
Wat als... werkzoekenden een eigen zaak willen opstarten? Een evaluatie van de maatpakbegeleiding van werkzoekenden naar ondernemerschap

De Coen, A., Gerard, M., & Zaroni, P. (2014). *Maatpakbegeleiding werkzoekenden naar ondernemerschap*. VIONA-studieopdracht in opdracht van de Vlaamse overheid.

Ondernemerschap en alle aspecten die gepaard gaan met ondernemen blijven onveranderd hoog op de agenda staan en dit zowel bij de Europese Commissie als de Vlaamse overheid. Ondernemerschap wordt traditioneel gezien als potentiële motor van economische groei en bron van nieuwe werkgelegenheid. Vanuit dat perspectief zouden meer mensen kunnen worden aangespoord om te ondernemen, onder andere als antwoord op de huidige en toekomstige uitdagingen op de arbeidsmarkt. Wanneer het gaat om het activeren van werkzoekenden naar zelfstandig ondernemerschap, gaat het zelfs om een win-win, aangezien dergelijke activering niet alleen zorgt voor het wegvallen van de werkloosheidsuitkering, maar ook potentieel bevat voor het creëren van nieuwe arbeidsplaatsen. In dit VIONA-onderzoek ligt de focus op ondernemerstrajecten voor werkzoekenden vanuit het departement Werk en Sociale Economie. Voor wat betreft sociale economie betreft het de trajecten binnen de activiteitencoöperaties. Voor het beleid Werk ligt de focus op het ESF-project Ondernemen Werkt (en zijn opvolger 'Maak werk van je zaak'). Zoals bepaald in de Beleidsnota Werk en Sociale Economie zijn deze trajecten aan een evaluatie toe. De evaluatie omvat zowel een resultaats-evaluatie als een procesevaluatie van de organisatie en de wijze van uitvoering van trajecten naar ondernemerschap.

Methode

De informatie voor de evaluatie van de drie begeleidingstrajecten werd verzameld via verschillende kanalen. Desk research werd ingezet om een eerste beeld te krijgen van de verschillende trajecten. Naast de analyse van beschikbare documenten, werden ook de administratieve gegevens van de VDAB geanalyseerd. Voor de analyse van de uitstroom van de trajecten 'Ondernemen Werkt' en de Activiteitencoöperaties werd gebruik gemaakt van logistische regressiemodellen. Om zicht te krijgen op het proces en de resultaten van de bestudeerde trajecten, werden daarnaast de betrokkenen geïnterviewd. Eerst vonden verkennende interviews plaats met verantwoordelijken uit de betrokken instanties. Daarna werden groepsgesprekken georganiseerd met deelnemers en consultants uit de verschillende trajecten. Tot slot werd een workshop georganiseerd met diverse stakeholders

Tabel 1.

Enkele basisenmerken van de trajecten die werkzoekenden begeleiden naar ondernemerschap

Algemeen	
Doelgroep	Werkzoekenden met een concreet ondernemersidee
Basiscriterium	'Maak Werk van je Zaak' staat ook open voor personen bedreigd met collectief ontslag. De nodige beroepskennis moet aanwezig zijn
Uitkering	Deelnemers aan 'Ondernemen Werkt' dienen ook over het nodige startkapitaal te beschikken en te starten als zelfstandige in hoofdberoep Bij de Activiteitencoöperaties wordt ervan uitgegaan dat deelnemers minstens 6 maanden werkloos zijn en beperkte materiële investeringen vereisen Deelnemers behouden hun werkloosheidsuitkering, maar deze is degressief van aard en gekoppeld aan het beschikbaar blijven op de arbeidsmarkt De uitkering van deelnemers aan de Activiteitencoöperaties kent geen verdere degressiviteit na een jaar werkloosheid. Bovendien hebben de deelnemers de rechten van een werkzoekende in opleiding (vergoeding van 2 euro per uur)
Ondernemen Werkt	
Financiering	ESF-project met Unizo als promotor
Looptijd	Van 1 november 2008 tot en met 28 februari 2013 (2x verlengd)
Opbouw van het traject	Maximale looptijd: 1 jaar Verkenningfase (3 tot 6 maanden) Haalbaarheid van ondernemersidee onderzoeken Opmaak en uitwerking van ondernemersplan staat centraal (+ bedrijfsbeheer) Persoonlijk Opleidingsplan en Persoonlijk Actieplan Vorbereidingsfase (maximum 6 maanden) Uitvoeren van persoonlijk actieplan Maandelijks opvolging Vrijblijvende workshops en infosessies ter ondersteuning
Maak Werk van je Zaak	
Financiering	ESF-project met SYNTRA-Limburg als promotor
Looptijd	Van 1 oktober 2013 tot en met 31 december 2015
Opbouw van het traject	Maximale looptijd: 1 jaar Maatwerk staat centraal via rugzakje (500 euro) voor opleidingen uit de menukaart Initiële screening en informering Wekelijks in de regionale SYNTRA Collectieve infosessie en individuele intake Oriënteringsfase (maximum 6 maanden) Opmaak Persoonlijk Opleidingsplan en Persoonlijk Actieplan Output: diploma bedrijfsbeheer, haalbaarheidsstudie/business plan Begeleidingsfase (maximum 6 maanden) Uitvoeren van persoonlijk actieplan, concrete acties naar opstart
Activiteitencoöperaties	
Financiering	Sociale Economie als subsidiërende overheid (via jaarlijks M.B.)
Looptijd	Sinds 2002 operationeel; sinds 2009 in elke Vlaamse provincie

