het algemene VLAIO-aanbod momenteel niet wenselijk zijn. De voeling met kwetsbare doelgroepen op de arbeidsmarkt zou immers bij (het voormalige) beleidsdomein Werk en Sociale Economie – in het bijzonder bij VDAB als bemiddelaar – liggen en niet inherent zijn aan de logica van de VLAIO-werking. Als VLAIO zich eveneens zou richten op specifieke ondersteuning voor (kwetsbare) niet-werkenden, zou er minder nood zijn om hier vanuit WSE op in te zetten.

Bovendien zou er nog groeipotentieel zijn in de samenwerking en afstemming tussen Departement WEWIS (domein WSE) en VLAIO. Ad hoc afstemmingen vinden plaats en worden als constructief beleefd, maar rond ondernemen voor niet-werkenden bestaat tot heden geen structureel overleg.

Afstemming tussen VDAB en VLAIO

Ook de vertrouwdsheid tussen VDAB en VLAIO heeft ook nog groeiruimte. Zo geven bevraagde VLAIO-medewerkers bijvoorbeeld aan het aanbod van VDAB niet goed te kennen. Door bevraagden van VDAB wordt aangegeven dat het bestaande overleg met VLAIO nog steeds eerder georganiseerd is in het kader van bepaalde projecten of contracten (denk aan de samenwerkingsovereenkomst tussen VDAB en VLAIO, en het contract ondernemerschap van VLAIO). . Hoewel Jumpstarters volgens VDAB duidelijk zijn waarde heeft bewezen en goed werkt, blijft het ontbreken van een structurele verankering een belangrijke uitdaging.

Merk op dat tussen beleidsmedewerkers van WEWIS en VDAB daarentegen wel periodiek overleg bestaat over de begeleiding van niet-werkenden, maar ook daar komt volgens bevrageden van beide partijen het thema van ondernemerschap veel te weinig structureel aan bod.

Afstemming met het veld

In de focusgroep met aanbieders van prestartertrajecten wordt gerapporteerd dat WEWIS en VDAB afstemming voorziet met de aanbieders plaatsvindt, maar dat deze afstemming niet structureel is.

3.3.3.2 Federaal niveau

Springplank naar zelfstandige

Volgens aanbieders van prestartertrajecten bestaat er op beleidsniveau een gebrek aan afstemming tussen federale en Vlaamse ondersteuningsmaatregelen. Op federaal niveau is er de Springplankregeling van de RVA, terwijl Vlaanderen werkt(e) met de transitiepremie. Deze instrumenten communiceren onvoldoende met elkaar. Aanbieders geven aan dat Springplank en transitiepremie in de praktijk wel gecombineerd kunnen worden, zij het doorgaans na elkaar. Dit is echter doorgaans niet wenselijk, omdat startende ondernemers de sprong naar financiële autonomie dan gedurende te lange tijd uitstellen.

Aanbieders signaleren dat de Springplankregeling voor sommige deelnemers functioneert als een manier om de werkloosheidsuitkering te verlengen. In dat kader wordt gewezen op een mogelijk retentie-effect of zelfs een vorm van werkloosheidsval, waarbij mensen langer dan nodig in de werkloosheid blijven omdat de regeling die mogelijkheid biedt. Volgens aanbieders komt het voor dat deelnemers hun activiteiten bewust onder bepaalde inkomensgrenzen houden en beslissingen uitstellen tot de maximale duurtijd van twaalf maanden is verstreken.

Daarnaast wordt aangehaald dat deelnemers na een Labo-traject soms nog doorstromen naar de Springplankregeling. Aangezien een Labo-traject tot achttien maanden kan duren en de Springplank daarna nog eens twaalf maanden, kan dit leiden tot een langdurige opeenvolging van ondersteuningsmaatregelen. Aanbieders geven aan dat zij deze combinatie afraden, omdat dit volgens hen neerkomt op een inefficiënt gebruik van overheidsmiddelen.

Verder bestaan volgens aanbieders van prestartertrajecten er op federaal niveau slechts weinig uitkeringen die expliciete incentives bevatten om ondernemerschap te stimuleren. Aanbieders stellen zich vragen bij de mogelijkheid om ondernemerschap te combineren met een ziekte-uitkering, bijvoorbeeld via een constructie gelijkaardig aan de Springplankregeling. Zij signaleren dat er momenteel geen duidelijk of toegankelijk kader bestaat dat deze combinatie toelaat, wat de doorstroom naar ondernemerschap voor deze doelgroep bemoeilijkt.

Beperking van uitkeringen in de tijd en impact op trajectopbouw

In het kader van de beperking van de werkloosheidsuitkering komt een langere begeleiding van de kandidaat-ondernemers in het gedrang, zeker indien men niet meteen met de overstap

naar zelfstandige is begonnen. Zo lijkt het vanuit bevroagden van Starterslabo ook logisch om de haalbaarheidsfase sneller te doorlopen, wanneer een deelnemer tijdsdruk ervaart.

Een grondige inschatting door de begeleider wordt zo cruciaal, namelijk dat voor elke deelnemer goed wordt nagegaan hoeveel tijd er beschikbaar is, en dat het traject daarop wordt afgestemd. Beleidsmedewerkers van WEWIS zien door de beperkte duurtijd zo ook nood aan een flexibele aanpak bij de prestarterstrajecten die inspeelt op de specifieke noden van de deelnemer. Tegelijk wijst WEWIS erop dat dit enkel haalbaar is indien ook bij de partners voldoende dynamiek en flexibiliteit aanwezig is.

3.3.3.3 Ander niveau

Coherentie met Europese initiatieven

Uit gesprekken met aanbieders van prestarterstrajecten blijkt dat zij over het algemeen weinig vertrouwd zijn met Europese initiatieven rond ondernemerschap. Europese programma's en acties zijn voor hen vaak weinig zichtbaar of onvoldoende bekend. Ook een bevroagde van VLAIO geven aan dat de aansluiting tussen Europese en regionale initiatieven niet altijd helder is: Europese initiatieven zouden vaak van bestaande regionale praktijken vertrekken, die vervolgens op Europees niveau worden uitgerold. Dit kan volgens de bevroagde leiden tot verdere versnippering in het aanbod, waardoor het voor stakeholders onduidelijk wordt welk aanbod het meest geschikt is. Dat staat haaks op de ambitie om het ondersteuningslandschap te vereenvoudigen. Daarom zou het wenselijker zijn dat Europese initiatieven sterker inzetten op versterking van lokaal aanbod, in plaats van bijkomende parallelle structuren te creëren.

Coherentie met lokale initiatieven

Tijdens het interview met VLAIO wordt bevestigd dat enkele grootsteden eigen middelen inzetten om ondernemerschap te ondersteunen, maar dat deze budgetten doorgaans beperkt blijven. Volgens VLAIO zou het een efficiënte manier van werken kunnen zijn indien steden hun middelen meer inzetten op de detectie en toeleiding van personen met interesse in ondernemerschap naar bestaand aanbod op Vlaams niveau, in plaats van op kleinschalige trajectwerking. Stad Gent vormt volgens hem een uitzondering, aangezien de stad daar een aanzienlijk groter budget voor vrijmaakt.

4 CONCLUSIES

In dit hoofdstuk vatten we de overkoepelende conclusies uit het onderzoek samen. In lijn met de centrale onderzoeksdoelstellingen, gaan we achtereenvolgens in op de conclusies m.b.t.:

- De doelgroep en hun noden
- De relevantie van het WSE-instrumentarium
- De coherentie van het WSE-instrumentarium

4.1 De doelgroep en hun noden

De conclusies m.b.t. de doelgroep en hun noden zetten we uiteen in volgende paragrafen:

- Het profiel van de doelgroep;
- De noden die zij doorheen de transitie naar ondernemerschap ervaren;
- Een les die we uit de analyse van de doelgroep en hun noden kunnen trekken voor het instrumentarium.

4.1.1 Profiel van de doelgroep

De doelgroep bestaat uit zeer uiteenlopende profielen

Op basis van de 40 interviews met mensen die vanuit een niet-werkende positie de overstap naar ondernemerschap gezet of overwogen hebben, komen zeer uiteenlopende profielen en contexten naar voor. Deze diversiteit wordt weergegeven in de vijf persona's die werden ontwikkeld: Aïsha de Autonome Aanpakker die met een stevige basis aan ervaring en expertise een beredeneerde stap zet naar een zelfstandig statuut, Kyan met Koudwatervrees die jarenlang geremd wordt in zijn ondernemersdroom omwille van een gebrek aan zelfvertrouwen, Pieter de Passiespringer die van zijn passie zijn beroep wil maken, Evelien de Evenwichtskunstenaar die omwille van gezondheidsproblemen haar weg niet meer vindt in het werknemerschap, tot aan Diego de Dromende Doener die uitpuilt van enthousiasme en ideeën, maar niet altijd realistisch naar het ondernemerschap kijkt.

Drie verschillende drijfveren kunnen de prioritaire aanleiding betekenen om de stap te zetten

We identificeerden drie prioritaire drijfveren die bij de doelgroep de aanleiding kunnen geven om de stap te (willen) zetten naar ondernemerschap. Zo kan de interesse om een specifiek beroep uit te voeren de voornaamste aanleiding vormen. Voor anderen staat een wens naar autonomie centraal. Tot slot zijn er ook personen voor wie de stap naar zelfstandig ondernemerschap het gevolg is van omstandigheden: omstandigheden die maken dat ze hun plek niet vinden in de arbeidsmarkt als werknemer en hen daarom in de richting van ondernemerschap duwen.

Grote diversiteit in het bewegingskapitaal en de context van een individu om de transitie succesvol te maken

Naast diversiteit in de aanleiding en motivatie om de stap te zetten, is er een grote diversiteit in ieders bewegingskapitaal en persoonlijke context. Zo gaat ieder individu de transitie naar zelfstandig ondernemerschap aan met een eigen rugzak aan bewegingskapitaal⁸⁴. Er is een grote diversiteit in hoe deze rugzak is samengesteld, en de mate waarin belangrijke factoren voor een succesvolle transitie naar ondernemerschap aanwezig zijn. We identificeerden grote diversiteit in:

- De mate van zelfvertrouwen;
- De mate waarin een relevant professioneel netwerk en een relevant ondersteunings- en begeleidingsaanbod aanwezig is, waarop het individu beroep weet te doen;
- De aanwezigheid van kennis en expertise in het beroep of de sector enerzijds, in relevante aspecten van het ondernemerschap (het commerciële, administratieve, financiële luik) anderzijds;
- De mate waarin een individu over het nodige ondernemend vermogen beschikt, waarbij specifiek volgende competenties naar boven kwamen als erg relevant: zelfstandig werken, doorzettingsvermogen, doelgericht en planmatig werken, creativiteit, risicobereidheid en aanpassingsvermogen.

