

Vorming & bedrijfsadvies van het VIZO nader toegelicht

VIZO: de Vlaamse overheid heeft al langer dan vandaag aandacht voor startende ondernemers

In 1991 werd het VIZO, het Vlaams Instituut voor het Zelfstandig Ondernemen, per decreet opgericht. Het VIZO is een Vlaamse Openbare Instelling met als voornaamste opdracht de vorming en begeleiding van zelfstandigen en kleine en middelgrote ondernemingen. Daarnaast bevordert VIZO hedendaagse vormgeving. Startende ondernemingen zijn een belangrijke doelgroep voor het VIZO.

VIZO Vorming

De VIZO-opleidingen vinden plaats in een van de 21 lesplaatsen van de vijf SYNTRA-koepels. Deze opleidingen zijn op verschillende niveaus te situeren: de *leertijd* voor leerplichtige jongeren, de *ondernemersopleiding* voor volwassenen die een zelfstandige zaak willen starten en de *gecertificeerde bijscholing*. Zoals de naam het al aangeeft, richt de gecertificeerde bijscholing zich eerder tot gevestigde ondernemers, waardoor het buiten het bestek van deze tekst valt.

De leertijd

Voor de meeste beroepen voldoet het eindgetuigschrift van de leertijd voor de beroepskennis aan de vestigingsreglementering. Het alternerend karakter van de leertijd (en alle andere VIZO-opleidingen) zorgt ervoor dat de leerjongeren het beroep in de praktijk bij een patroon in de vingers krijgen, gedurende vier dagen per week. De lesdag in een SYNTRA-lesplaats bestaat uit een halve dag beroepskennis en een halve dag algemene of maat-

schappijgerichte vorming. In de maatschappijgerichte vorming wordt hoofdzakelijk aan die eindtermen gewerkt die 'ondernemerschap' centraal stellen. Leerlingen worden ondergedompeld in de typische KMO-sfeer, via de inhoud en de aanpak van de lessen en de vaardigheden die nagestreefd worden.

Of de cursisten zich nu later als zelfstandige vestigen of in een KMO gaan werken, ze zullen ongetwijfeld nood hebben aan een aantal sociale vaardigheden die een duidelijk onderdeel zijn van ondernemerschap, namelijk zelfvertrouwen, assertiviteit, vernieuwingsgezind zijn, ondernemend zijn, zich willen en kunnen informeren, oog hebben voor de kostprijs, budgetteren, enzovoort. Dit weerspiegelt zich in de inhoud van de thema's maatschappijgerichte vorming: de cursisten op een correcte en verantwoorde manier leren omgaan met de leervergoeding die ze verdienen, hen inzicht geven in de inkomsten en uitgaven van een gezin en hen ten slotte vertrouwd maken met de principes van de boekhouding van een KMO. Volgens het principe van concentrisch werken worden deze thema's verspreid over de verschillende jaren.

De ondernemersopleiding

Ondernemersopleiding en bijscholing zijn het product bij uitstek om ondernemerschap bij te brengen en te verbeteren bij alle ondernemers, potentiële starters en werknemers. VIZO en het SYNTRA-netwerk realiseren en activeren op dat vlak een

permanent aanbod op een zodanige wijze dat deze gecertificeerde ondernemersacties continu worden aangepast aan de evolutie op het vlak van de inhoud en de wijze waarop de opleiding aan de geïnteresseerde klant wordt aangeboden.

In de ondernemersopleidingen 'bedrijfsbeheer' staan de startende ondernemers centraal. De opleiding is modulair opgebouwd en omvat de basiskennis van bedrijfsbeheer waarna aansluitend aanvullende modules aangeboden worden in het kader van verantwoord ondernemerschap. Waar de module 'basiskennis bedrijfsbeheer' in hoofdzaak gericht is op de start van de onderneming, richt de aanvullende opleiding zich veeleer op de evoluerende noden en behoeften van de gestarte ondernemers.

Nieuw is dat sedert een tweetal cursusjaren de opleiding heel praktijkgericht wordt opgevat door de cursist van meet af aan een eigen project voor ogen te (doen) stellen en de haalbaarheid daarvan te laten onderzoeken. In de basiskennis van bedrijfsbeheer gebeurt dit door middel van een haalbaarheidsstudie die in de aanvullende opleiding verantwoord ondernemerschap verder uitgewerkt wordt tot een volwaardig ondernemingsplan. Dit integrale ondernemingsplan laat de starter toe de haalbaarheid van zijn onderneming te evalueren, de risicovolheid van zijn strategische beslissingen in te schatten en toekomstige ontwikkelingen te stimuleren. Het ondernemingsplan moet op die manier bijdragen tot het verantwoord ondernemerschap. De uitgewerkte haalbaarheidsstudie vormt meteen ook de ideale basis voor bedrijfsadvies en kredietbespreking bij de eigenlijke start maar zal ook nadien bij de verdere groei van de onderneming zijn diensten bewijzen als strategisch beheersinstrument.