Opbouw van het traject	Maximale looptijd: 18 maanden
	Intake (voorafgaand aan het traject)
	Individueel met één van de coaches
	Na positieve beoordeling: doorstroom naar één van de drie opstartmomenten per jaar
	Het volgen van de opleiding bedrijfsbeheer door wie dat nodig acht
	Verkenning (maximum 6 maanden)
	Opstellen van ondernemersplan via collectieve workshops en individuele coaching
	Prospectie na een positieve (externe) beoordeling
	Facturatie (resterende termijn van de 18 maanden)
	Uitbouwen van de activiteit vanuit de coöperatie, dit is beschermd

Bron: Eigen verwerking IDEA Consult

(beleidsactoren, sociale partners en inhoudelijke experts). Deze workshop diende vooral om aanbevelingen te maken met betrekking tot de structurele inbedding van de trajecten.

Op basis van de leereffecten worden een aantal componenten aangereikt die kunnen bijdragen tot het succes van toekomstige, structurele (eerder dan projectmatige) trajecten. Tabel 1 geeft een overzicht van de basiskennmerken van de drie begeleidingstrajecten die in deze studie onder de loep genomen worden.

Aanbevelingen op basis van de voornaamste vaststellingen

De evaluatie is gestructureerd volgens vier aspecten die in elk traject aan bod komen, namelijk de instroom van geïnteresseerde werkzoekenden, het meten en verbeteren van de nodige competenties, de organisatie en begeleiding doorheen het traject, en de uitstroom en nazorg.

Elk van deze aspecten werd afzonderlijk geëvalueerd aan de hand van de verzamelde informatie voor 'Ondernemen Werkt', 'Maak Werk van je Zaak' en de Activiteitencoöperaties. Voor elk aspect zetten we de voornaamste vaststellingen op een rij, gevolgd door de beleidsaanbevelingen die eruit voortvloeien.

Instroom van geïnteresseerde werkzoekenden

VDAB speelt een cruciale rol in de toeleiding van de kandidaten, vooral wegens de beperkte bekendheid

van de trajecten. Geïnteresseerden vinden ook hun weg naar Unizo, dat hen dan naar VDAB doorstuurt. Bovendien is de rol van de VDAB-consulenten gewijzigd sinds de inwerkingtreding van 'Maak Werk van je Zaak': in tegenstelling tot voorheen kunnen de consulenten geen werkzoekenden rechtstreeks doorverwijzen naar de Activiteitencoöperaties – het is de Syntra-adviseur die de formele intake doet. Bij dat doorschuifstelsel staat het praktische aspect van de administratieve projectregistratie centraal, eerder dan de klant, die meermaals doorverwezen wordt tussen organisaties.