Naast interne factoren, bepalen ook factoren uit de externe context rond een individu het succes van een transitie naar ondernemerschap. Ook deze contexten van personen in de doelgroep variëren sterk. Contextfactoren die erg cruciaal bleken voor het succes van de transitie naar ondernemerschap zijn iemands zorgverantwoordelijkheden, de steun van het persoonlijke netwerk en de aanwezigheid van een financiële buffer.

Men start op in diverse sectoren en beroepen – en arbeidsmarktkrapte lijkt daarbij een beperkte rol te spelen

Het grote merendeel van de doelgroep werkt toe naar een zaak als zelfstandige zonder personeel. De sectoren waarin men deze zaak wil opstarten, zijn erg uiteenlopend. Deze keuze speelt een grote rol in hoe de transitie verloopt, gezien bepaalde sectoren of beroepen toegankelijker zijn om in op te starten dan andere. De toegankelijkheid hangt samen met de mate waarin startkapitaal vereist is, er strenge juridische of administratieve vereisten gelden en/of er reeds een grote concurrentie op de markt bestaat.

In ieder geval blijkt slechts een minderheid van de profielen in ons onderzoek de keuze voor de sector of het beroep te baseren op een analyse van de markt en de mate waarin er daarin nood of krapte is aan bepaalde (zelfstandige) profielen. Slechts 1 van de 40 deelnemers aan de interviews gaf aan knelpuntvacatures in overweging te hebben genomen bij de keuze voor het zelfstandige beroep. Op basis van deze studie kunnen we dus niet concluderen dat er een

⁸⁴ Bewegingskapitaal is de term die gebruikt wordt om weer te geven over welke bagage iemand beschikt. Die bagage betreft enerzijds het pure 'menselijk kapitaal'. Dit omvat kennis, vaardigheden en attitudes verworven via onderwijs en opleiding, werkervaring, vrijetijdsactiviteiten etc. Anderzijds behoren ook iemands zelfkennis en persoonlijke ingesteldheid, verwachtingen en interesses tot zijn of haar bagage.

verband is tussen de transitie naar ondernemerschap en knelpuntvacatures. Voorzichtigheid bij deze conclusie is wel geboden, gezien zelfselectiebias een limitatie is van het onderzoek.⁸⁵

Een moeilijke eerdere werkervaring hebben ze wél bijna allen gemeenschappelijk

Er is een grote diversiteit in ieders aanleiding, bewegingskapitaal, context en beroep waarin men wil ondernemen, maar één rode draad komt wél in (quasi) elk van de verhalen terug: de meeste mensen die we interviewden, hadden een teleurstellende of moeilijke ervaring achter de rug die gemaakt had dat ze zonder werk vielen. Opstarten als ondernemer is voor eenieder een spannende stap, die meestal met onzekerheid gepaard gaat. Toch is het voor deze doelgroep bijzonder uitdagend: het zelfvertrouwen van de doelgroep niet-werkenden heeft omwille van die eerdere ervaring(en) geregeld een deuk gekregen. Dit gedeukte zelfvertrouwen moet in de transitie van niet werken naar zelfstandig ondernemerschap weer opgebouwd worden.

4.1.2 Noden doorheen de transitie

De uiteenlopende noden doorheen de transitie van niet werken naar ondernemerschap variëren van persoonsgerichte versterking tot ondersteuning op zakelijk en financieel vlak

Niet-werkenden die de overstap maken naar ondernemerschap maken, ervaren doorheen dit traject uiteenlopende en veranderende noden:

- In de eerste fase ligt de nadruk op bewustwording van de mogelijkheid, reflectie en het overwinnen van twijfel en onzekerheid, ondersteund door positieve beeldvorming en emotionele bevestiging.
- In de daaropvolgende fase van oriëntatie en keuze verschuift de nadruk naar toegang tot betrouwbare en begrijpelijke informatie, gepaste toeleiding, alsook een eerste inzicht in de haalbaarheid van de piste zodat het zelfvertrouwen groeit dat het ondernemersproject kan slagen.
- Tijdens de voorbereidingsfase hebben niet-werkenden doorgaans behoefte aan maatgerichte en kwalitatieve begeleiding, het versterken van hun zelfvertrouwen en sommigen hebben nood aan uitwisseling met peers. Tegelijk blijkt het inperken van financiële stress essentieel om de voorbereiding gedegen te doen. Mensen met gezondheidsproblemen ervaren een nood aan de mogelijkheid om de voorbereiding te combineren met herstel.
- Bij de opstart en in de eerste periode nadien heeft men nood aan een financiële buffer om de eerste periode met lagere inkomsten te overbruggen. Ook toegang tot financiering, administratieve ondersteuning en financieel en zakelijk advies zijn van belang. Tot slot blijft ook emotionele ondersteuning in deze onzekere en uitdagende fasen cruciaal.

⁸⁵ Mogelijke limitatie van de studie is dat er zelfselectiebias kan zijn opgetreden bij het rekruteren van de 40 deelnemers. De mensen die deelnamen aan de studie zijn vaker mensen die beroep deden op de steunmaatregelen. Mensen die bijvoorbeeld zelfstandig willen opstarten in de bouw of zorg worden mogelijks minder bereikt via de steunmaatregelen, maar volgen bv. eerder een sectorspecifieke opleiding.

4.1.3 Les voor het instrumentarium

Op basis van de analyse van de profielen en hun noden, trekken we een les voor het instrumentarium: een gepast instrumentarium richt zich niet uitsluitend op het begeleiden van onderbenut potentieel naar ondernemerschap, maar óók – voor profielen met risico om terecht te komen in zeer kwetsbaar ondernemerschap – op het heroriënteren naar een traject richting tewerkstelling in loondienst. Zoals in het volgende deel aan bod komt, zet het huidige aanbod daar al deels op in, al zit het niet expliciet in de doelstellingen.

Bij profielen met ondernemerspotentieel, maar met een zekere afstand tot ondernemerschap, moet gepaste ondersteuning een succesvolle transitie naar ondernemerschap faciliteren

Uit de analyse van de doelgroep en hun noden komen verschillende drempels en noden naar voor die een zekere afstand tot ondernemerschap kunnen creëren. Op een deel van deze drempels en noden kan een ondersteuningsaanbod inspelen: denk aan bewustwording, zelfvertrouwen, het overwinnen van twijfel, het opbouwen van een professioneel netwerk, toegang tot relevant ondersteuningsaanbod, kennis over commerciële, administratieve, financiële aspecten van ondernemerschap, structuur om doelgericht en planmatig te werken, inzicht in hoe de onderneming financieel haalbaar wordt, en een kader om doordacht om te kunnen gaan met risico's. Bij profielen met ondernemerspotentieel waarbij één of meerdere van deze factoren ontbreken, kan gepaste ondersteuning het verschil maken in het succes van hun transitie naar ondernemerschap.

Bij profielen waarvan de afstand tot ondernemerschap te groot is, faciliteert gepaste ondersteuning net een motiverende heroriëntatie naar een traject richting werknemerschap

Toch botst de invloedssfeer van het ondersteuningsaanbod op grenzen. Een aantal factoren kunnen immers slechts in beperkte mate versterkt worden door een ondersteuningsaanbod. Denk bijvoorbeeld aan ondernemingszin. Uit bestaand onderzoek blijkt dat ondernemingszin slechts beperkt op latere leeftijd kan worden versterkt: het zit deels in de genen en wordt in de kindertijd verder ontwikkeld.⁸⁶ De mate waarin ondernemingszin op volwassen leeftijd nog volledig tot ontwikkeling kan komen, is beperkt. Dat betekent dat volwassenen met een zeer beperkte ondernemerszin – zelfs met intensieve begeleiding – het moeilijk zullen hebben om naar succesvol ondernemerschap toe te groeien. Ook heeft een ondersteuningsaanbod beperkt controle op de persoonlijke context van een individu: de (evolutie in) een medische problematiek, de zwaarte van de zorgverantwoordelijkheden, de steun van het persoonlijk netwerk, en de mate waarin iemand terug kan vallen op een eigen financiële buffer en/of al een zeker eigen startkapitaal zal kunnen inzetten. Begeleiding kan met deze elementen rekening houden en integeren in de ondersteuningsaanpak, maar kan ze niet ongedaan maken of omdraaien. Daarbij komt dat de sector waarin een persoon wil ondernemen, een enigszins vaststaand gegeven is. Uiteraard kan een ondersteuningstraject op dat vlak wel wat (bij)sturen, door toe te leiden naar een sector waarin er zich bijvoorbeeld een grotere vraag situeert of die financieel en/of juridisch toegankelijker is om in op te starten. Toch is het niet evident om

⁸⁶ Vermeire J., Lepoutre J. & Cools E. (2011). Zit de nieuwe Steve Jobs in de klas? Naar een betekenisvol stimuleren van ondernemingszin in het basisonderwijs.

iemand een volledig andere richting uit te sturen. Bij profielen waarbij één of meerdere van deze factoren een succesvolle transitie belemmeren, is een goede afweging nodig of een transitie naar ondernemerschap wel haalbaar is. Indien dat niet het geval is, moet ondersteuning een onberedeneerde opstart kunnen vermijden en/of een individu tijdig kunnen (her)oriënteren naar een gepast traject richting een job als werknemer of een andere zinvolle dagbesteding.

4.2 Relevantie van het instrumentarium

In deze paragraaf bespreken we de conclusies m.b.t. relevantie van het WSE-instrumentarium voor de doelgroep en hun noden. Het WSE-instrumentarium omvat de ondersteuningstrajecten Jumpstarters en Labo enerzijds, en de (inmiddels stopgezette) transitiepremie anderzijds.

We bespreken hieronder achtereenvolgens:

- De relevantie doorheen de transitie, door het instrumentarium te toetsen aan de noden doorheen de transitie (cf. 4.2.1);
- De relevantie voor de diverse profielen in de doelgroep, door het instrumentarium te toetsen aan de kenmerken en contexten van de diverse profielen in de doelgroep niet-werkenden (cf. 4.2.2).

4.2.1 Relevantie doorheen de transitie naar ondernemerschap

We structureren de inzichten over de relevantie doorheen de transitie in volgende paragrafen:

- We starten met de relevantie in de eerste fasen, de bewustwording- en oriënteringsfasen.
- Vervolgens bespreken we de relevantie in de voorbereidingsfase, waarin het WSE-instrumentarium zich voornamelijk situeert;
- Tot slot bespreken we de relevantie vanaf de opstartfase.

