

Quantum Spin Off

Spin Up dag 30 september 2014

Reineke Vandevenne – Agentschap Ondernemen

Vlaamse overheid



Vlaanderen
In Actie
Pact 2020



Agentschap
Ondernemen

1



Agentschap
Ondernemen

?

2



&



Agentschap
Ondernemen

?

3



*

&



Agentschap
Ondernemen

?



Agentschap
Ondernemen

?



3 PIJLERS VLAAMS ECONOMISCH BELEID

ONDERNEMEN



Agentschap
Ondernemen

www.agentschapondernemen.be

INNOVEREN



Innovatiecentrum

www.innovatiecentrum.be

INTERNATIO-
NALISEREN



Flanders Investment & Trade
Vlaamse Agentschap voor Internationaal Ondernemen

[www.flandersinvestmentandtrade
.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)

° nieuwe organisatie mbt
ondernemen & innovatie

Agentschap Ondernemen

- € Vlaamse overheid
- Missie: meer en sterker ondernemerschap in Vlaanderen
-> voor ondernemers en wie het wil worden
- In elke provinciehoofdstad en in Brussel

alle vragen rond ondernemen:

tel 0800 20 555

www.agentschapondernemen.be



www.agentschapondernemen.be

The screenshot shows the homepage of the Agentschap Ondernemen website. At the top, there is a navigation bar with the following items: Home, Thema's, Beleid, Nieuws, Kalender, Publicaties, Over ons, and Contact. To the right of the navigation bar, there is a search bar with the placeholder text "Vul uw zoekterm in..." and a search icon. Below the search bar, there are three dropdown menus: "Kmo-portefeuille", "Subsidedatabank", and "English".

The main content area is divided into several sections:

- Subsidies**: Kmo-portefeuille, Ecologiepremie, Hinder openbare werken, Oproep Ondernemerschap, Peterschapsprojecten, Subsidedatabank, and a "Meer" link.
- Groei & professionalisering**: Strategisch Ondernemen, Preventief bedrijfsbeleid, Snelle groeiers - Gazellen, and a "Meer" link.
- Financiering**: Financieringsbronnen, Kredietdossier opmaken, FINMIX & Risicokapitaal, and a "Meer" link.
- Starten met een onderneming**: Voor u start, Formaliteiten na de start, Kinderopvang starten, and a "Meer" link.
- Overdracht, overname & stopzetting**: Bedrijfsoverdracht, Overname, Stopzetting, and a "Meer" link.
- Milieu & energie**: Handige instrumenten, Milieuzorg en rationeel energiegebruik, and Steunmaatregelen.
- Ruimtelijke ordening & bedrijfshuisvesting**: Bedrijfslocatie, Bouwen en uitbreiden, and Brownfieldconvenanten.
- Vergunningen & regelgeving**: Europese dienstenrichtlijn, Milieuverplichtingen, and Stedenbouwkundige vergunning.

On the right side of the page, there is a large empty box with a pagination control (1, 2, 3) and a "Toegankelijkheid" link. Below this, there is a banner for "WEEK vande BEDRIJFS OVERDRACHT" from 22-26 oktober 2012.

Agentschap Ondernemen

Wat?

- Beleid uitvoeren van minister van Economie



- Informatie en hulpmiddelen aan (startende) ondernemers



- Ondersteuning via projecten met ondernemersorganisaties / scholen



van ondernemers,
wie ondernemer wil worden en
jongeren/scholieren/studenten



&



Agentschap
Ondernemen

?

Agentschap Ondernemen

Wat?

Ondersteuning via projecten met
scholen & bedrijven jongeren/scholieren/studenten



Agentschap
Ondernemen

° project voor scholieren





Agentschap
Ondernemen



Agentschap
Ondernemen

'brugproject' = piloot project / experiment

- **nieuwe** manier van samenwerken tss. onderwijs en bedrijfswereld
- doel: onderwijs en bedrijf dichterbij elkaar brengen
stimuleren van ondernemingszin & ondernemerschap
- deze keer: werken rond STEM en NIB

<http://agentschapondernemen.be/themas/brugprojecten-economie-onderwijs>

<http://www.von-online.be/>



&



Agentschap
Ondernemen

?

Agentschap Ondernemen

Wat?