Een transparante communicatie naar potentiële ondernemers onder de werkzoekenden is cruciaal om een goede instroom te realiseren. Doorheen de evaluatie bleek dat de trajecten erg weinig gekend zijn, zowel bij werkzoekenden als bij partnerinstellingen, wat de goede toeleiding en uitvoering van de trajecten bemoeilijkt. Dit werd onder andere toegeschreven aan de projectmatige aanpak. Bij de lancering van een nieuw traject vergt het enige tijd om naambekendheid uit te bouwen. Via de communicatie worden aan de werkzoekenden ook belangrijke signalen gegeven. Voor de Activiteitencoöperaties wordt bijvoorbeeld duidelijk gesteld dat de deelnemers minstens zes maanden werkzoekend moeten zijn. Dergelijke aanpak is niet zonder risico, het instellen van een wachttijd geeft het signaal dat het traject – en bij uitbreiding ondernemerschap – een second best-oplossing is.

In lijn met andere initiatieven gericht op het stimuleren van ondernemerschap, zijn vooral de kansengroepen ondervertegenwoordigd in de trajecten. Een profielanalyse op basis van VDAB-gegevens

leert dat 50-plussers, laaggeschoolden, personen met een arbeidshandicap en alloctonen sterker vertegenwoordigd zijn in de werkloosheid dan in de trajecten naar ondernemerschap. Op basis van de beschikbare informatie is het echter niet mogelijk om na te gaan in welke mate deze groepen moeilijker toegang hebben tot de trajecten of minder interesse tonen om de stap te zetten naar ondernemerschap.

De Activiteitencoöperaties krijgen voor de vertegenwoordiging van kansengroepen in de deelnemers van het traject per Ministerieel Besluit een aantal streefcijfers opgelegd. Toch zijn er opvallend minder laaggeschoolden en alloctonen in het traject van de Activiteitencoöperaties. Het telt wel meer vrouwelijke deelnemers dan 'Ondernemen Werkt' en 'Maak Werk van je Zaak', wat mogelijk toe te schrijven is aan het (financieel) beschermde karakter van het traject.

Deze vaststellingen geven aanleiding tot de volgende aanbevelingen:

- *Sleutelrol voor VDAB in de toeleiding van werkzoekenden.* VDAB blijft het beste geplaatst voor het begeleiden van werkzoekenden. De consultants weten wie voldoende 'rijp' is voor ondernemerschap.
- *Aantal doorverwijzingen beperken.* In het huidige systeem staat Syntra in voor de intakeprocedure, maar ook voor het adviseren en doorwijzen van kandidaat-ondernemers. Administratief is het huidige doorschuifstelsel met de verplichte passage bij Syntra doeltreffend, maar het gaat gepaard met een aanzienlijk risico om de meest kwetsbare groepen onderweg te verliezen. De zwakkere profielen voelen zich vaak een nummer bij doorschakeling. Toch worden net zij nog eens extra doorverwezen naar een partnerorganisatie die focust op de kansengroep waartoe men behoort. Men kan zich dan ook afvragen of het nodig is om eerst bij Syntra te passeren als men bij VDAB reeds kan inschatten of geïnteresseerde werkzoekenden het geschikte profiel hebben om deel te nemen aan een Activiteitencoöperatie. Vanuit het perspectief van de 'klant' is het efficiënter om snel bij de juiste persoon en de juiste begeleiding terecht te komen. Terzelfdertijd beperkt een systeem van doorverwijzing de wachttijden waarmee deelnemers geconfronteerd worden. Het systeem maakt het

ook mogelijk om een breder dienstenaanbod op te nemen in het traject en er meer gespecialiseerde organisaties bij te betrekken. De uitdaging bestaat er bijgevolg in om de voordelen te behouden en de pijnpunten in te perken.

