



Vlaanderen
is werk



OP ESF Vlaanderen 2014 - 2020

**FAQ oproep 489 Begeleidingstrajecten
menselijk kapitaal voor KMO's in digitale
transformatie door implementatie van
datagedreven digitale technologieën (AI
2020)**

Prioriteit uit OP: 8v Aanpassing van
werknemers, ondernemingen en
ondernemers aan veranderingen

Wat zijn voorbeelden van datagedreven digitalisering?

Wat voorbeelden van datagedreven digitalisering betreft, moet het steeds gaan om projecten waar het slim gebruik en beheer van data of het datagedreven werken een belangrijke plaats inneemt. ICT, sensorgebaseerde technologieën en software zorgen dat een enorme en steeds toenemende hoeveelheid gegevens verzameld kan worden en beschikbaar wordt. Het toepassen van augmented en mixed reality (AR en MR), drone-toepassingen maar ook toepassingen inzake precisielandbouw (smart digital farming) en conditioneel en predictief onderhoud van machines (smart maintenance) zijn voorbeelden van datagedreven digitaliseringsprojecten.

Het volgend proeftuinproject is tevens een goede inspiratiebron aangezien de datagedreven digitale toepassingen, in welke sector dan ook ook een vaak drastische andere manier van werken vragen : <https://www.industrie40vlaanderen.be/proeftuinen/armr-labo-en-procesomgevingen>. Hopelijk biedt dit jullie al wat meer inspiratie.

Wat wordt bedoeld met “een Vlaams brede werking garanderen”? Gaat het om minstens 1 partner die de Vlaams brede uitrol van het draaiboek na afronding van het project kan garanderen?

Inderdaad, er moet aangetoond worden waarom het partnerschap in staat is om tijdens het project of in een later stadium een brede uitrol mogelijk te maken over heel Vlaanderen. Dit kan inderdaad zijn door de dekkingsgraad/penetratiegraad van een of meerdere partners...

Om de scope te bepalen van het project willen we graag meer duiding over de invalshoek van de oproep. Vertrekt de oproep vanuit het menselijk kapitaal als driver van de digitale transformatie of vanuit de technologie zelf?

1. Interne driver ‘mensgericht ondernemen’ en technologie is de enabler naar werkbaar werk
2. externe drivers (product, markt, klant,...) zetten het bedrijf aan tot innovatie en daarom dienen de personeelsleden te kunnen omgaan met data

We stellen ons de vraag of er vanuit ESF de voorkeur wordt gegeven aan 1 of 2? Wil ESF 1 en 2 terugzien in 1 van de bedrijven waar we het begeleidingstraject gaan testen? Kan 1 in 1 bedrijf getest worden en 2 in een ander bedrijf? Daarnaast spreekt de call expliciet over “geïntegreerde” begeleidingstrajecten. Voor ons is het belangrijk om te weten zodat we de begeleidingstrajecten heel gericht vorm kunnen geven. Dit komt immers niet duidelijk naar voren uit de oproep zelf.

De oproep vertrekt eenvoudig weg van KMO's die in een datagedreven digitale transformatie zitten of ervoor staan en hoe ze kunnen ondersteund worden om die transformatie door te maken op een voor het menselijk kapitaal zo optimaal mogelijke manier. Welke drivers die transformatie precies triggeren of hebben getriggerd, kunnen inderdaad verschillen van onderneming tot onderneming, van case tot case. We willen dat jullie via deze oproep begeleidingstrajecten ontwerpen voor KMO's ongeacht wat precies de spreekwoordelijke kip of het spreekwoordelijke ei was die de aanleiding vormde voor de transformatie zelf. De begeleidingen moeten ervoor zorgen dat er een echt proactieve aanpak komt op vlak van menselijk kapitaal bij een dergelijk transformatieproces en dat het digitale transformatieproces op een voor het menselijk kapitaal zo vriendelijke mogelijke manier kan doorstaan worden door de KMO met ondersteuning van jullie. Hoe minimaal of maximaal je deze begeleidingen ziet, hoe je die precies vormgeeft of hoe divers je deze begeleidingstrajecten precies ziet, is allemaal aan jullie om te duiden en te argumenteren aan de hand van de inhoudelijke vragen in jullie projectvoorstel.