4.2.1.1 Relevantie in de bewustwording- en oriënteringsfasen

Voor de vragen en noden die zich in de bewustwording- en oriënteringsfasen voordien, is het algemene begeleidings- en bemiddelingsaanbod aan zet

Reeds vóór de eigenlijke voorbereidingsfase doen zich bij de doelgroep niet-werkenden belangrijke vragen en ondersteuningsnoden voor, waarvoor andere spelers dan Jumpstarters en Labo aan zet zijn. Niet alle niet-werkenden met potentieel voor ondernemerschap komen terecht in een passend voorbereidingstraject, aangezien de bewustwording en de toeleiding in sterke mate afhankelijk is van een breed en gefragmenteerd veld van begeleiders en bemiddelaars, waaronder VDAB- en GTB-begeleiders, OCMW's, adviserend artsen, terug-naar-werk-coördinatoren, RVA, outplacementpartners en loopbaancoaches. Het is echter onvoldoende gegarandeerd dat deze actoren ondernemerschap kennen als reële en haalbare piste, deze actief bespreken, correct inschatten en gericht toeleiden naar gespecialiseerde ondernemersbegeleiding. Dit vormt een eerste structureel knelpunt.

Daarnaast blijkt dat toegankelijke, correcte en consistente informatie over regelgeving en ondersteuningsaanbod vaak ontbreekt. Het eerste aanspreekpunt in het brede veld aan

begeleiders en bemiddelaars beschikt niet altijd over de nodige kennis om correcte informatie te verstrekken. Dit leidt regelmatig tot onvolledige of foutieve informatie. Dit is bijzonder uitdagend voor mensen met gezondheidsproblemen, die vaak tegelijkertijd met meerdere intermediairen in contact komen, waaronder VDAB of GTB, RVA of RIZIV, adviserend artsen en andere medische professionals. In hun transitie naar ondernemerschap ervaren zij aanzienlijke drempels op het vlak van administratie, regelgeving en onzekerheid over het behoud van een ziekte-uitkering.

Gespecialiseerde ondernemersconsulenten bij VDAB en GTB zijn een sterkte, maar diverse knelpunten beperken in de praktijk hun potentieel

Gespecialiseerde ondernemersconsulenten binnen VDAB en GTB vormen een duidelijke sterkte binnen het ondersteuningslandschap. Wanneer niet-werkenden bij deze consulenten terecht komen, is de kans groter dat zij correcte informatie ontvangen over de voorwaarden en mogelijkheden van een traject naar ondernemerschap, dat een eerste inschatting wordt gemaakt van de haalbaarheid van de piste en dat zij worden toegeleid naar een passend ondersteuningsaanbod. Zonder deze begeleiding is het voor individuen bijzonder moeilijk om zelf betrouwbare informatie te verzamelen, een overzicht te krijgen van mogelijke voorbereidingstrajecten en weloverwogen keuzes te maken. Echter, diverse knelpunten beperken in de praktijk de mate waarin deze consulenten hun potentieel kunnen waarmaken:

Maar ook met de ondersteuning van een ondernemersconsulent blijven verschillende knelpunten bestaan:

- Niet-werkenden met een ondernemerschapswens of -potentieel komen niet altijd bij deze consulenten terecht, gezien het bredere veld aan bemiddelaars en ondersteuners het aanbod niet gegarandeerd kent (cf. conclusie hierboven).
- De regelgeving is complex en sterk contextafhankelijk, waardoor elke situatie maatwerk vergt. Ook voor de ondernemersconsulenten is het niet altijd eenvoudig om klaarheid te geven. Vooral personen met gezondheidsproblemen worden nog regelmatig geconfronteerd met tegenstrijdige informatie afkomstig van verschillende instanties.
- Het team van ondernemersconsulenten beschikt over beperkte capaciteit en soms onvoldoende informatie om in deze vroege fase een onderbouwde inschatting te maken van zowel de haalbaarheid van een ondernemerschapstraject als het meest aangewezen ondersteuningsaanbod. Eens een individu is doorverwezen naar een specifiek traject, blijken de mogelijkheden om alsnog te heroriënteren beperkt. Daarbij wordt het haalbaarheidsadvies in de praktijk niet altijd tijdig verstrekt.
- Daarbij komt dat niet alleen de doelgroep zelf, maar ook de consulenten beperkt overzicht hebben over het gehele ondersteuningsaanbod, gaande van Jumpstarters en Labo, tot generieke prestarterstrajecten van de werkgeversorganisaties of ondernemingsloketten, doelgroepspecifiek aanbod zoals het aanbod van SheDIDIT, en opleidingen vanuit de CVO's, Syntra's, etc. In de praktijk blijkt dat de doelgroep voornamelijk doorgestuurd wordt naar Start!, Jumpstarters en Labo, en dat het bredere ondersteuningsaanbod slechts beperkt in overweging wordt genomen.

4.2.1.2 Relevantie in de voorbereidingsfase

Jumpstarters en Labo zijn relevant om tegemoet te komen aan belangrijke noden in de voorbereidingsfase

In de voorbereidingsfase zijn de Jumpstarters en Labotrajecten relevant om in te spelen op een aantal belangrijke noden:

- De trajecten helpen om het **zelfvertrouwen op te bouwen**. Zoals hierboven aangehaald heeft de doelgroep niet-werkenden vaak een teleurstellende of emotionele ervaring in loondienst achter de rug, waardoor het zelfvertrouwen een deuk heeft gekregen. De uitvoerders van de trajecten zijn gewend om met een doelgroep met een zekere kwetsbaarheid te werken en voldoende aandacht te besteden aan wat een individu nodig heeft om zich persoonlijk te ontwikkelen en het zelfvertrouwen te versterken.
- Heel wat mensen uit de doelgroep haalden in de interviews aan dat het een grote meerwaarde was om het traject te doorlopen met **peers**. Het onderlinge contact biedt emotionele ondersteuning. Er is doorgaans veel wederzijds begrip voor elkaars situatie en doordat iedereen met vergelijkbare uitdagingen wordt geconfronteerd, voelt men zich minder alleen en meer gerustgesteld.
- In de trajecten wordt systematisch gewerkt aan een ondernemingsplan en een financieel plan, met als doel inzicht te verwerven in de financiële **haalbaarheid** van het ondernemerschapsidee. Hoewel Labo en Jumpstarters duidelijk inspelen op die behoefte, stellen zich aandachtspunten met betrekking tot zowel de timing als de diepgang van het haalbaarheidsinzicht. In sommige gevallen zou een sneller oordeel over de financiële haalbaarheid aangewezen zijn. Door de relatief lange looptijd van de trajecten bestaat immers het risico dat personen met een onhaalbaar concept gedurende lange tijd in begeleiding blijven. Tegelijk botst ook de diepgang van het haalbaarheidsinzicht op inherente beperkingen: financiële haalbaarheid laat zich moeilijk accuraat voorspellen vóór de effectieve opstart van de onderneming. Zo blijft de reële marktvraag naar het product of de dienst in de voorbereidingsfase noodzakelijkerwijs een inschatting. Snelheid en diepgang van het haalbaarheidsonderzoek zijn dan ook moeilijk te verzoenen. Beide trajecten gaan hier verschillend mee om:
 - Bij Jumpstarters toont de deskstudie dat in de eerste fase onmiddellijk ingezet wordt op een haalbaarheidsstudie, waardoor de haalbaarheidsinschatting sneller aan bod komt in het traject. Mogelijk kan dat uitdagingen omvatten om voldoende diepgang in de haalbaarheidsinschatting te garanderen.
 - Bij Labo daarentegen krijgen deelnemers de mogelijkheid om hun onderneming uit te testen binnen een activiteitencoöperatie. Dat suggereert dat het traject werkt met tot een stapsgewijs opgebouwd en sterk onderbouwd haalbaarheidsinzicht, dat echter pas op langere termijn tot stand komt.

Het inzicht in de haalbaarheid dat doorheen het voorbereidingstraject gecreëerd wordt, kan er ook toe leiden dat mensen beslissen om toch op zoek te gaan naar een job in loondienst. De uitvoerders van Labo en Jumpstarters geven aan dat zij ook een heroriëntatie naar een job in loondienst als een positieve uitkomst van een traject beschouwen.

- De trajecten helpen uiteraard om **zakelijke vaardigheden en inzicht** te versterken. Daarop zijn ze specifiek gericht. Via workshops en opleidingen rond o.a. opstartformaliteiten, financieringsmogelijkheden, marketing, netwerken, boekhouding, prospectie, wetgeving en belastingen, ... krijgen deelnemers de mogelijkheid om diverse aspecten eigen aan het opstarten van een zaak te versterken.
- De trajecten zetten in op het **versterken van ondernemerscompetenties**. De begeleiders in de trajecten stimuleren de deelnemers voornamelijk om zelfstandig en planmatig te werk te gaan en daarin door te zetten. Ook helpt de voorbereidingstijd en coaching om zich gesterkt te voelen in het wagen van een sprong, waardoor risicomijdende profielen toch stappen zetten.

Jumpstarters is specifiek relevant om in te spelen op vragen van anderstaligen:

- Eigen aan het Jumpstarters traject, is dat ook **anderstaligen** een traject kunnen volgen. Anderstaligen zijn een doelgroep die sowieso moeilijker toegang vinden tot de arbeidsmarkt als werknemer, en zijn daarom een belangrijke doelgroep om potentieel een transitie naar ondernemerschap te maken. Het is dan ook bijzonder relevant dat Jumpstarters een aanbod voor anderstaligen mogelijk maakt. Omgekeerd is het een knelpunt dat dit bij Labo niet mogelijk is, waarin het door de sterk collectieve insteek niet haalbaar is.

Labo is specifiek relevant om in te spelen op de nood aan experimenteerruimte en veiligheid:

- Specifiek voor het Labo-traject is de mogelijkheid om een ondernemerschapsidee **zonder veel risico 'uit te testen'** onder het ondernemingsnummer van de activiteitencoöperatie. Dit is bijzonder relevant voor mensen die onzeker en weinig risicobereid zijn en voor mensen die heel moeilijk kunnen inschatten wat ondernemen precies zal inhouden: of het financieel haalbaar is (cf. Diëgo de Dromende Doener, Pieter de Passiespringer), dan wel of het in termen van vereiste energie haalbaar is (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar). Daarbij biedt dit uittesten ook de kans om een idee nog voor de opstart bij te sturen en te optimaliseren.
- Ook **veiligheid** is zeer eigen aan het Labo traject. Het traject zet maximaal in op het creëren van een veilige omgeving, niet alleen door de veilige experimenteerruimte, maar ook door de werking in eenzelfde groep van peers die het traject van begin tot einde samen doorloopt. Ook geeft de langere duurtijd voor een deel van de deelnemers rust.