- *Aandacht blijven vestigen op kansengroepen.* De analyse van de profielkenmerken van de deelnemers toont dat personen uit de traditionele kansengroepen ondervertegenwoordigd zijn in de bestudeerde trajecten. Inzicht in de drempels waarmee de kansengroepen te kampen hebben is nodig om hen op de juiste manier te kunnen benaderen.
- *Trajecten naar ondernemerschap promoten.* Daarbij moet ook voldoende aandacht naar werkzoekenden gaan zodat zij weten wat mogelijk is, én naar partnerinstellingen zodat het traject vlot kan worden afgehandeld. In de huidige trajecten weten deelnemers niet wat ze vooraf kunnen verwachten. Transparante informatie is echter cruciaal om juiste loopbaankeuzes te kunnen maken. Het moet duidelijk gesignaleerd worden dat zelfstandig ondernemerschap een volwaardig alternatief is voor een baan in loondienst. Het negatief signaal dat uitgaat van een wachttijd, mag daarbij niet worden onderschat.
- *Duidelijke afbakening van de doelgroepen voor de verschillende trajecten.* Vanuit de Sociale Economie kregen de Activiteitencoöperaties een aantal streefcijfers opgelegd wat betreft het bereiken van deelnemers uit de kansengroepen. Terzelfdertijd kijken ze aan tegen een resultaatsverbintenis met betrekking tot de uitstroom naar werk en zelfstandig ondernemerschap. Door de combinatie van beide factoren is het risico reëel dat de instroom (voor een deel) aan de oorspronkelijke doelgroep voorbij gaat en bij de sterkere profielen uitkomt. Hierdoor vervaagt de afbakening van het gewenste publiek voor de trajecten vanuit Werk en uit Sociale Economie.
- *Traject enkel openstellen voor werkzoekenden?* Het uitbreiden van de doelgroep voor 'Maak Werk van je Zaak' naar personen die bedreigd zijn met collectief ontslag en individueel ontslag om economische redenen werd algemeen als een goede praktijk ervaren. Naar de toekomst toe kan het aangewezen zijn om de ontwikkelde tools, zoals de menukaart, ook beschikbaar te stellen voor werkenden en om hen eventueel ook de kans te geven om gebruik te maken van persoonlijke begeleiding tijdens de opstartfase

indien zij daar nood aan hebben. Voor het maximaal valoriseren van de tools en ervaring van de trajecten, moet de scope bijgevolg niet noodzakelijk beperkt blijven tot werkzoekenden.

Meten en verbeteren van de nodige competenties

Naast tools zoals de ENTRE-spiegel speelt ook het buikgevoel een rol bij het inschatten van de competenties. Het hanteren van een tool geeft de beoordelaar een objectieve leidraad om het ondernemerspotentieel bij de werkzoekende te kunnen inschatten en zorgt voor een initiële screening waarop men kan doorvragen. Anderzijds wordt het intakegesprek ook sterk bepaald door de consultant; de tool geeft een voorzet, maar vaak geven de ervaring en het gevoel van de consultant de doorslag. Dat is uiteraard niet zonder risico, aangezien het om een persoonlijk, subjectief oordeel gaat. Dat kan bijvoorbeeld – al dan niet bewust – worden beïnvloed door de streefcijfers die dienen te worden behaald.

Het systeem van doorverwijzing tussen organisaties uit de menukaart creëert meer mogelijkheden. Binnen het traject van 'Maak Werk van je Zaak' is het opleidingsaanbod aanzienlijk groter dan voorheen door te werken met de menukaart waaruit deelnemers opleidingen kiezen voor een budget van 500 euro. Dergelijke formule laat toe extra expertise in het traject te brengen. Toch vertrouwen vele deelnemers teveel op de begeleider voor het maken van opleidingskeuzes, terwijl eigen initiatief centraal staat bij ondernemerschap.

De helft van de gevolgde opleidingen uit de menukaart betrof betaalde opleidingen (in de periode 1 oktober 2013 – 8 juli 2014). De opleiding bedrijfsbeheer vormt een centrale component van het traject aangezien het diploma vereist is om een eigen zaak op te starten. Een zeer grote groep van de deelnemers is vrijgesteld, zelfs zonder economische voorkennis of ervaring (bijvoorbeeld iedereen met een diploma hoger onderwijs). Uit de gesprekken bleek dat dergelijke vrijstelling niet altijd geoorloofd is. Verschillende deelnemers gaven zelf aan de nodige competenties te missen, waardoor ze er bewust voor kozen de opleiding alsnog te volgen. De opleiding bedrijfsbeheer wordt algemeen als

een aanrader ervaren, onder meer omdat ze duidelijk maakt wat ondernemerschap inhoudt en ze de zelfredzaamheid van de deelnemers verhoogt.