Wat wordt er bedoeld met alle profielen?

Hiermee wordt bedoeld dat het project alle lagen van de KMO's meeneemt in het ondersteuningstraject.

Kan een zelfstandige consultant als partner optreden?

Ja, dat kan. In de begroting zal die als zelfstandige opgenomen worden.

Kan een consultancykantoor dat gericht is op een kmo-cliënteel partner worden?

Ja, dat kan. In het projectvoorstel beargumenteer je welke expertise zij bijdragen tot het partnerschap.

Is de eigen bijdrage van 15% voor zowel promotor als partners?

Ja, de 15% wordt gevraagd op projectniveau op het totale kostenplaatje. Hoe die verdeling onder de promotor en partners zit vormt voorwerp van onderlinge afspraken.

Wat wordt bedoeld met ontvangende KMO mbt de minimis steun?

Elke KMO die mits een goedgekeurd project door jullie begeleid wordt in een traject, wordt gezien als een ontvangende KMO. Voor elk begeleidingstraject zal een actieplan opgesteld worden dat bepaalt hoeveel begeleidingsuren er zullen worden gegeven wat leidt tot een berekening van de kost van het traject. De begeleidingssteun aan de KMO of de kost van het traject wordt gezien als de minimis-steun, bijgevolg dient de ontvangende KMO een de minimis verklaring te ondertekenen dat het plafond nog niet bereikt is. De prijs van de begeleiding telt dan mee als de minimis-steun aan deze KMO. Hierdoor stijgt zijn plafond bijgevolg een beetje in geval de KMO later andere de minimis-steun aanvraagt.

Is er een minimumaantal partners opgelegd binnen het partnerschap?

Nee, er is geen minimum of maximum bepaald. Het moet uiteraard werkbaar blijven. Het partnerschap moet voldoen aan de oproepvereisten qua expertise en draagkracht. Het aantal partners doet er niet toe. De kwaliteiten van het partnerschap doen ertoe.

Kan de begeleiding die normaal door de leverancier van een digitale tool wordt gegeven, aanzien worden als een onderdeel van het begeleidingstraject? Of ziet ESF een begeleidingstraject nog als iets anders?

Uit deze vraag kan niet afgeleid worden waarover het precies gaat. Als het om een zuiver technische uitleg gaat, lijkt dit te passen binnen de oproep. Het is aan jullie om in je projectvoorstel te argumenteren hoe je een begeleidingstraject ziet in functie van de doelgroep en hoe dit er eventueel in past. Dit zal bijgevolg afhangen van je argumentatie.

Kunnen grote organisaties optreden als partner en fungeren als testomgeving om het draaiboek te schrijven naar KMO's toe?

Ja, zeker. Grote organisaties kunnen geen deel uitmaken van de finale doelgroep die de begeleidingssteun krijgt, maar zij kunnen zeker deelnemen als promotor of partner om de begeleiding voor KMO's te ontwikkelen/uit te rollen. Wederom dient vooral hun meerwaarde op vlak van expertise en/of draagkracht vooral toegelicht te worden in het projectvoorstel.

Wordt een sectorfonds de facto uitgesloten voor het verkrijgen van een subsidie in deze oproep? Waarom worden bijdragen van de werkgevers waarmee sectorfondsen werken bestempeld als 'publieke' middelen?

Sectormiddelen zijn voor ESF Vlaanderen publieke cofinanciering wanneer een sectorfonds participeert aan een project en één van hun sectorconsulenten laat meewerken, wiens loon vanuit de convenant betaald wordt, dan is dit publieke cofinanciering aangezien de overheid daarin ook tussenkomt. Sectormiddelen kunnen dus nooit ingebracht worden om aan de private cofinanciering te geraken (uitgezonderd de werkbaar werkoproep in de dienstenchequesector).