Andere noden in de voorbereidingsfase blijven beperkt of niet vervuld

Toch zijn er ook noden die opspelen in de voorbereidingsfase waarop Jumpstarters en Labo beperkt inspelen:

- **Beroeps- of sectorspecifieke coaching en ondersteuning.** Gezien de sectoren waarin men een zaak wil opstarten heel erg uiteenlopen, is het moeilijk om intern in beroeps- of sectorspecifiek advies te voorzien. Er wordt echter ook geen verbinding gemaakt met extern sectorspecifiek aanbod.
- **Begeleiding op maat van een individu en diens 'startpositie'.** De trajecten zijn in sterke mate collectief ingestoken. Voor velen blijkt het ook een meerwaarde om een traject

samen met peers te doorlopen. Anderen zouden echter meer gebaat zijn bij een volledig individueel traject. Daarbij komt dat het werken in groep beperkt toelaat om rekening te houden met de diverse snelheden en startposities van individuen in de groep. De collectieve sessies blijven voor een deel van de deelnemers dan ook te algemeen.

- **Mogelijkheid om voorbereiding te combineren met herstel.** Een andere nood die werd vastgesteld, maar waarop de regelgeving van de trajecten niet is afgestemd, is de mogelijkheid om de trajecten te combineren met herstel. Voor mensen met gezondheidsproblemen is het niet altijd mogelijk om zich voltijds te engageren voor het voorbereidingstraject, maar bevraagden van de doelgroep hebben wel het gevoel dat een dergelijk intensief engagement van hen wordt verwacht.
- **Mogelijkheid om voor te bereiden op een opstart in bijberoep.** De intentie om op te starten in hoofdberoep is een voorwaarde in het regelgevend kader van de trajecten om in te kunnen stromen. Er zijn echter diverse profielen voor wie het opstarten in bijberoep een meer wenselijke en haalbare optie is.
- **Financiële veiligheid tijdens de voorbereiding.** Deze nood wordt uiteraard deels vervuld: de deelnemers kunnen hun uitkering behouden voor zolang ze daar recht op hebben. Toch biedt dit niet altijd voldoende zekerheid. De werkloosheidsuitkering is degressief, waardoor bij sommigen de onzekerheid groeit of het financieel wel houdbaar blijft. Daarbij komt dat de werkloosheid intussen beperkt is in de tijd, waardoor de onzekerheid verder stijgt. Mensen met een ziekte-uitkering ervaren de grootste onzekerheid, die heel erg afhangt van de zekerheid en geruststelling die de adviserend arts biedt over het behouden van de uitkering. Het doorlopen van een voltijds traject kan immers gezien worden als een teken dat iemand in staat is om weer aan het werk te gaan.

4.2.1.3 Relevantie vanaf de opstartfase

Eenmaal de onderneming effectief opstart, voorzien Jumpstarters en Labo zelf beperkte ondersteuning

Vanaf de opstartfase laten Jumpstarters en Labo de deelnemers grotendeels los, m.u.v. de terugkomdagen die Jumpstarters soms organiseert. Echter, het beperkte succes van deze terugkomdagen weerspiegelt de beperkte nood aan collectieve nazorg. Individuele nazorg zou mogelijks meer relevant zijn. Zo blijkt er een duidelijke nood aan een “sparringpartner” voor de startende ondernemer, waarbij zorgen en twijfels afgetoetst kunnen worden.

Om de noden na de opstart te vervullen, is er een sterkere verbinding nodig met het bredere ondersteuningsaanbod t.a.v. ondernemers

Voor de meeste noden die opspelen vanaf de opstartfase, zoals financieel en zakelijk advies, contact met andere ondernemers en toegang tot financiering, zijn andere spelers aan zet: belangenorganisaties, advies- en netwerkinstellingen, ondernemersloketten en sociale secretariaten, kredietverleners, incubatoren/acceleratoren, boekhouders, private coaches, etc.

Uit de ervaringen van de doelgroep blijkt dat Jumpstarters en Labo eerder beperkt garanderen dat de verbinding met deze spelers gemaakt wordt. Doorheen het voorbereidingstraject is er wel aandacht voor het inzichtelijk maken van mogelijkheden, bv. op vlak van financiering, maar

er wordt tijdens het traject nog geen expliciete verbinding gemaakt met dit aanbod bijvoorbeeld door tijdens het traject infosessies van de aanbieders uit het bredere veld te voorzien. In het beste geval heeft de begeleiding er wel toe geleid dat een individu zich gesterkt voelt om zelf het gepast ondersteuningsaanbod te vinden.

De transitiepremie was relevant voor mensen met een beperkt eigen financieel vangnet, wat nu nog meer bepalend wordt voor de slaagkansen van de opstart

Sinds de afschaffing van de transitiepremie zijn de mogelijkheden om te voorzien in een financiële buffer ingeperkt. Voor niet-werkenden zonder eigen financiële reserves blijft de Springplankmaatregel het enige beschikbare vangnet, hoewel deze maatregel inhoudelijk vooral is ontworpen voor gebruik in de voorbereidingsfase en minder aansluit bij de noden bij effectieve opstart. Tegelijk blijft de toegang tot startkapitaal bijzonder moeilijk: banken tonen weinig bereidheid tot financiering en alternatieven zoals microkredieten gaan gepaard met hoge rentevoeten. Daarbij komt dat de Vlaamse Overheid beslist heeft om Impulskrediet, het microkrediet van Hefboom, stop te zetten.⁸⁷ Het eigen financieel vangnet wordt steeds bepalender voor de slaagkansen van een ondernemerschapstraject, wat de ongelijkheid in toegang tot ondernemerschap versterkt.

4.2.2 Relevantie voor de diverse profielen in de doelgroep

We kunnen lessen trekken over de mate waarin het ondersteuningsaanbod relevant is voor de diverse profielen binnen de doelgroep niet-werkenden die de stap naar ondernemerschap zetten of overwegen. We bespreken achtereenvolgens:

- De relevantie voor profielen met een afstand tot ondernemerschap;
- De relevantie voor mensen met gezondheidsproblemen;
- De relevantie voor zelfredzame profielen.

Voor profielen met een afstand tot ondernemerschap kunnen Jumpstarters en Labo zeer relevant zijn, maar is een snellere en scherpere afweging nodig van de haalbaarheid van ondernemerschap

Er is een groep van niet-werkenden die een zekere afstand heeft tot ondernemerschap. Dit kan zich uiten in een beperkt zelfvertrouwen en faalangst (cf. Kyan met Koudwatervrees), een beperkte vertrouwdheid met ondernemerschap (cf. Pieter de Passiespringer), of een sterk geïdealiseerd beeld van wat ondernemerschap inhoudt (cf. Diego de Dromende Doener).

Binnen deze groep bevinden zich profielen met een reëel ondernemerschapspotentieel, die beschikken over motivatie en relevante vaardigheden, maar die tegelijk op specifieke drempels botsen of onvoldoende bewegingskapitaal hebben om zelfstandig de stap te zetten. Zij tonen in hun eerdere loopbaan of in hun vrije tijd vaak vormen van ondernemingszin, maar hebben nood aan begeleiding om dit potentieel te vertalen naar een realistisch en haalbaar ondernemerschapproject. Voor deze profielen kunnen Jumpstarters en Labo een belangrijke

⁸⁷ <https://hefboom.be/financiering/impulskrediet/>

rol spelen in het versterken van zelfvertrouwen, het ontwikkelen van inzicht in ondernemerschap en het bieden van een veilige context om ideeën te toetsen.

Tegelijk is er binnen deze groep ook een subset van profielen voor wie ondersteuning cruciaal is om te vermijden dat zij terechtkomen in kwetsbaar ondernemerschap. Dit geldt in het bijzonder voor personen met beperkt ondernemerschapspotentieel die vertrekken vanuit een onvolledig of onrealistisch beeld van ondernemerschap. Zonder tijdige en kritische reflectie bestaat het risico dat zij een snelle, onvoldoende doordachte transitie maken, met beperkte slaagkansen en mogelijk een bijkomende negatieve loopbaanervaring. In deze gevallen is het essentieel dat het voorbereidingstraject niet alleen ondersteunend is, maar ook toelaat om relatief snel en duidelijk de haalbaarheid van ondernemerschap af te toetsen.

Beperkte relevantie van ondersteuningsaanbod voor de specifieke uitdagingen van mensen met gezondheidsproblemen

Voor niet-werkenden met een medische of psychische kwetsbaarheid, zoals personen met een chronische aandoening, een fysieke beperking of mentale gezondheidsproblemen (cf. Evelien de Evenwichtskunstenaar), blijkt de relevantie van Jumpstarters en Labo beperkt aan te sluiten bij hun specifieke situatie. Deze profielen kunnen ondernemerschap wel als perspectief zien, maar hun traject verloopt vaker gradueel en vereist doorgaans een opbouw die rekening houdt met herstel, draagkracht en onzekerheden in het functioneren.

In de praktijk sluit de opzet van Jumpstarters en Labo hier niet altijd op aan, omdat deelname gekoppeld is aan een intentie om door te groeien naar ondernemerschap in hoofdberoep en omdat de trajecten een intensief engagement van de deelnemer inhouden. Net deze voorwaarden vormen voor mensen met gezondheidsproblemen een belangrijke drempel: een voltijdse intensiteit is vaak niet haalbaar, en ook een opstart in hoofdberoep is in veel gevallen niet realistisch of wenselijk.

Voor zelfredzame profielen met een stevige basis aan ervaring en expertise zijn andere trajecten dan Jumpstarters en Labo mogelijks meer gepast

Een deel van de niet-werkenden die de stap naar ondernemerschap overweegt, beschikt over een stevige basis aan ervaring, expertise en professionele vaardigheden en is in belangrijke mate zelfredzaam in de transitie naar ondernemerschap (cf. Aïsha de Autonome Aanpakker). Deze profielen hebben vaak reeds een duidelijke ondernemersintentie, een concreet projectidee en relevante competenties opgebouwd in eerdere professionele trajecten.

Voor deze groep situeert de uitdaging zich eerder in een efficiënte en doelgerichte voorbereiding op de effectieve opstart. In die context sluit het generieke advies-, opleidings- en prestartersaanbod in veel gevallen beter aan bij hun noden. Dit aanbod laat toe om sneller en meer gefocust te werken aan zakelijke en praktische aspecten van het ondernemerschap.

Hiervoor is echter een bredere toeleiding nodig. In de praktijk wordt dit generieke aanbod immers beperkt meegenomen in de oriëntering door gespecialiseerde ondernemerschapsconsulenten van VDAB, die vooral toeleiden naar Start me up, Start!, Jumpstarters en Labo. Hierdoor bestaat het risico dat zelfredzame profielen terechtkomen in voorbereidingstrajecten die qua duurtijd en inhoud minder afgestemd zijn op hun startpositie.