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

Deze vaststellingen leiden tot de volgende aanbevelingen:

- *Intake zo objectief mogelijk laten gebeuren.* Bij het intakegesprek met geïnteresseerde kandidaten wordt reeds gewerkt met objectieve tools zoals de ENTRE-spiegel en een gespreksleidraad voor VDAB-consulenten. Toch werd tijdens de gesprekken het belang van 'buikgevoel' regelmatig benadrukt. Om een persoonlijke inschatting zo objectief mogelijk te maken, is het belangrijk om de beoordelaars op mogelijke beoordelingsfouten te wijzen zodat de beslissing om iemand wel of niet toe te laten tot het traject zo consistent mogelijk gebeurt.
- *Aanbod van de menukaart wordt geapprecieerd.* Het gebruik van de menukaart impliceert transparantie qua kosten en inhoud voor de werkzoekende en de administratie. Het overzicht van beschikbare opleidingen faciliteert de doorverwijzing van werkzoekenden naar de juiste partner. Deze aanpak laat toe om op maat van elke deelnemer te werken. Een belangrijke voorwaarde hierbij is dat alle relevante opleidingen in de menukaart opgenomen zijn en dat de menukaart gebruiksvriendelijk is. Idealerweise kan het aanbod in de toekomst worden opgenomen in een online tool die werkzoekenden toelaat om op een snelle, efficiënte manier te achterhalen waar een bepaalde opleiding op een bepaald moment gegeven wordt.
- *Bedrijfsbeheer algemeen aanbevelen.* Vele personen hebben een vrijstelling voor de cursus bedrijfsbeheer. Gesprekken met de deelnemers leren echter dat velen van hen de nodige kennis missen. Dat suggereert dat het interessant kan zijn om het niveau af te toetsen zodat duidelijk is

of de volledige cursus nodig is, een verkorte versie of een opfriscingscursus. De opleiding mag echter niet algemeen voor iedereen verplicht worden want het is nooit aangewezen om het traject onnodig te vertragen.

- *Evenwicht vinden tussen maatwerk en collectieve sessies.* De meeste deelnemers appreciëren de collectieve sessies voor het groepsgevoel, de ervaringsuitwisseling en netwerkopportunities met de andere deelnemers. Toch is het niet altijd evident om het gepaste tempo te vinden en zoeken de deelnemers een klankbord voor de vragen die ze hebben over de eigen case. Een goede balans tussen individuele en collectieve sessies lijkt daarom aangewezen. Dit is al in zekere mate aanwezig bij 'Maak Werk van je Zaak', maar men zou deelnemers ook kunnen laten kiezen tussen een (overwegend) individueel of collectief traject, in zoverre dat mogelijk is om te organiseren qua begeleiding. Het zou ook interessant kunnen zijn om mensen uit dezelfde sector samen te zetten (in het traject en bij bedrijfsbeheer).

Organisatie en begeleiding doorheen het traject

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

De huidige trajecten laten ruimte voor bepaalde vormen van misbruik. Hoewel de voortgang betreffende het ondernemersplan (en dergelijke) beter opgevolgd wordt in 'Maak Werk van je Zaak' dan bij

'Ondernemen Werkt', is er nu geen vaste persoon meer voor de inhoudelijke opvolging. Ook bij de Activiteitencoöperaties kan de efficiëntie van de trajecten verhogen door meer tussentijdse evaluatiemomenten in te lassen. Verschillende deelnemers lieten immers blijken dat ze intussen wisten dat ze volgens de haalbaarheidsstudie onvoldoende inkomen konden genereren uit de zelfstandige activiteiten, maar dat ze toch het volledige traject wilden uitdoen.

Door het huidige systeem van doorverwijzing zijn de wachttijden beperkt en kan er op maat gewerkt worden. Toch ziet men nog ruimte voor verbetering op het vlak van coaching en op administratief vlak aangezien de deelnemers met meerdere contactpersonen te maken krijgen, waardoor ze steeds opnieuw hun verhaal moeten doen. De Syntra-adviseur blijft wel de rode draad doorheen het traject. Dat zorgt ervoor dat er van de begeleiders veel kennis verwacht wordt.