Het gaat dus niet om de bijdragen die bedrijven betalen aan sectoren, maar om de middelen die de sectoren krijgen vanuit de overheid. Sectoren hebben, gezien het feit dat er ledenbijdragen zijn, ook nog eigen middelen.

Een sector kan natuurlijk in het partnerschap afspraken maken over de private cofinanciering. De private financiering is op projectniveau te realiseren, over de promotor en partners samen. Hoe die 15% gerealiseerd wordt, vormt voorwerp van onderlinge afspraken.

Als je echter een consulent wil inzetten, die al gefinancierd is, dan is het publieke cofinanciering. Als je als sector een aanwerving doet, die niet gefinancierd is, dan kunnen ze die wel bij ons inbrengen.

Sectoren hebben dus wel mogelijkheden om in te dienen, maar de middenstroom moet hierbij goed bekeken worden.

Kunnen speerpuntclusters partner zijn?

Ja, dat kan zeker.

Welke definitie van een kmo hanteren jullie?

Dit vind je terug in de oproepfiche:

KMO & GO

Kleine, middelgrote en micro-ondernemingen worden gedefinieerd aan de hand van het aantal werkzame personen en de omzet of het jaarlijkse balanstotaal.

Een micro-onderneming wordt gedefinieerd als een onderneming waar minder dan 10 personen werkzaam zijn en waarvan de omzet of het jaarlijkse balanstotaal niet meer dan 2 miljoen euro bedraagt.

Een kleine onderneming wordt gedefinieerd als een onderneming waar minder dan 50 personen werkzaam zijn en waarvan de omzet of het jaarlijkse balanstotaal niet meer dan 10 miljoen euro bedraagt.

Een middelgrote onderneming wordt gedefinieerd als een onderneming waar minder dan 250 personen werkzaam zijn en waarvan de omzet niet meer dan 50 miljoen euro bedraagt of waarvan het jaarlijkse balanstotaal niet meer dan 43 miljoen euro bedraagt.

NIEUWE DREMPELS (artikel 2)

Categorie ondernemingen	Personeelsbezetting: arbeidsjareenheden (AJE)	Jaaromzet	of	Jaarlijks balanstotaal
Middelgroot	< 250	≤ 50 miljoen EUR (In 1996: 40 miljoen EUR)	of	≤ 43 miljoen EUR (In 1996: 27 miljoen EUR)
Klein	< 50	≤ 10 miljoen EUR (In 1996: 7 miljoen EUR)	of	≤ 10 miljoen EUR (In 1996: 5 miljoen EUR)
Micro	< 10	≤ 2 miljoen EUR (nieuw)	of	≤ 2 miljoen EUR (nieuw)

Om te bepalen of de onderneming nu al dan niet een KMO is, wordt daarnaast ook gekeken naar de gegevens van andere ondernemingen ('consolidatie'). Dit is het geval wanneer de onderneming geen zelfstandig bedrijf is

Een bedrijf verliest zijn zelfstandigheid wanneer er een (of meer) *partneronderneming(en)* of verbonden *ondernemingen* is (zijn).

Dit wordt dan weer bepaald al naar gelang het type relatie dat zij met andere ondernemingen onderhouden met betrekking tot het aandeel in het kapitaal, de stemrechten of het recht om een dominante invloed uit te oefenen.

Moet het aanbod voor alle kmo's openstaan? Of mag dit ook aan andere bestaande dienstverlening gekoppeld worden?

In je projectvoorstel geef je aan op welke KMO's je je richt in welke sectoren. Dit hoeft dus niet per se alle KMO's te zijn. De koppeling met bestaande dienstverlening licht je toe in je projectvoorstel als ook waaruit die bestaande dienstverlening precies bestaat.

Hoe zit het met de private co-financiering, waaruit kan of mag die bestaan? Kan dat ook in natura of enkel in financiële middelen? "

De private financiering bedraagt 15% van de kosten van het project en dit op projectniveau dus voor de promotor en alle partners samen. Hoe dit onderling verdeeld wordt, vormt voorwerp van onderlinge afspraken. De private financiering kan niet bestaan uit overheidssteun/andere overheidsmiddelen, anders wordt niet beschouwd als publieke financiering en dus als een andere financieringsbron die eerst in mindering wordt gebracht bij het bepalen van de steun. De private middelen moeten eigen middelen zijn.