Informatie en hulpmiddelen aan (startende) ondernemers












The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On: _____
Iteration: _____

<h3>Key Partners</h3>  <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p>KEY QUESTIONS</p> <p>Who are our key partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p>	<h3>Key Activities</h3>  <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p> <p>KEY QUESTIONS</p> <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p>	<h3>Value Propositions</h3>  <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p>KEY QUESTIONS</p> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p>	<h3>Customer Relationships</h3>  <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p>KEY QUESTIONS</p> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p>	<h3>Customer Segments</h3>  <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p>KEY QUESTIONS</p> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p>	
<h3>Key Resources</h3>  <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p>KEY QUESTIONS</p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p>		<h3>Channels</h3>  <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p> <p>KEY QUESTIONS</p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p>		<h3>Cost Structure</h3>  <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p>KEY QUESTIONS</p> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p>	<h3>Revenue Streams</h3>  <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p>KEY QUESTIONS</p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p>



&



Agentschap
Ondernemen

?

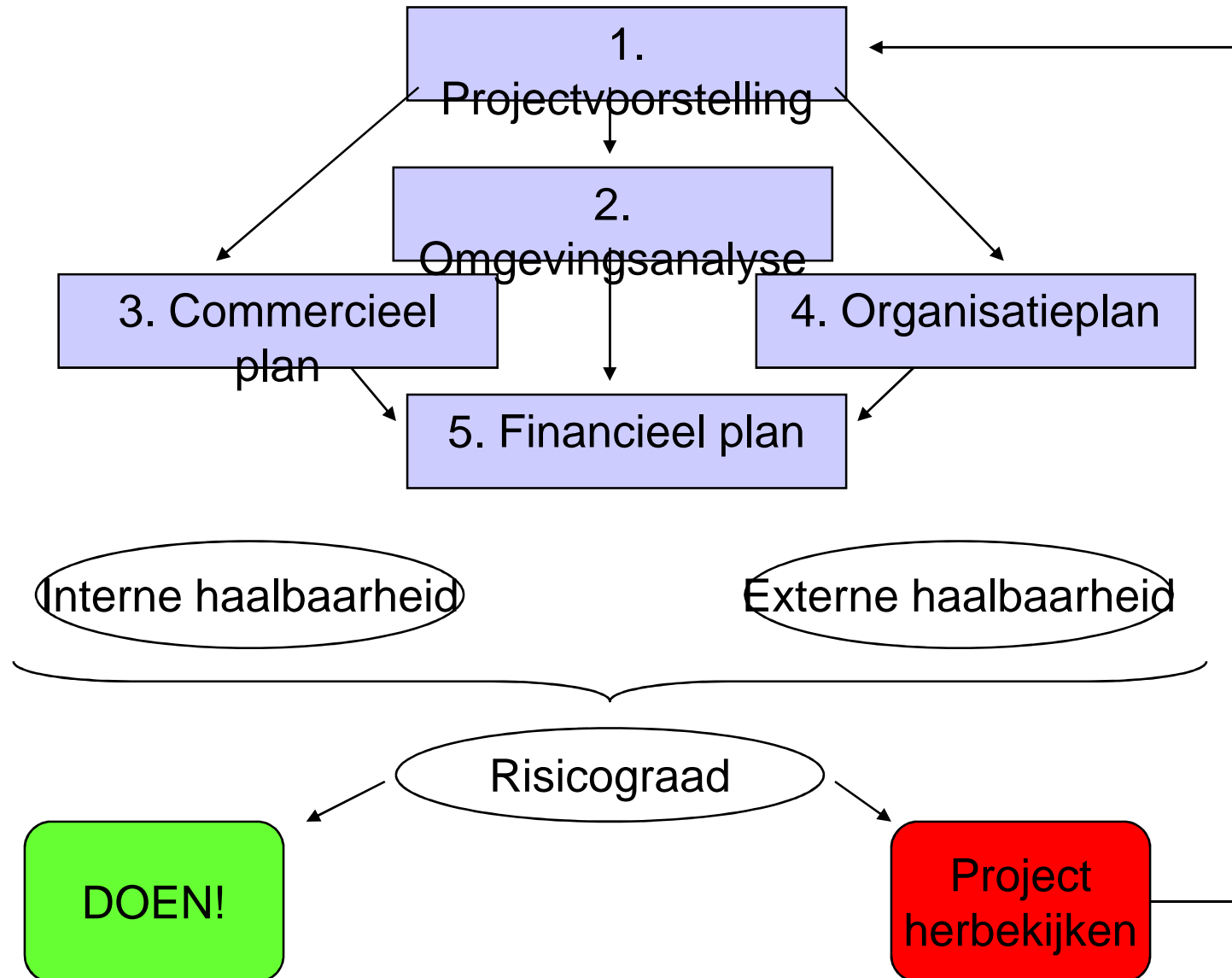
Agentschap
Ondernemen

Hulp bij ondernemingsplan:



**hulpmiddel om project uit te werken en
haalbaarheid ervan te onderzoeken**

<http://agentschapondernemen.be/artikel/startkompas>





&



?