Resultaten

Elke drie jaar laat het VIZO de effectiviteit van haar opleidingen onderzoeken door een extern bureau. Eind 2002 werden 14 000 ex-cursisten schriftelijk bevraagd. De analyses werden uitgevoerd op een totaal van 3 392 mensen die over de effectiviteit van hun gevolgde opleiding informatie gaven. De responsgraad van 30% ligt zeer hoog voor deze onderzoeksmethode. We vatten de belangrijkste conclusies samen.

Leertijd

De personen die gekozen hebben om een beroepsgerichte opleiding te volgen in de leertijd deden dit hoofdzakelijk uit een positieve motivatie. Na vijf jaar is 90% van deze cursisten beroepsactief. De helft is werkzaam in een KMO. Bijna een kwart (23%) is zelfstandige in hoofdberoep of bijberoep, meewerkende echtgeno(o)t(e) of zelfstandig helper: 11% is zelfstandige in hoofdberoep en 12% is zelfstandige in bijberoep, meewerkende echtgeno(o)t(e) of zelfstandig helper. Slechts 5% van de ex-cursisten is werkzoekende. Van de niet-zelfstandigen heeft 30% de intentie om op termijn zelfstandige te worden. Van de zelfstandigen in hoofdberoep die de leertijd doorlopen hebben heeft 38% personeel in dienst.

Ondernemersopleiding

Op basis van de motieven van de deelnemers uit de ondernemersopleiding (bedrijfsbeheer en beroepskennis) kan men twee types van cursisten ontdekken: zij die als doelstelling hebben zelfstandige te worden en zij die de opleiding volgen uit andere beroepsgerelateerde interesses.

Van de deelnemers aan de cursus bedrijfsbeheer is vijf jaar na de opleiding 92% beroepsactief en slechts 3% werkzoekend. Bijna de helft van de ex-cursisten is zelfstandig (47%). Vooral het aantal zelfstandigen in hoofdberoep is opmerkelijk gestegen in vergelijking met de beroepssituatie van de cursisten voordat zij aan de opleiding begonnen: van 16% tot 27%, of een toename van 11 procentpunten.

Een analyse van de deelnemers aan de ondernemersopleiding beroepskennis leert ons dat 93% beroepsactief is vijf jaar na de opleiding. 48% heeft vijf jaar later een zelfstandig statuut. De meerderheid hiervan (31%) is zelfstandige in hoofdberoep.

Doelgroepen en knelpunten

Allochtonen

De wachtlijsten voor taalcursussen voor allochtonen vormen reeds jaren een hot topic in de media.

Tabel 1.

Beroepssituatie van ex-cursisten leertijd, bedrijfsbeheer en beroepskennis vijf jaar na het volgen van de opleiding (Vlaamse provincies; 2002)

(%)	Totaal	Antwerpen en Vlaams-Brabant (Leuven)	Limburg	Oost-Vlaanderen en Vlaams-Brabant (Asse)	West-Vlaanderen
Leertijd					
Zelfstandig	23	23	14	25	30
Beroepsactief	90	88	88	93	90
Werkzoekend	5	5	4	4	5
Ondernemersopleiding: bedrijfsbeheer					
Zelfstandig	47	33	46	48	52
<i>Evolutie aandeel zelfstandigen tov situatie vóór de opleiding</i>	+10 ppn	+2 ppn	+10 ppn	+8 ppn	+11 ppn
Beroepsactief	92	92	90	94	93
Werkzoekend	3	2	3	2	3
Ondernemersopleiding: beroepskennis					
Zelfstandig	48	50	34	53	54
<i>Evolutie aandeel zelfstandigen tov situatie vóór de opleiding</i>	+7 ppn	+9 ppn	+6 ppn	+8 ppn	+6 ppn
Beroepsactief	93	93	88	94	97
Werkzoekend	2	3	4	1	2

Bron: VIZO

Om allochtone ondernemers tegemoet te komen, heeft het VIZO aparte cursussen bedrijfsbeheer voor allochtonen georganiseerd om hen in de mogelijkheid te stellen hun vestigingsattest te halen. In samenwerking met onder andere UNIZO werden de cursussen georganiseerd in aanwezigheid van een tolk. De cursisten werden bovendien bijgestaan door een allochtone ondernemer. In samenwerking met het Centrum voor taal en Migratie van de K.U. Leuven is een traject uitgewerkt voor allochtone cursisten.