Dit kan leiden tot langere trajecten dan nodig en tot deelname aan collectieve sessies waarin de heterogeniteit van de groep maakt dat de toegevoegde waarde voor deze profielen beperkt blijft.

4.3 Coherentie van het instrumentarium

Coherentie met het bredere ondersteunings- en begeleidingsaanbod is cruciaal om de transitie naar zelfstandig ondernemerschap optimaal te faciliteren. Echter, zoals blijkt uit voorgaande paragrafen, wordt de verbinding tussen alle intermediaire actoren die betrokken zijn in een transitie naar ondernemerschap, nog onvoldoende gemaakt. Dit ligt niet alleen aan een gebrek aan energie of aandacht om deze verbinding te maken. Er is ook een gebrek aan coherentie in het instrumentarium als noodzakelijke randvoorwaarde voor een goede verbinding.

4.3.1 Coherentie in het volledige ondersteunings- en begeleidingsveld

Het volledige ondersteunings- en begeleidingsveld is versnipperd en onvoldoende gestroomlijnd

De mapping van het instrumentarium toont een sterk versnipperd begeleidings- en ondersteuningsaanbod waarin onvoldoende stroomlijning zit. Het ondersteuningsaanbod dat gericht is op het opstarten van een onderneming, is enorm uitgebreid en is gediversifieerd in karakter en format – aansluitend op de grote diversiteit in noden: privaat of publiek, opleiding of praktisch traject, collectief of individueel, generiek of doelgroepspecifiek, thematisch breed of toegepitst, lang of kort, gratis of betalend, etc. Naast inhoudelijke voorbereidingstrajecten, zijn er ook financiële steunmaatregelen, zowel m.b.t. behoud van uitkering (Springplank en behoud van uitkering tijdens Jumpstarters en Labo) als m.b.t. opstartfaciliteiten (zoals tot voor kort de transitiepremie) en opstartkredieten.

Deze versnippering draagt bij aan een gebrekkige oriëntatie van individuen tot het meest gepaste ondersteuningsaanbod. Begeleiders en bemiddelaars kunnen zelf met moeite het overzicht en voeling bewaren over het ondersteuningsaanbod, waardoor zij ook moeilijk de meest gepaste match tussen individuele noden en ondersteuningstraject kunnen maken. Uiteraard is het dan voor een individu zelf ook zeer uitdagend om de weg te vinden naar het meest geschikte aanbod.

Daarbij komt dat er voor de doelgroep niet-werkenden geen enkele duidelijke regisseur is die de flow van het volledige transitietraject bewaakt. Een individu komt met diverse intermediaire organisaties in contact, maar de aansluiting tussen (het aanbod van) de diverse actoren is niet gegarandeerd. Dit resulteert in situaties waarin Springplank bijvoorbeeld wordt ingezet ná een Labo-traject of zónder enige inhoudelijke begeleiding, in begeleiding die naast elkaar loopt (bv. begeleiding bij een starterskredietverlener als Hefboom en begeleiding van een prestarterstraject), of begeleiding die te laat wordt opgestart om voldoende zekerheid te hebben over het behoud van een voldoende leefbare uitkering.

4.3.2 Coherentie van Jumpstarters en Labo

Jumpstarters en Labo onderscheiden zich op verschillende vlakken van het generieke aanbod aan prestartertrajecten

Jumpstarters en Labo onderscheiden zich wel degelijk van het generieke aanbod aan prestartertrajecten. Het onderscheid zien we in volgende aspecten, die ook specifiek inspelen op de noden van heel wat profielen in de doelgroep niet-werkenden:

- Een eerste duidelijk verschil, is dat Jumpstarters en Labo voor niet-werkenden gratis zijn. Er is in tegenstelling tot generieke prestartertrajecten (die ook gesubsidieerd zijn), geen enkele instapkost.
- Een tweede duidelijk verschil, is dat de trajecten een langere looptijd hebben dan generieke prestartertrajecten. Dit creëert meer ruimte voor persoonlijke ontwikkeling alsook voor het uitwerken van het ondernemerschapsidee. Mensen wiens idee nog heel erg abstract is, hebben meer tijd om het uit te werken.
- Ten derde is er binnen beide trajecten expliciet aandacht en ruimte voor het (her)opbouwen van zelfvertrouwen en het verwerken van eerdere negatieve ervaringen.

Een duidelijk onderscheidend kenmerk van het Labotraject is de ruimte die gecreëerd wordt om een onderneming uit te testen in een veilige setting, onder het ondernemingsnummer van de activiteitencoöperatie. Een duidelijk onderscheidend kenmerk van Jumpstarters is dat zij een aanbod voor anderstaligen hebben uitgerold.

Maar op andere aspecten is de positionering onvoldoende duidelijk

Op een aantal vlakken is de positionering van Labo en Jumpstarters ten aanzien van andere trajecten niet duidelijk afgebakend. Er zijn dan ook -logischerwijs- gelijkenissen tussen Jumpstarters en Labo en andere trajecten:

- De combinatie van een collectieve (workshop-)aanpak en een beschikbare coach is niet uniek aan Labo en Jumpstarters.
- De haalbaarheidsfase en realisatiefase in Jumpstarters leunen aan bij de klassieke prestartertrajecten.
- Ook in Labo worden diverse workshops georganiseerd die inzetten op gelijkaardige thema's van ondernemerschap als de andere erkende prestartertrajecten.

Deze inhoudelijke gelijkenissen maken het moeilijker voor het bredere veld om het onderscheid tussen Labo en Jumpstarters, zowel onderling als t.o.v. andere trajecten, goed te vatten, wat soms zorgt voor een toeleiding van deelnemers naar een aanbod dat niet het meest geschikt is.

4.3.3 Coherentie op en tussen beleidsniveau(s)

Jumpstarters en Labo zijn nog niet voldoende afgestemd op de beperking van de werkloosheidsuitkering in de tijd

In het kader van de beperking van de werkloosheidsuitkering komt een langere begeleiding van de kandidaat-ondernemers in het gedrang, voor mensen waarvoor het behoud van de

uitkering cruciaal is om rond te kunnen komen. De looptijd van Jumpstarters en Labo is hier nog niet voldoende op afgestemd.

Federale Springplankmaatregel onvoldoende coherent met Vlaamse instrumentarium

Er is onvoldoende coherentie tussen de federale Springplankmaatregel en het Vlaamse instrumentarium zoals het Labo-traject en de (inmiddels stopgezette) transitiepremie. De maatregelen kunnen achtereenvolgens worden ingezet, wat in de praktijk leidt tot opeenvolgende ondersteuningsmaatregelen die de doorstroom naar zelfstandige activiteit kunnen vertragen en mogelijk zelfs retentie-effecten of inefficiënt gebruik van publieke middelen in de hand werken.

Groeimarge voor coherentie op Vlaams niveau

Door de samenvoeging van de beleidsdomeinen Werk & Sociale Economie (WSE) en Economie, Wetenschap en Innovatie (EWI) vallen arbeidsmarkttoeleiding en ondernemerschap nu onder eenzelfde departement. VLAIO is verantwoordelijk voor ondernemerschap, maar de expertise rond kwetsbare doelgroepen ligt traditioneel bij WSE en sluit minder aan bij de werking van VLAIO. Gezien de overlap in verantwoordelijkheden wanneer het gaat over de activering van niet-werkenden naar ondernemerschap, is een meer structurele samenwerking tussen het domein WSE en VLAIO wenselijk. Afstemming gebeurt nu vooral ad hoc en er bestaat geen structureel overleg rond ondernemerschap voor niet-werkenden. Ook tussen VDAB en VLAIO is er ruimte voor betere afstemming. VLAIO-medewerkers zijn niet altijd vertrouwd met het VDAB-aanbod en omgekeerd. Ook overleg is eerder georganiseerd in het kader van bepaalde projecten of contracten, eerder dan structureel verankerd.

5 AANBEVELINGEN

Dit laatste hoofdstuk gaat in op de aanbevelingen die we op basis van het onderzoek formuleren. We formuleren aanbevelingen t.a.v. volgende actoren:

- Het Vlaams beleid
- VDAB en VLAIO
- De uitvoerders van Jumpstarters en Labo

5.1 Aanbevelingen t.a.v. het Vlaams beleid

We formuleren onderstaande aanbevelingen voor het Vlaams beleid, waarbij aanbeveling 6 en 7 ook specifiek de medewerking van het federaal beleid vereisen.

1. Maak een expliciete beleidskeuze over ondernemerschap als activeringspiste

Een eerste en fundamentele aanbeveling betreft het expliciet vastleggen van de beleidsdoelstelling inzake ondernemerschap als activeringspiste voor niet-werkenden. Dit zou het instrumentarium van WSE versterken. Een duidelijke en gedeelde visie is noodzakelijk om richting te geven aan de betrokken agentschappen en uitvoerende actoren, en om te voorkomen dat ondernemerschap een marginale of vrijblijvende plaats inneemt binnen het activeringsbeleid. Indien de Vlaamse overheid ondernemerschap daadwerkelijk wil erkennen als een volwaardige activeringspiste, vergt dit een expliciete beleidskeuze, vertaald in concrete doelstellingen, prioriteiten en duidelijke verwachtingen ten aanzien van de betrokken agentschappen.

In deze duidelijke beleidskeuze is ook aandacht nodig voor de doelgroep van mensen met gezondheidsproblemen. Deze doelgroep kent specifieke en vaak grote uitdagingen in een transitie naar ondernemerschap. Toch kan ondernemerschap een zeer interessante activeringspiste zijn voor een deel van de grote groep langdurig zieken in Vlaanderen, die hun plek op de arbeidsmarkt als werknemer niet (meer) vinden: het activeringspotentieel is niet te miskennen. Een zelfstandige activiteit kan toelaten dat de beroepsactiviteit nauw wordt afgestemd op de individuele mogelijkheden, noden en voorkeuren. Indien het beleid deze piste toegankelijk wil maken voor de doelgroep langdurig zieken, vereist dit wel een doordachte herziening van het ondersteuningsaanbod doorheen de gehele transitie naar ondernemerschap. Momenteel sluit dat aanbod onvoldoende aan op de specifieke situatie van mensen met gezondheidsproblemen.

2. Bepaal een duidelijke positionering van het WSE instrumentarium

Het is belangrijk dat er een duidelijke en transparante positionering van het WSE-instrumentarium wordt bepaald, in lijn met de beleidsvisie. Daarbij is een helder onderscheid met het bredere en meer generieke VLAIO-aanbod van erkende prestarterstrajecten en opleidingen nodig. Dit garandeert enerzijds een betere matching tussen het individu en het meest gepaste ondersteuningsaanbod, en maakt anderzijds een sterkere samenwerking tussen het WSE-instrumentarium en het bredere VLAIO-aanbod mogelijk.