Naar de toekomst toe, kunnen de volgende aanbevelingen in rekening genomen worden:

- *Eenzelfde statuut voor deelnemers in de verschillende trajecten.* Deelnemers van de Activiteitencoöperaties genieten meer financiële bescherming dan deelnemers van de andere trajecten. Dit belangrijke verschil tussen de trajecten helpt verklaren waarom de meerderheid van de deelnemers zich in eerste instantie aangetrokken voelt tot het traject van de Activiteitencoöperaties. Het is belangrijk om te vermijden dat het traject de voorkeur krijgt omwille van het statuut – de deelnemers moeten worden aangetrokken door het coöperatieaspect. Als de deelnemers uit de verschillende trajecten hetzelfde statuut krijgen, moet worden bekeken welk statuut behouden blijft. Op basis van de interviews en workshop lijkt het aangewezen om deelnemers te registreren als zijnde 'in opleiding' zodat ze niet langer verwacht worden te solliciteren of outplacementbegeleidingen af te ronden terwijl ze de opstart van de eigen zaak voorbereiden. Analooch moet ook de impact op de uitkering voor beide trajecten gelijkgesteld worden. Om kwetsbare groepen te beschermen, zou er kunnen gewerkt worden via een rugzakprincipe, waarbij bepaalde profielen meer ondersteuning krijgen.
- *Voldoende tussentijdse evaluatiemomenten inlassen.* Momenteel kan enkel in Activiteitencoöperaties het zoekgedrag on hold gezet worden terwijl

men de zaak opstart. Om mogelijk misbruik te beperken, zijn sleutelmomenten nodig die tot uitval kunnen leiden, bijvoorbeeld wanneer de haalbaarheidsstudie uitwijst dat een job in loondienst nodig is om rond te komen of individuele doelstellingen niet behaald werden. Die momenten bezorgen de begeleiders een stok achter de deur om te bepalen wie verder kan in het traject. Toch zijn er ook risico's mee verbonden. Het kan administratief zwaar worden en het kan ervoor zorgen dat de begeleider een dubbele rol krijgt: die van vertrouwenspersoon én van beoordelaar.

- *Investeren in een centraal ondernemersloket.* Er gebeuren vele initiatieven naast elkaar om ondernemerschap te stimuleren, ook vanuit de steden – ieder doet zijn ding. Kandidaat-ondernemers hebben nood aan een overzicht van het aanwezige aanbod. Niet alleen op het niveau van de trajecten, maar ook voor de opleidingen die men kan volgen om de ondernemerscompetenties te verbeteren. In dat opzicht wordt de menukaart geapprecieerd, al bevat zij niet alle initiatieven die startende ondernemers kunnen verder helpen.
- *Train the trainer.* Doorheen de evaluatie werd de sleutelrol van de begeleiders in het traject benadrukt. Hun kennis over het ondernemerslandschap is minstens zo belangrijk als hun begeleidingsvaardigheden. Dit vergt een goede kennis van de mogelijke partners op de markt en van contactpersonen bij deze organisaties om de deelnemers vlot te kunnen doorverwijzen tijdens of zelfs na het traject. Idealiter worden de deelnemers in contact gebracht met de juiste personen binnen de organisaties om hen efficiënt verder te helpen. Ook kennisuitwisseling tussen begeleiders moet bijgevolg voldoende aandacht krijgen om de dienstverlening naar de deelnemers te kunnen optimaliseren.

Uitstroom en nazorg

De trajecten van 'Ondernemen Werkt' en de Activiteitencoöperaties laten een hogere uitstroom optekenen dan de gemiddelde VDAB-uitstroom. De uitstroom naar werk een jaar na afloop van het traject blijkt zowel voor 'Ondernemen Werkt' (83,7%) als voor de Activiteitencoöperaties (74%) aanzienlijk hoger te zijn dan de globale uitstroom die VDAB monitort bij alle werkzoekenden (52,4%). Daarmee

halen de Activiteitencoöperaties ruim de vooropgestelde doelstellingen: zestig procent van de deelnemers zou de transitie naar werk moeten maken.

Bovendien zet het grootste deel van de deelnemers de stap naar zelfstandig ondernemerschap. Voor de Activiteitencoöperaties zou zestig procent van de deelnemers de transitie naar werk moeten maken, waarvan 25% de stap zet naar zelfstandig ondernemerschap. In de beschouwde periode werd deze doelstelling ruimschoots gerealiseerd. Eén jaar na afloop van het traject was 74% van de deelnemers doorgestroomd naar werk, waarvan 73% een zelfstandige activiteit opstart. Voor 'Ondernemen Werkt' werd verwacht dat één op vier deelnemers een zelfstandige activiteit opstart. De uitstroomcijfers geven aan dat ruim zestig procent hierin slaagt.