Voor cursisten die niet de vereiste talenkennis bezitten werd een kort traject ontwikkeld waarmee ze op een efficiënte manier de nodige concrete termen en praktische taalvaardigheid leren. Verder werd de cursus bedrijfsbeheer gescreend op taalconsistentie en een duidelijke opbouw. Op deze manier wordt de cursus ook voor autochtone cursisten een logischer gestructureerd en duidelijker instrument.

Werkzoekenden

In samenwerking met de VDAB werden trajecten uitgewerkt specifiek gericht op bedrijfsbeheer voor werkzoekenden. Het aanbieden van ondernemersvaardigheden kadert in het beleid omtrent de sluitende aanpak van werkzoekenden.

VIZO Bedrijfsadvies

Werking

Van bij de start van het VIZO kreeg VIZO Bedrijfsadvies een aantal specifieke opdrachten met betrekking tot startende ondernemers:

- het verlenen van informatie inzake de vestiging en uitoefening van een zelfstandig beroep en het starten en beheren van een KMO;

- het evalueren van de geplande ondernemersactiviteit bij middel van een haalbaarheidsstudie en marktvaluatie;
- advies en hulp bij het opstellen van een globaal ondernemingsplan. Een ondernemingsplan omvat het plan voor het opstarten van de onderneming; met de nodige investeringen, de financiering, de promotie, het personeel en een bepaling van de minimaal te realiseren omzet;
- de opvolging tijdens de startperiode.

De werking van VIZO Bedrijfsadvies, bij het uitvoeren van deze opdrachten, wordt in wat volgt aan de hand van een aantal facetten geïllustreerd.

Drempelverlagend

VIZO Bedrijfsadvies is met teams van drie tot vier adviseurs in iedere provincie actief. In de meeste provincies wordt met zitdagen gewerkt, verspreid over de provincie. Die zitdagen worden georganiseerd in samenwerking met lokale overheden, interprofessionele organisaties, KMO-opleidingscentra, enzovoort.

Daarnaast wordt op een uitgebreid netwerk van intermediairen beroep gedaan: boekhouders, VDAB-arbeidsconsulenten, kantoorhouders van banken, KMO-organisaties, enzovoort. Zo hebben mensen die zelf VIZO niet kennen, op die manier een grote kans om bij een bedrijfsadviseur terecht te komen.

Ook financieel wordt de drempel laag gehouden. Het verstrekken van informatie is gratis. Het uitvoeren van studies en de begeleiding kost de starter 38 euro per halve dag. Sinds 1993 heeft de Vlaamse regering ervoor gezorgd dat starters die een beroep doen op VIZO Bedrijfsadvies, zes halve dagen gratis advies krijgen.

Complementair

VIZO Bedrijfsadvies heeft er zoveel mogelijk naar gestreefd complementair te werken met bestaande initiatieven voor starters. Naarmate gedurende de jaren negentig de aandacht voor startende ondernemers toenam bij KMO-organisaties, bij lokale overheden, enzovoort, is VIZO Bedrijfsadvies zich nog meer beginnen toeleggen op advies en begeleiding. De sensibilisering rond het dynamisch on-

dernemingsplan als elegant instrument om de start voor te bereiden en de profilering rond de haalbaarheidsstudie als tool om de risicograad van een project op voorhand in te schatten, zijn daar mooie voorbeelden van. De informatiefunctie werd daarbij niet verwaarloosd, maar wel anders ingevuld. Er blijft immers nood aan een onafhankelijk informatiekanaal. Naast de publicatie van eigen brochures wordt nu samengewerkt met de Vlaamse Infolijn, wordt content geleverd voor websites, wordt gebruik gemaakt van een adviesforum, enzovoort.

Bereik en effectiviteit

In 2003 werden 2 119 eerstelijnsadviezen afgeleverd specifiek voor (kandidaat) startende ondernemers en werden er 142 starters begeleid.