Om deze positionering te verduidelijken, is een expliciete afbakening van de toegevoegde waarde en het onderscheidend karakter van de -al dan niet bijgestuurde- Jumpstarters en Labo-trajecten nodig. De 'USP' (*Unique Selling Proposition*) van het WSE-instrumentarium dient te worden bepaald. Het Vlaams beleid zou het kader waarbinnen deze USP zich situeert, duidelijk moeten expliciteren. Uit het onderzoek komt naar voor dat er bij een deel van de doelgroep niet-werkenden een duidelijk onderscheidende nood is aan een ondersteuning die:

- Expliciet aandacht heeft voor het opbouwen of herstellen van het zelfvertrouwen, de bredere levenscontext van een individu meeneemt en een emotioneel veilige context creëert;
- In geval van gezondheidsproblemen, rekening kan houden met de gezondheidsproblematiek van een individu;
- De mogelijkheid biedt om uit te testen of ondernemerschap financieel, maar ook praktisch en emotioneel haalbaar is;
- Toelaat om anderstaligen en nieuwkomers in België te begeleiden;
- Kan tijdig heroriënteren naar een traject richting een job in loondienst indien ondernemerschap onhaalbaar blijkt.

Deze onderscheidende noden zouden de contouren kunnen bepalen van het onderscheidend karakter van het WSE-instrumentarium t.o.v. het bredere, generieke Juaanbod.

3. Maak de instapkost overheen alle prestarterstrajecten voor niet-werkenden gelijk

Hoewel wordt gepleit voor een duidelijk onderscheidend karakter van Jumpstarters en Labo ten opzichte van het bredere prestartersaanbod, is het aangewezen om de toegang tot het volledige aanbod aan erkende prestarterstrajecten wel gelijk te trekken. De kostprijs kan immers de keuze voor een traject bepalen en op dit moment de keuze voor instap in trajecten van het generieke aanbod uitsluiten, terwijl deze qua duurtijd, thematische focus of methodiek in bepaalde gevallen beter kunnen aansluiten bij de individuele noden. Om te vermijden dat financiële drempels de trajectkeuze bepalen, stellen we voor dat er voor niet-werkenden een gelijke, lagere instapkost voor alle prestarterstrajecten, en niet uitsluitend voor Jumpstarters en Labo, wordt gerekend. Dit kan bijvoorbeeld worden gerealiseerd door een terugbetaling van de inschrijvingskost bij betalende erkende trajecten door VDAB. Er kan worden overwogen om de instapkosten voor alle prestarterstrajecten voor niet-werkenden volledig weg te nemen. Zelfs een lage instapkost kan voor mensen in een kwetsbare en onzekere positie immers een aanzienlijke drempel vormen. Tegelijk kan het hanteren van een beperkte instapkost fungeren als signaal van het engagement dat van de deelnemers wordt verwacht.

4. Verduidelijk rolverdeling in de transitie naar ondernemerschap

Een duidelijke afbakening van rollen, verantwoordelijkheden en samenwerkingsafspraken tussen de betrokken intermediaire actoren is noodzakelijk om de transitie van niet-werkenden naar ondernemerschap coherenter en effectiever te organiseren. Vandaag is het onvoldoende helder wie verantwoordelijk is voor welke doelgroep, in welke fase van de transitie, en hoe de samenwerking en doorverwijzing tussen de beleidsdomeinen Werk en Economie – in het bijzonder tussen VDAB en VLAIO – structureel moet verlopen. Deze onduidelijkheid leidt tot

versnippering, suboptimale toeleiding en gemiste kansen voor niet-werkenden met ondernemerschapspotentieel.

5. *Organiseer duidelijke regie over de transitie naar ondernemerschap*

Daarbovenop ontbreekt een duidelijke regisseur die de transitie naar ondernemerschap op systeemniveau bewaakt en coördineert. Op individueel trajectniveau is een regisseur niet nodig: de startende ondernemer is regisseur over zijn eigen traject. Echter, op systeemniveau is een regisseur wel aan de orde: er is momenteel geen actor die overkoepelend zicht heeft op de volledige flow van bewustwording en oriëntering tot voorbereiding en opstart, en die erop toeziet dat de verschillende betrokken organisaties en instrumenten structureel op elkaar aansluiten. Hierdoor worden potentiële kandidaten niet systematisch bereikt, hebben kandidaten niet altijd toegang tot juiste informatie, gaan toeleidingskansen verloren, en vinden niet-werkenden na de voorbereidingsfase niet altijd voldoende aansluiting bij het VLAIO aanbod.

Deze regierol zou door VDAB kunnen worden opgenomen, op voorwaarde dat het zich expliciet en structureel positioneert als een actor die niet alleen activeert richting tewerkstelling als werknemer, maar ook richting ondernemerschap, in nauwe samenwerking met VLAIO en andere relevante partners. Voor de invulling van deze rol dienen binnen VDAB voldoende middelen en capaciteit te worden voorzien.

6. *Versterk het activeringsbeleid richting ondernemerschap met een aangepast kader voor mensen met gezondheidsproblemen*

Indien mensen met gezondheidsproblemen expliciet worden opgenomen als doelgroep binnen het activeringsbeleid richting ondernemerschap, is een samenhangend en aangepast beleidskader noodzakelijk.

Op Vlaams niveau ligt een hefboom in het aanpassen van het ondersteuningsaanbod zodat ondernemerschap deeltijds kan worden verkend. Concreet impliceert dit dat voorbereidingstrajecten niet exclusief gekoppeld worden aan een voltijds engagement of een intentie tot opstart in hoofdberoep. Trajecten moeten ruimte laten voor een graduele opbouw, afgestemd op de belastbaarheid van de persoon, en combineerbaar zijn met herstel.

Voor mensen met gezondheidsproblemen zou de intensiteit van een voorbereidingstraject moeten worden afgestemd op de belastbaarheid van het individu. Op basis van een onderbouwde inschatting in afstemming met de adviserend arts kan worden bepaald in welke mate iemand een traject deeltijds kan volgen, met behoud van uitkering. Vanaf de effectieve opstart kan individueel maatwerk voor zelfstandigen vervolgens worden ingezet om rekening te houden met een lagere of fluctuerende productiviteit als gevolg van ziekte of gezondheidsbeperkingen.

Wanneer ondernemerschap wordt gecombineerd met een gezondheidsproblematiek, vergt dit specifieke expertise met betrekking tot een passende trajectopbouw, haalbare engagementen, de implicaties van gemaakte keuzes voor de ziekte-uitkering, en de inzet van ondersteuningsmaatregelen zoals individueel maatwerk. In dat kader kan Vlaanderen expliciet de rol van het team van gespecialiseerde ondernemerschapsconsulenten bij GTB uitbreiden

naar gespecialiseerde ondersteuning in de combinatie van ondernemerschap en gezondheidsproblematieken. Deze profielen kunnen ondernemerschapsconsulenten en aanbieders van prestarterstrajecten ondersteunen bij de beoordeling, vormgeving en opvolging van maatwerktrajecten.

Daarnaast is een gezamenlijke Vlaamse-federale inzet nodig op heldere informatievoorziening. Dit kan via een gedeeld beslis- en infokader met uitgewerkte scenario's, waarin voor verschillende gezondheidssituaties en ondernemerschapsvormen duidelijk wordt gemaakt wat kan en wat niet, welke stappen gezet moeten worden en welke instanties betrokken zijn. Dit kader moet actief worden gedeeld met alle relevante eerstelijnsactoren, waaronder VDAB, GTB, tenderpartners, loopbaancoaches, ziekenfondsen, en OCMW's.

7. Ga in gesprek met het federale beleidsniveau een meer coherente inzet van de Springplankmaatregel

Op federaal niveau verdient de Springplankmaatregel bijzondere aandacht. Springplank is niet voor alle profielen geschikt en vergt een zorgvuldige afweging van wanneer en voor wie deze maatregel gepast is, zeker voor personen met gezondheidsproblemen. Het kan tot preciaire situaties leiden, gezien de uitkering 18 maanden na de opstart van Springplank stopt. Het gebruik van Springplank zou steeds gekoppeld moeten worden aan inhoudelijke begeleiding en een realistische haalbaarheidsinschatting. Om dit te garanderen, is structurele informatie-uitwisseling nodig tussen RVA en VDAB, waarbij het *overwegen* van Springplank automatisch aanleiding geeft tot een warme doorverwijzing naar de gespecialiseerde ondernemerschapsconsulenten van VDAB of GTB.

8. Zorg voor toegankelijke alternatieve financieringshefbomen voor startend ondernemerschap

De stopzetting van de transitiepremie en de impuls kredieten vanaf 1 januari 2026 kan een aanzienlijk knelpunt vormen voor de toegankelijkheid van trajecten naar ondernemerschap. Springplank zou in theorie gezien kunnen worden als een alternatief voor de weggevalle Transitiepremie, maar vangt het hiaat in de praktijk slechts beperkt op: door de strikte voorwaarden omtrent de toegelaten inkomsten, creëert Springplank veel onzekerheid over mogelijke liquiditeitsproblemen indien een terugbetaling verwacht wordt. Wanneer enkel personen met een eigen financiële buffer in staat zijn om de transitie te maken, dreigt ondernemerschap als activeringspiste exclusief te worden. In dat licht is een expliciete verduidelijking noodzakelijk van welke alternatieve financiële hefbomen voor de beoogde doelgroep haalbaar en toegankelijk zijn.

5.2 Aanbevelingen t.a.v. VDAB en VLAIO

We formuleren aanbevelingen voor de overheidsagentschappen VDAB (aanbeveling 1 t.e.m. 5), VLAIO (aanbeveling 6) en de beide samen (aanbevelingen 7 en 8). Voor een deel zijn deze aanbevelingen een operationele doorvertaling van de aanbevelingen gericht op het Vlaams beleid.

5.2.1 VDAB

1. Maak van ondernemerschap een volwaardige activeringspiste

Indien het Vlaams beleid een expliciete beleidskeuze maakt inzake ondernemerschap als activeringspiste voor niet-werkenden, dan dient deze piste ook binnen VDAB een volwaardige plaats te krijgen. Ondernemerschap wordt vandaag nog te weinig systematisch beschouwd als een volwaardig activeringspad binnen de dienstverlening van VDAB. Een eerste aanbeveling is daarom om ondernemerschap expliciet en consistent te integreren in bemiddelings- en begeleidingsgesprekken met niet-werkenden. Daarvoor is bewustmaking en professionalisering van de algemene VDAB- en GTB-bemiddelaars nodig, zowel over ondernemerschap als activeringspiste als over de mogelijkheden op vlak van ondersteuning. Ook zou een structurele “ondernemerschapscheck” in de standaard bemiddelingsprocessen kunnen worden geïntegreerd.