Waaruit die private financiering exact bestaat, is in se niet belangrijk voor ons (bestaat dit uit niet vanwege overheidsmiddelen gefinancierd personeel dan wel financiële middelen of andere, dat doet er niet toe). Het belangrijkste is dat het moet gaan om eigen middelen en geen overheidsmiddelen en dit voor 15% van de totale kosten (= 1 kostenrubriek intern personeel die bestaat uit een deel standaardkosten (personeelskosten) en daarnaast uit een deel forfaits (gegenereerd voor elk uur dat een personeelslid presteert).

Mag de 15% co-financiering vanuit een lopende COOCK traject met VLAIO?

Als dit gaat om publieke middelen/overheidsmiddelen kunnen die niet ingezet worden om de 15% private middelen te bereiken. Het moet gaan om eigen middelen.

Moeten de KMO's waar de methodiek wordt toegepast al geïdentificeerd zijn bij indiening van het projectvoorstel?

De KMO's hoeven zeker nog niet allemaal bij naam gekend te zijn. Het moet vooral duidelijk zijn op welke groep van KMO's je projectvoorstel gericht is. We verwijzen hier naar alle inhoudelijke vragen hierover. Ken je er al bij naam, dan kan je die zeker al vermelden, maar wij vragen in het projectvoorstel weer te geven op welke KMO's je je richt. Dit kunnen alle KMO's zijn, maar kunnen ook sectoren uit specifieke sectoren zijn of een bepaalde groep binnen de KMO's, bijv. enkel de kleine ondernemingen, ...

Mogen we de vorm van dat draaiboek nog kiezen?

Zeker en vast. Wij leggen geen vorm op.

De implementatie van de digitale technologie ZELF is geen onderdeel van het projectvoorstel?"

Inderdaad, de technische implementatie is geen deel van het projectvoorstel. Enkel de begeleiding (en ontwikkeling ervan) inzake menselijk kapitaal ten gevolge van die implementatie.

Hoe concreet moet het partnerschap al zijn?

Het partnerschap kan in dit stadium wel al bewezen worden aan de hand van intentieverklaringen en/of woordelijke uitleg in uw projectvoorstel. De effectieve partnerschapsovereenkomst kan immers nog geformaliseerd worden op moment van goedkeuring van het projectvoorstel. Dit hoeft bijgevolg nu nog niet meteen als bijlage meegegeven te worden bij uw projectvoorstel. Indien die reeds voor handen is, kan u die wel al meesturen als bijlage.

Het beschreven partnerschap dient op moment van indiening wel zeker te voldoen aan de vereisten uit de oproep om positief beoordeeld te worden.

Kan u een voorbeeld geven van een partnerschap dat kan indienen?

Er is een heel waaier aan mogelijkheden op dat vlak. We geven hierbij de passage mee uit de oproepfiche:

We mikken bijgevolg op partnerschappen op het snijvlak leren, werken, ondernemen en innoveren. Het is belangrijk dat de wereld van leren, werken en innoveren bij elkaar komt in het partnerschap en dat het partnerschap evenwichtig vanuit deze domeinen is samengesteld. Vanuit dit partnerschap op dat snijvlak worden begeleidingstrajecten voor KMO's vormgegeven.

Niet-exhaustieve lijst van mogelijke promotoren/partners:

- innovatie-actoren zoals kennis- en onderzoeksinstituten: hogescholen, universiteiten en Strategische onderzoekscentra (SOC's) en speerpuntclusters / innovatieve bedrijfsnetwerken (IBN's)
- duurzaamheids- en MVO-netwerken
- economische actoren zoals vb. provinciale ontwikkelingsmaatschappijen (POM's)
- samenwerkingsverbanden van ondernemingen, sectorfondsen, sectorfederaties, werknemersorganisaties, werkgeversorganisaties, interprofessionele organisaties, VDAB, SYNTRA's, onderwijsinstellingen (scholen, hogescholen, universiteiten) innovatie-actoren (clusters, kennis- en onderzoeksinstituten, ...), intermediaire organisaties, ngo's, lokale en regionale overheden, ...
- uitvoerders contract ondernemerschap
- ...