Hoogste kans op uitval bij kwetsbare groepen. Eén op vier deelnemers van de Activiteitencoöperaties zet het traject vroegtijdig stop, bij 'Ondernemen Werkt' gaat om bijna één op twee deelnemers. De kans om tijdens het traject te stoppen is significant hoger bij personen met een arbeidshandicap en allochtone kandidaat-ondernemers, maar ook bij jongeren en laaggeschoolden. De uitstroomcijfers naar werk voor deelnemers die het traject vroegtijdig stopzetten, stemmen overeen met de algemene VDAB-cijfers. Hoewel de uitval aanzienlijk lager is bij de Activiteitencoöperaties, bleek uit de gesprekken met de deelnemers dat zij soms onnodig lang in het traject blijven om het beschermd statuut en de faciliteiten van de coöperatie maximaal te benutten. De positieve ervaringen van het traject kunnen er evenwel voor zorgen dat werkzoekenden er naast een job in loondienst ook een zelfstandige activiteit op nahouden. De precieze reden voor de stopzetting werd niet geregistreerd. Ze kan bijgevolg zowel positief (werk vinden, een eigen zaak starten), als negatief zijn (een baan in loondienst zoeken, zich terugtrekken uit de arbeidsmarkt).

Kansengroepen kijken niet altijd aan tegen lagere uitstroomkansen na het doorlopen van een traject. Een opvallende vaststelling is dat het behoren tot een kansengroep geen rol speelt voor het vinden van werk bij kandidaten die het volledige traject van de Activiteitencoöperaties doorliepen. Voor het opstarten van een eigen zaak bleek dat niet het geval. Personen met een arbeidshandicap, allochtone ondernemers en laaggeschoolden kijken aan

tegen een lagere kans om te starten na het traject te hebben doorlopen. Bij 'Ondernemen Werkt' zijn het niet de traditionele kansengroepen die lagere uitstroomcijfers laten optekenen, maar wel vrouwen en langdurig werkzoekenden, en dit zowel voor de uitstroom naar werk als naar zelfstandig ondernemerschap.

Er zijn uiteenlopende signalen m.b.t. de nood aan nazorg. In de gesprekken werd herhaaldelijk gesuggereerd dat een goede nazorg bij de trajecten faillissementen kan helpen voorkomen. De ervaring van 'Ondernemen Werkt' leert echter dat deelnemers geen gebruik maken van het gratis follow-up gesprek dat hen werd aangeboden. Toch zijn verschillende consultants en begeleiders het erover eens dat bijvoorbeeld opvolging in termen van financiële begeleiding het verschil kan maken tussen slagen en falen.

Deze vaststellingen leiden tot de volgende aanbevelingen voor toekomstige trajecten:

- *Investeren in begeleidingstrajecten naar ondernemerschap loont.* De resultaten tonen duidelijk aan dat deelname aan de trajecten een sterk positief effect heeft op de kans om werk te vinden en om als zelfstandige te starten, ook voor kansengroepen. Op basis van de gebruikte gegevens is het in deze evaluatie echter niet mogelijk om uit te maken of er een selectie-effect of een

inhoudelijk effect speelt. We kunnen met andere woorden niet uitmaken of deelname aan 'Ondernemen Werkt' zo'n sterk positief effect heeft omdat het de sterkere profielen kunnen zijn die de selectie halen, of omdat het traject de deelnemers de nodige bagage verschaft om een job te vinden of een zaak als zelfstandige te starten.

- *Een minimum aan nazorg voorzien.* Wanneer er op maat van de deelnemers gewerkt wordt, is het niet alleen belangrijk om opleidingen te voorzien doorheen het traject, maar ook na het traject, volgens de noden van de deelnemers. Volgens de interviews en workshop zou dat vooral interessant kunnen zijn op het vlak van boekhouding en financiële begeleiding. Praktisch zou dat bijvoorbeeld kunnen gebeuren via een cheque voor advies na afloop van het traject in het kader van levenslang leren. Andere pistes voor nazorg kunnen bestaan uit doorverwijzing naar partnerorganisaties via het netwerk van de begeleider.

*An De Coen
Maarten Gerard
Idea Consult*

*Patrizia Zanoni
Universiteit Hasselt*