2. Versterk de interne en externe bekendheid van het ondernemerschapsteam van VDAB en GTB

Het team van gespecialiseerde ondernemerschapsconsulenten binnen VDAB kan worden versterkt door in te zetten op een grotere interne en externe bekendheid en herkenbaarheid. Enerzijds gaat het om interne bekendheid bij algemene VDAB- en GTB-bemiddelaars. Niet alle bemiddelaars zijn voldoende vertrouwd met het bestaan, de rol en de expertise van de ondernemerschapsconsulenten, wat kan leiden tot gemiste doorverwijzingen of een te late verkenning van ondernemerschap als mogelijke piste. Gerichte interne communicatie, duidelijke doorverwijsafspraken en een heldere afbakening van rollen kunnen bijdragen aan een meer consistente inzet van het team.

Daarnaast is er nood aan sensibilisering en bekendmaking bij externe partners. Tenderpartners, loopbaancoaches, outplacementpartners, trajectbegeleiders van OCMW's en adviserend artsen van ziekenfondsen spelen vaak een sleutelrol in de begeleiding van niet-werkenden, maar herkennen ondernemerschap niet altijd als een relevante piste. Het is belangrijk dat deze actoren worden gesensibiliseerd over het bespreken van ondernemerschap als mogelijke loopbaanstap, en dat zij weten dat er binnen VDAB en GTB gespecialiseerde consulenten beschikbaar zijn om deze piste samen met het individu verder te verkennen. Het is aangewezen dat het ondernemerschapsteam van VDAB en GTB de ruimte krijgen om hier actief mee naar buiten te komen.

3. Garandeer een toeleiding op maat door de toeleiding naar opleidings- en ondersteuningstrajecten te verbreden naar het volledige aanbod aan opleidingen en prestartertrajecten

Het team van ondernemersconsulenten bij VDAB en GTB bevelen we aan om meer verbinding te maken met het gehele aanbod aan begeleiding van prestarters. Het is aangewezen om de toeleiding naar een ondersteuningsaanbod niet te beperken tot het WSE-instrumentarium of tot het Labo-traject. Een brede benadering is nodig, waarbij systematisch wordt gekeken naar het meest gepaste aanbod in functie van het profiel en de noden van de betrokkene. Voor meer zelfredzame profielen met een stevige basis aan expertise, ervaring en netwerk kan het meer generieke prestartersaanbod van VLAIO-partners beter aansluiten.

4. Neem een regierol op over de transitie van niet-werken naar ondernemerschap

Indien het Vlaams beleid de regierol over de transitie naar ondernemerschap voor niet-werkenden toewijst aan VDAB, dan vereist dit dat VDAB deze rol expliciet opneemt, operationaliseert en herkenbaar maakt voor partners en doelgroep. De regierol houdt minimaal het volgende in:

- Het ondernemerschapsteam van VDAB en GTB moet expliciet functioneren en geprofileerd worden als een duidelijk en laagdrempelig aanspreek- en informatiepunt voor niet-werkenden die ondernemerschap overwegen. Het is zowel voor intermediaire instanties als voor de doelgroep zelf momenteel onvoldoende duidelijk bij wie ze terecht kunnen met vragen over de haalbaarheid van ondernemerschap, de geldende regelgeving en het beschikbare begeleidingsaanbod.
- Toezien op een coherent ondersteuningsaanbod doorheen de gehele transitie van niet-werken naar ondernemerschap, door:
 - Verbinding te maken met het algemeen begeleidings- als bemiddelingsaanbod die in de bewustwording- en oriënteringsfase in contact staan met niet-werkenden, en een coherente doorstroom naar het ondernemerschapsteam te voorzien (cf. supra);
 - Bij de uitvoerders van prestartertrajecten en opleidingen in de voorbereidingsfase te sturen op toeleiding en/of warme overdracht naar VLAIO en het bredere ondersteuningsveld t.a.v. ondernemers.

5. Erken het belang van het ondernemerschapsteam van VDAB en GTB om van ondernemerschap een succesvolle activeringspiste te maken

Om ondernemerschap een volwaardige plaats te geven binnen het activeringsbeleid, vormt het ondernemerschapsteam van VDAB en GTB een cruciale schakel. Om de bovenstaande aanbevelingen te realiseren en de activeringspiste richting ondernemerschap verder te professionaliseren, is een gerichte versterking van dit team noodzakelijk. Daarom bevelen we aan om zowel de capaciteit uit te breiden als blijvend te investeren in de verdere expertise-opbouw via opleiding en professionele ontwikkeling.

5.2.2 VLAIO

6. Maak informatie over ondersteuning bij ondernemerschap overzichtelijk en toegankelijk voor starters met een kwetsbaar profiel

Voor VLAIO ligt een belangrijke hefboom in het overzichtelijker en begrijpelijker maken van het bestaande aanbod voor starters met een kwetsbaar profiel. Enerzijds gaat dat over aanbod dat zich situeert in de voorbereidingsfase van de opstart als ondernemer. Het huidige overzicht van prestarterstrajecten en opleidingen kan verder worden uitgebouwd tot een echte keuzehulp, die niet louter een opsomming van opties biedt, maar ook richting geeft. Zo zouden volgende variabelen richting kunnen geven aan de keuze voor een gepast ondersteuningsaanbod: kostprijs, minimale en maximale duurtijd, thematiek, methodiek (begeleiding en/of opleiding), collectieve of individuele begeleiding of een combinatie van beide, geschikt voor mensen die zich slechts deeltijds kunnen engageren, uitsluitend gericht op mensen die niet-werkend zijn, en geschikt voor anderstaligen.

Anderzijds kan ook de toegankelijkheid van het ondersteuningsaanbod na de opstart van een onderneming voor de doelgroep van niet-werkenden worden versterkt. Uit het onderzoek blijkt dat niet-werkenden die de transitie naar ondernemerschap maken, soms nog beperkt hun weg vinden naar de beschikbare ondersteuning op vlak van ondernemersnetwerken, financieel en zakelijk advies, verdere professionalisering, opschaling, etc. Een duidelijk overzicht van het post-start aanbod dat relevant is voor deze doelgroep kan hierbij helpen. Voorts kunnen VLAIO-partners actief gestimuleerd worden om verbinding te maken met het ondernemerschapsteam van VDAB, alsook de uitvoerders en deelnemers van de Jumpstarters- en Labo-trajecten. Door hun aanbod expliciet bekend te maken binnen deze trajecten kan de continuïteit in begeleiding worden versterkt.

5.2.3 VDAB en VLAIO

7. Versterk de samenwerking tussen VDAB en VLAIO om zowel de activering als het ondernemerschap in Vlaanderen te versterken

Een verder versterkte en structurele samenwerking tussen VDAB en VLAIO is essentieel om ondernemerschap als activeringspiste voor niet-werkenden coherent en geloofwaardig vorm te geven. VDAB kan hierbij optreden als regisseur van de trajecten voor niet-werkenden (cf. supra), maar VLAIO behoudt uiteraard zijn rol als gespecialiseerd ondernemerschapsagentschap. Een versterkte samenwerking vraagt om een gedeelde visie op doelgroepen en trajectlogica en daarop afgestemde processen. Dit kan gaan om bijvoorbeeld:

- Een helder doorverwijzings- en opvolgproces van VDAB of GTB naar VLAIO-prestarters of opleidingsaanbod;
- Een aanpak rond sensibilisering van VLAIO via kanalen van VDAB en partners (met een goed bereik bij niet-werkenden);
- Infosessies van VLAIO en/of partners in het VLAIO-netwerk binnen de WSE-prestarterstrajecten;
- Een aanpak rond doorverwijzing van deelnemers WSE-prestarterstrajecten naar breder VLAIO-aanbod vanaf de opstart.

8. *Zorg voor passend sturingskader voor het instrumentarium specifiek gericht op niet-werkenden die ondernemerschap verkennen*

In samenspraak met het departement WEWIS dienen VDAB en VLAIO een inhoudelijk en financieel kader bij te sturen voor een ondersteuningsaanbod dat expliciet rekening houdt met de specifieke noden van de doelgroep niet-werkenden en binnen het kader van de Vlaamse beleid past. We stellen voor om in het bestek en de regelgeving voor een (eventueel bijgestuurd, cf. aanbevelingen hieronder) Jumpstarters- en Labo-traject te sturen op:

- Een doorgedreven screening en intake voor de effectieve opstart van een traject, eventueel in samenwerking met de ondernemerschapsconsulent van VDAB of GTB, die garandeert dat alleen trajecten worden opgestart:
 - voor wie een traject naar ondernemerschap wenselijk is;
 - voor wie het (eventueel bijgestuurde) Jumpstarters- of Labotraject het meest gepast is;
 - voor mensen met potentieel voor een succesvolle opstart, binnen de beschikbare tijd.
- Trajecten die “zo lang als nodig en zo kort als mogelijk” zijn en volgende mogelijke positieve trajectuitkomsten hebben:
 - een succesvolle opstart van een leefbare onderneming (uitkomst = opstart onderneming waarvoor een positief haalbaarheidsadvies werd gegeven)
 - een stopzetting omwille van een activering in loondienst met eventuele opstart in bijberoep (uitkomst = job in loondienst of job in loondienst met opstart in bijberoep)
 - een heroriëntering naar een traject naar een job in loondienst omdat een ondernemersidee onhaalbaar blijkt of omdat deze loopbaanstap meer gepast is voor het individu (uitkomst = heroriëntatie naar VDAB- of GTB-bemiddelaar die oordeelt dat individu door deelname aan het traject meer inzicht heeft gekregen in jobdoelwit en/of meer motivatie heeft ontwikkeld om een job in loondienst te vinden).

Door deze drie uitkomsten expliciet te erkennen en waarderen als een positieve trajectuitkomst positief in de KPI's, wordt beter gegarandeerd dat mensen in de uitkomst terechtkomen die het best aansluit bij hun noden en context én dat trajecten waarbij een succesvolle opstart in ondernemerschap onhaalbaar blijkt, niet langer duren dan nodig.