Op geregelde tijdstippen worden de klanten van bedrijfsadvies bevraagd om klantentevredenheid te meten en om de effectiviteit van de dienstverlening na te gaan. De laatste enquête dateert van 2003. De tevredenheid lag boven de 90%. Bij het segment starters bleek 74% van de ondernemingen na vijf jaar nog steeds actief (terwijl 50% van de starters na vijf jaar gestopt zijn). Meer dan de helft (56%) van de starters bleek na vijf jaar ook personeel in dienst te hebben.

Knelpunten voor starters

De bedrijfsadviseurs van het VIZO stellen een aantal knelpunten vast.

Financiering

Starters krijgen vaak, ondanks mooie projecten, onvoldoende startkapitaal bijeen. Het is niet alleen een probleem van onvoldoende eigen vermogen maar even vaak kunnen ze ook onvoldoende waarborgen bijeenbrengen om externe financiering te krijgen.

Gebrek aan marktinformatie

Er is in Vlaanderen bijzonder weinig onmiddellijk bruikbare marktinformatie op sectorniveau beschikbaar. Het gaat daarbij om informatie zoals het verbruik van een bepaald goed of dienst, het aan-

deel van een distributiekanaal, de gemiddelde omzet per m² in een bepaalde branche of de omzet per werknemer. Dit soort statistisch materiaal heeft een startende ondernemer nodig om een realistisch ondernemingsplan te kunnen opstellen of om de geloofwaardigheid van zijn plannen te toetsen.

Gebrek aan overzicht

Er gebeurt heel wat voor starters door verschillende overheden, administraties, instellingen en organisaties. Dat brengt starters vaak in verwarring, vooral omdat al die initiatiefnemers de starter benaderen vanuit hun invalshoek. Het is voor de gemiddelde starter ook niet altijd even duidelijk hoe de bevoegdheden rond reglementering en administratieve formaliteiten over de verschillende beleidsniveaus verdeeld zijn.

Drempel naar extern advies

De adviescheques voor starters zullen hier misschien verandering brengen, maar voor de gemiddelde starter is er maar één adviseur: de boekhouder. De boekhouder is ontegensprekelijk een goede steun en toeverlaat voor de starter, maar soms is het toch wenselijk te investeren in gespecialiseerd advies, bijvoorbeeld bij het opmaken van statuten voor de oprichting van een vennootschap of bij het uitvoeren van marktonderzoek.

*Dora Claessens
Bart Meysmans
Stefaan Piens
VIZO*

Initiatieven van VIZO Bedrijfsadvies

VIZO Bedrijfsadvies probeert met een brede waaier aan initiatieven aan de beschreven knelpunten tegemoet te komen.

Steunpunt Participatiefonds

Startende ondernemers kunnen bij VIZO Bedrijfsadvies een aanvraag indienen voor het bekomen van een Startlening of voor het Plan Jonge Zelfstandigen. De bedrijfsadviseurs van het VIZO helpen bij de opmaak van het aanvraagdossier en bieden ook begeleiding gedurende achttien maanden na goedkeuring van de lening.

Sectorprofielen

VIZO Bedrijfsadvies maakt zelf sectorprofielen (Schoenendetailhandel, Fotobedrijf, Fitnesscentra, enzovoort) en stelt deze via internet en als brochure gratis ter beschikking. Om de studies sneller te kunnen actualiseren en om voor meer sectoren een profiel te kunnen opmaken, zal in de toekomst nog intensiever met de beroepsverenigingen samengewerkt worden. De gespecialiseerde KMO-bibliotheek van het VIZO komt ook tegemoet aan de informatienood van de startende ondernemer.

Het VLAO

Het toekomstige Vlaams Agentschap Ondernemen (een fusie van VIZO Bedrijfsadvies, Design Vlaanderen en de bedrijfsadviesdiensten van de GOM's) zal als uniek aanspreekpunt fungeren voor de ondernemers. De versnippering wordt daarmee een stuk teruggedrongen. Ondertussen blijft VIZO Bedrijfsadvies voor actuele en bruikbare informatie zorgen door een ondernemerswegwijzer aan te bieden op de eigen site, brochures te verspreiden, de backofficefunctie voor het luik ondernemen te vervullen voor de Vlaamse Infolijn, content te leveren voor de website ondernemen.vlaanderen van de Vlaamse Overheid, ...

Werken met KMO-adviseurs

VIZO Bedrijfsadvies blijft het inwinnen van extern advies promoten via een brochure "Werken met KMO-adviseurs", een gelijknamige interactieve workshop en via netwerkactiviteiten.