Van de partnerschappen wordt steeds verwacht dat zij een sterke connectie hebben met het innovatielandschap, specifiek met deze intermediaire actoren die gespecialiseerd zijn in dienstverlening naar kmo's inzake datagedreven digitale technologieën (cfr. de filosofie van laagdrempelige digitale experimenteerruimtes). Het projectvoorstel moet voldoende inzicht en vertrouwen geven over de wijze waarop ze zowel tijdens als na afloop kunnen inkoppelen en of samenwerken met deze actoren.

VDAB kan enkel participeren als partner en staat via cofinanciering in voor de eigen kosten.

Het is aan jullie om een evenwichtig partnerschap samen te stellen dat beantwoordt aan de vereisten op vlak van expertise, draagkracht en linken aan het innovatielandschap. Hoe je dit samenstelt, hangt af van hoe de puzzel valt van de kwaliteiten en meerwaarde van elke betrokken organisatie.

De partners blijven me wat onduidelijk. Zou het mogelijk zijn om met een 10 tal psychologische praktijken samen te werken als partners?

Zoals hierboven aangegeven gaat het om een niet-exhaustieve lijst, dus als zij een meerwaarde voor jullie partnerschap kunnen betekenen en dus bijdragen tot het voldoen aan de oproepvereisten inzake het partnerschap, dan kan dit.

Moeten alle partners bekend zijn bij indiening. Of mogen er nog partners bijkomen tijdens een eerste fase?

In je projectvoorstel moeten er wel voldoende partners bekend zijn om aan de oproepvereisten qua kwaliteit/expertise en draagkracht van het partnerschap te voldoen.

Er kunnen er evenwel zeker nog bijkomen in de loop van het project, bijv. omdat er nog extra nodig zijn omdat een eerdere partner afhaakt of omdat er nog naast de huidige capaciteit van het partnerschap alsnog additionele capaciteit nodig is.

Hoe wordt de 'brede' toegang tot KMO's beoordeeld? Hoe verwacht men dat dit aangetoond wordt?

Dit is aan jullie om te motiveren in jullie projectvoorstel. Dit kan bijv. aangetoond worden door netwerken die bepaalde partners hebben in jullie partnerschap en hoe die netwerken aangesproken kunnen worden.

Hoe we antwoorden beoordelen vind je ook steeds terug in de evaluatievragen (zie bijlagen bij de oproep in de applicatie).

Binnen hoeveel KMO's testen we de begeleidingsmethodiek idealiter uit?

Er is geen minimum of maximum vastgelegd. In een ideale wereld test je dit bij zo veel mogelijk KMO's voor zover de projectlooptijd (2 jaar) en de doorlooptijd van de begeleidingstrajecten dit toelaten. In je projectvoorstel geef je een raming op, maar in de realiteit kan dit natuurlijk anders uitdraaien. Er zal zeker niet op aantallen afgerekend worden.

Vallen zelfstandigen die systematisch samenwerken met een onderneming ook onder de regeling van managementvennootschappen?

Er dient wel een eindverantwoordelijkheid in het spel te zijn. Als die er is en er is ook een systematische samenwerking en dus ook een samenwerkingsovereenkomst, dan kan je op basis daarvan in principe ook als managementvennoot beschouwd worden.

Indien er samenwerking is met een sectorfonds, dan is het mogelijk dat er gericht wordt op een bepaalde sector, vormt dit een probleem?

Nee, dit vormt zeker geen probleem. In de applicatie worden ook gerichte vragen gesteld hierover. Je kan je met je projectvoorstel richten op KMO's in alle sectoren, maar zeker ook op KMO's in een welbepaalde sector dan wel een welbepaalde selectie van verschillende sectoren.