- Trajecten die voor ieder individu op maat worden ingevuld en dus gediversifieerd zijn op basis van de individuele noden;
- Maximale samenwerking met het bredere ondersteuningsveld, inclusief het meer generieke opleidings- en begeleidingsaanbod en sectorspecifiek aanbod, in de voorbereidingstrajecten;
- Maximale toeleiding naar het gepaste ondersteuningsaanbod na afloop van de trajecten (bv. op vlak van financiering, ondernemersnetwerken, zakelijk advies, etc.), door tijdens de trajecten expliciete kennismakingsmomenten en/of infosessies rond dit aanbod te voorzien;
- Bekendmaking van het aanbod bij het algemene begeleidings- en bemiddelingsaanbod – in samenwerking met het ondernemerschapsteam van VDAB;

- Een doorgedreven kwaliteitswerking, gebaseerd op een meer uitgebreide monitoring van de kenmerken en noden van de doelgroep, de sectoren waarin men wil ondernemen, de invulling van de trajecten, de waardering van de verschillende aspecten van de trajecten, en de bereikte resultaten.

5.3 Aanbevelingen t.a.v. de aanbieders van Jumpstarters en Labo

We formuleren tot slot aanbevelingen voor de aanbieders van Jumpstarters en Labo, die uiteraard samenhangen met het sturingskader dat uitgewerkt wordt door het departement WEWIS, VDAB en VLAIO (cf. aanbeveling 8 in paragraaf 5.2.3).

1. Organiseer een grondige screening en intake

Voorzie in een doorgedreven screening en intake, eventueel in samenwerking met de ondernemersconsulent van VDAB of GTB, die garandeert dat alleen trajecten worden opgestart:

- voor wie een traject naar ondernemerschap wenselijk is;
- voor wie het Jumpstarters- of Labotraject het meest gepast is (evt. bijgestuurd, cf. infra);
- voor mensen met potentieel voor een succesvolle opstart, binnen de beschikbare tijd.

Indien een ander ondersteuningsaanbod voor startende ondernemers meer gepast is, moet het individu doorverwezen worden. Indien de opstart als zelfstandige na deze eerste screening reeds als onhaalbaar wordt ingeschat, moet het individu geheroriënteerd worden naar een passend traject richting een tewerkstelling als werknemer.

Indien aan bovenstaande drie voorwaarden voldaan is, kan een traject opgestart worden. Op basis van de doorgedreven intake kan een traject op maat worden uitgestippeld (met flexibiliteit om gaandeweg bij te sturen).

2. Maximaliseer de relevantie via een flexibel en modulair ondersteuningstraject

Om de relevantie van Jumpstarters en Labo voor diverse profielen te vergroten, kan het aangewezen zijn om het strikte onderscheid tussen beiden te doorbreken en te groeien naar een flexibel en modulair ondersteuningstraject. Niet alle deelnemers vertrekken immers vanuit dezelfde startpositie, beschikken over dezelfde competenties of hebben dezelfde beschikbare tijd, zeker in een context waarin werkloosheidsuitkeringen in de tijd begrensd zijn. Een uniforme trajectlogica dreigt daardoor onvoldoende aan te sluiten bij de diversiteit aan noden en mogelijkheden binnen de doelgroep.

Op basis van een doorgedreven intake kan een modulair traject worden samengesteld, waarbij deelnemers in overleg met hun begeleiders toegang krijgen tot die ondersteuningscomponenten die op dat moment het meest relevant zijn. Een vaste kern van elk traject bestaat uit het uitwerken van een ondernemersplan en een haalbaarheidsstudie, waarbij evenwel ruimte kan worden gelaten voor differentiatie in de methoden en intensiteit waarmee deze worden opgebouwd. Aanvullend kan het traject bestaan uit volgende modules:

- Individuele coaching (in lichte of intensieve vorm)

- Lerend netwerk of interviewsessies met peers
- Begeleiding of opleiding rond specifieke aspecten van ondernemerschap, zoals financiële, juridische of commerciële vraagstukken
- Sectorspecifieke module, uitgevoerd door of in samenwerking met een partnerorganisatie (bv. van Horeca Vlaanderen, Flanders DC, imec, Agoria, Cultuurloket, ...)
- Versterken van competenties om ondernemend vermogen en zelfsturing verder te ontwikkelen (bv. planmatig en doelgericht werken, omgaan met risico, reflectief en lerend handelen)
- Testfase binnen een activiteitencoöperatie
- Nazorg in de eerste fase na de opstart, via terugkomsessies bij de coach die als sparringspartner optreedt

Specifieke aandacht is daarbij nodig voor anderstalige deelnemers, door te waarborgen dat coaching en modules beschikbaar zijn in een toegankelijke taal en rekening houden met een mogelijk beperkte kennis van de Belgische regelgeving en ondernemerscultuur.

Tot slot is het aangewezen om in alle trajecten expliciet aandacht te besteden aan gerichte bekendmaking van en doorverwijzing naar het bredere ondersteuningsveld voor ondernemers, zodat deelnemers ook buiten het traject toegang krijgen tot relevante expertise en netwerken.

3. Voorzie doorlopende en tijdige haalbaarheidsevaluaties

Een aandachtspunt betreft de timing en systematiek van haalbaarheidsevaluaties binnen de trajecten. In de huidige praktijk komt een fundamentele ‘realiteitscheck’ over de financiële haalbaarheid van een ondernemerschapsidee soms te laat in het traject. Zeker bij Labo, waarin gaandeweg geen strikt haalbaarheidsadvies wordt verleend, bestaat het risico dat ondernemerschapsideeën met beperkte slaagkansen langer worden aangehouden dan wenselijk is.

We bevelen aan om doorheen het traject te werken met expliciete (niet-bindende) evaluatiemomenten waarin de haalbaarheid van het ondernemerschapproject systematisch wordt afgetoetst. Deze evaluaties moeten zowel aandacht hebben voor het versterken van ondernemersideeën met potentieel, als voor het tijdig heroriënteren wanneer blijkt dat ondernemerschap geen realistische piste is. Door de deelnemer mee te nemen in de haalbaarheidsevaluaties, kan het besef groeien. Een snelle en transparante realiteitscheck in een vroege fase, gevolgd door herhaalde bijsturingen, kan voorkomen dat deelnemers onnodig lang in een traject blijven dat onvoldoende perspectief biedt.

Naast deze herhaalde niet-bindende evaluatiemomenten, kan een bindend financieel haalbaarheidsadvies door een onafhankelijk expertenpanel een relevante piste vormen. Dit panel bestaat bij voorkeur uit experts met complementaire expertise, waaronder kennis van de persoonlijke en emotionele draagkracht van de ondernemer, markt- en sectorale kennis, financiële en boekhoudkundige expertise, strategisch inzicht en juridische expertise. Op basis van deze multidisciplinaire beoordeling kan een onderbouwde inschatting worden gemaakt van de persoonlijke en financiële haalbaarheid van het ondernemingsproject.

4. Versterk de samenhang door actieve verbinding met het bredere begeleidingsveld

Aanbieders van Jumpstarters en Labo kunnen bijdragen aan meer coherentie in de transitie naar ondernemerschap door actief verbinding te maken met het bredere veld van intermediären die betrokken zijn bij niet-werkenden, in samenwerking met het ondernemerschapsteam van VDAB. Dit veronderstelt een proactieve bekendmaking van het aanbod bij VDAB-bemiddelaars, GTB-begeleiders, loopbaanbegeleiders, OCMW's en andere relevante actoren, onder meer via gerichte toelichtingen, infosessies en presentaties. Ook laagdrempelige kennismakingsmomenten rond ondernemerschap – waarbij geïnteresseerden in contact komen met ondernemers en het traject leren kennen – helpen om verwachtingen te verduidelijken en potentiële deelnemers beter toe te leiden.

Ook de verbinding met het veld aan ondersteuners richting ondernemers, vanuit belangenorganisaties, advies- en netwerkinstellingen, ondernemersloketten en sociale secretariaten, kredietverleners, incubatoren/acceleratoren, boekhouders, private coaches, etc., moet sterker. De deelnemers moeten aan het einde van het traject voldoende handvaten hebben om de nodige ondersteuning vanaf de opstart van de onderneming, te kunnen aanwenden.

5. Stem intensiteit en tempo af op specifieke profielen, waaronder mensen in herstel

Binnen een maatgericht aanbod is het belangrijk expliciet rekening te houden met profielen die vertrekken vanuit ziekte of herstel. Voor deze deelnemers is een voltijds of intensief traject vaak niet haalbaar. Aanbieders kunnen hier meerwaarde creëren door variatie in intensiteit en tempo mogelijk te maken, zodat deelnemers hun voorbereiding kunnen afstemmen op hun belastbaarheid en herstelproces. Dit verhoogt niet alleen de toegankelijkheid van het aanbod, maar ook de slaagkansen op langere termijn. Uiteraard is hiervoor een aangepast Vlaams beleidskader voor nodig (cf. supra, aanbevelingen t.a.v. het Vlaams beleid).

6. Monitor de doelgroep, de trajecten, de sectoren en de resultaten en installeer een structurele kwaliteitswerking

Een versterkte monitoring van de kenmerken van de doelgroep, de gevolgde trajecten, de betrokken sectoren, de bereikte resultaten en de ervaren meerwaarde, is noodzakelijk om zicht te krijgen op de werking en effectiviteit van ondernemerschap als activeringspiste voor niet-werkenden. Deze kunnen mee de basis vormen voor continue leerprocessen met alle betrokken partners. Door systematisch ervaringen, knelpunten en goede praktijken te delen, en de doelgroep en de successen en uitdagingen in trajecten voor bepaalde profielen te monitoren, kan het aanbod continu worden bijgestuurd en geoptimaliseerd. Dit veronderstelt structurele momenten van reflectie en afstemming.

Tot slot zou de ontwikkeling van een gedeeld kwaliteitskader⁸⁸, in overleg met VDAB, VLAIO en alle betrokken uitvoerende partners, een meerwaarde zijn. Dit kwaliteitskader moet de rolverdeling en verantwoordelijkheden expliciteren, duidelijke principes vastleggen voor

⁸⁸ Ter inspiratie verwijzen we naar R-NAFT, het referentiekader NAFT-kwaliteit, in de context van begeleiding om vroegtijdige schooluitval te voorkomen: <https://www.vlaanderen.be/onderwijsprofessionals/organisatie-en-administratie/onderwijskwaliteit/kwaliteitsvol-onderwijs-aanbieden/referentiekaders-voor-onderwijskwaliteit/referentiekader-naft-kwaliteit-r-naft>

kwaliteitsvolle dienstverlening en richting geven aan begeleiding, doorverwijzing en opvolging. Een dergelijk kader draagt ertoe bij dat alle actoren vanuit een gemeenschappelijk referentiekader werken, bevordert consistentie in de dienstverlening en zorgt ervoor dat de verschillende betrokken partijen daadwerkelijk “in dezelfde richting kijken”.