Hulp bij ondernemingsplan / opstart zaak:



wat moet ik doen om als ondernemer van start te gaan?

- formaliteiten: wat in orde brengen / waar
- keuze ondernemingsvorm
-

Hulp bij financiering / subsidies: subsidiedatabank



Agentschap
Ondernemen

Subsidiedatabank

Nieuwe zoekopdracht

Vragen over de subsidiedatabank?

Subsidienieuwsbrief & RSS-feed

Laatste wijzigingen

Subsidieleidraden

Key Incentives (English information)

Zoek een steunmaatregel

Vul uw zoekterm in...



Selectie op maat van uw project

U zoekt steun voor

- Investerings (69)
- Werkkapitaal (42)
- Starten (43)
- Overname (26)
- Advies (19)
- Innovatie (37)
- Internationaal ondernemen (31)
- Energiebesparing (17)
- Milieumaatregelen (18)

Home > Zoeken binnen de subsidiedatabank

Subsidiedatabank voor de ondernemer

De overheid heeft tal van steunmaatregelen gecreëerd om het bedrijfsleven te ondersteunen. Via deze Subsidiedatabank biedt het Agentschap Ondernemen en het Enterprise Europe Network u basisinformatie over de belangrijkste steunmaatregelen van de provinciale, Vlaamse, federale en Europese overheden. **Niet alleen subsidies, maar ook andere steunmogelijkheden zijn in deze databank opgenomen:** zoals financieringsmaatregelen gecreëerd door de overheid, alsook fiscale en parafiscale voordelen.

Steunmaatregelen opzoeken kan u via de **Alfabetische lijst** of via het ingeven van een trefwoord in de zoekbalk **Zoek een steunmaatregel**. U kan ook een **Selectie op maat van uw project** uitvoeren met de filtermogelijkheden in de linkerbalk.

U heeft geen tijd om zelf een selectie uit te voeren? Raadpleeg dan onze brochurereeks **Subsidieleidraad voor het bedrijfsleven** die u per thema een overzicht bieden van de belangrijkste subsidiemaatregelen. Deze maatregelen werden gebundeld door accountmanagers van Agentschap Ondernemen gespecialiseerd in deze materie.

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

A Aanmaak productdocumentatie, commerciële vertalingen en inlassing in vakmedia
Aanwervingspremies voor strategische functies in kmo's
Activa-plan (activering werkloosheidsuitkeringen)
ARKimedes

B BA+lening
Baekeland-mandaten
BAN Vlaanderen
Bedrijventra en doorgangsgedebouwen: steun voor oprichting & modernisering
Begeleiding van werkzoekenden naar ondernemerschap



&



?

Hulp bij ondernemerschap: (voor leerkrachten en leerlingen)

Ondernemingsplanwedstrijd voor Secundair onderwijs: Plan(k)gas
wedstrijd voor leerlingen 3^o en 4^o graad secundair onderwijs

<http://www.plankgas.be/>





&



Agentschap
Ondernemen

?

Hulp bij ondernemerschap: (voor leerkrachten en leerlingen) aanbod VLAJO en Stichting O&O

- <http://www.vlajo.org> (o.a. mini-onderneming)



- <http://www.ondernemendeschool.be/>
(o.a. onderwijsvakmansroute, ondersteuning bedrijfsstage voor leerkrachten)





&



Agentschap
Ondernemen

?

Hulp bij ondernemerschap:

-> Meer dan 50 brochures, leidraden en invuldocumenten gratis te downloaden op www.agentschapondernemen.be
(kies publicaties)

o.a. subsidiedatabank, info intellectuele eigendom, ...

-> ondersteuning voor de opstart:

begeleiding bij haalbaarheidsonderzoek door UNIZO,....

-> **alle vragen rond ondernemen**





Agentschap
Ondernemen

 
Startkompas
Onderzoek en bereken de haalbaarheid van uw zaak






Mijn eigen zaak
kinderopvang



 
Mijn eigen zaak



 
Mijn eigen zaak



Contact

0800 20 555

www.agentschapondernemen.be