

Competentiekader voor ondervertegenwoordigde ondernemers **MOSAIC**

<https://mosaic4investing.eu/>



mosaic
inclusive investing for founders



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



MOSAIC Competence Framework ©
2023/24 by MOSAIC Consortium is
licensed under [CC BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Inhoud

1	Introductie
2	Methodologie
3	Kerncompetenties voor ondernemers
3.1	Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering
3.2	Persoonlijke competenties
3.3	Interpersoonlijke competenties
3.4	Competenties op het gebied van bedrijfsbeheer
3.5	Sectorspecifieke competenties
4	Ondersteunende systemen voor ondernemers
5	Systemische barrières en vooroordelen overwinnen
6	Competentiebeoordeling en -ontwikkeling
7	Implementatie van het competentiekader
8	Impact van competentiekader op ondernemerssucces
9	Conclusie
10	Verwijzingen



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



1 Introductie





Introductie

Doel van het MOSAIC-competentiekader

Het competentiekader MOSAIC heeft tot doel ondervertegenwoordigde ondernemers in EU-landen mondiger te maken, voortbouwend op ervaringen uit Nederland, Frankrijk, Ierland, Duitsland, Roemenië en Denemarken, door de essentiële vaardigheden en kennis die nodig zijn voor hun succes te identificeren en te bevorderen. Dit kader dient als een strategisch instrument om hiaten in ondersteuningssystemen te overbruggen en ervoor te zorgen dat ondernemers met verschillende achtergronden systemische barrières en vooroordelen kunnen overwinnen.

Door de nadruk te leggen op kritieke vaardigheden die nodig zijn in verschillende ondernemersgebieden, biedt het kader een gestructureerde aanpak voor het ontwikkelen van innovatie, strategisch denken en veerkracht. Het benadrukt het belang van onderwijs op maat, mentorschap en financiële geletterdheid, en erkent de unieke uitdagingen waarmee ondervertegenwoordigde groepen worden geconfronteerd.

Door middel van uitgebreid onderzoek en 42 interviews met ondernemers, opvoeders en investeerders, legt het Framework de genuanceerde ervaringen en strategieën vast die leiden tot succesvolle bedrijven in verschillende culturele en economische contexten. Uiteindelijk is dit competentiekader bedoeld om individuele ondernemerstrajecten te ondersteunen en bij te dragen aan bredere maatschappelijke verandering door een inclusievere en dynamischere bedrijfsomgeving aan te moedigen.



Overzicht van ondernemerschap en het belang ervan

Ondernemerschap is een belangrijke motor voor economische groei, innovatie en sociale ontwikkeling. Het gaat om de oprichting en het beheer van nieuwe bedrijven, vaak gekenmerkt door innovatieve oplossingen voor marktbehoeften en maatschappelijke uitdagingen. Ondernemers zijn van cruciaal belang voor het stimuleren van de economische dynamiek, het scheppen van banen en het versterken van het concurrentievermogen. Zoals opgemerkt door Shane (2003) en Venkataraman (1997), is ondernemerschap "de schakel tussen ondernemende individuen en waardevolle kansen", wat de essentiële rol van individuen benadrukt bij het benutten van kansen voor economisch voordeel.

Het belang van ondernemerschap gaat verder dan economische impact. Het draagt bij aan sociale vooruitgang door marktlacunes aan te pakken, vooral die welke door grote bedrijven worden verwaarloosd. Ondervertegenwoordigde ondernemers brengen bijvoorbeeld verschillende perspectieven en oplossingen mee, wat kan leiden tot inclusiever en rechtvaardige markten. Volgens David B. Audretsch heeft „ondernemerskapitaal” een positieve invloed op de economische prestaties door innovatie en aanpassingsvermogen in verschillende sectoren te bevorderen.

Bovendien is ondernemerschap cruciaal voor de ontwikkeling van de gemeenschap, met name in ondervertegenwoordigde groepen. Door mensen met verschillende achtergronden mondiger te maken, helpt ondernemerschap ongelijkheid te verminderen en sociale inclusie te bevorderen.



[1] Scott Shane, „Opportunities and Entrepreneurship”, available at https://www.academia.edu/33995813/Opportunities_and_Entrepreneurship

[2] David B. Audretsch, Max Keilback, „Does Entrepreneurship Capital Matter?” (2004), available at <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2004.00055.x>

[3] Funfeong Chan, „The Role of Entrepreneurship in Economic Inequality” (2021), available at

<https://www.atlantis-press.com/article/125957309.pdf>

[4] „Social Inclusion through Entrepreneurship”, article available at <https://ied.eu/blog/social-inclusion-through-entrepreneurship/>



2 Methodologie



Methodologie

Onderzoeksmethoden

De onderzoeksmethodologie voor dit onderzoek omvatte het afnemen van in totaal 42 semi-gestructureerde interviews in zes landen: Nederland, Frankrijk, Ierland, Duitsland, Roemenië en Denemarken. Elk land omvatte zeven interviews: drie met ondernemers, drie met experts op het gebied van ondernemerschapsonderwijs en één met een investeerder. Deze aanpak zorgde voor een uitgebreid begrip van het ondernemersecosysteem vanuit meerdere perspectieven. Het semi-gestructureerde formaat maakte het mogelijk om de vooraf ingestelde vragen in te zetten om opkomende onderwerpen diepgaand te onderzoeken, waardoor een rijke kwalitatieve analyse van de ervaringen, uitdagingen en strategieën van ondervertegenwoordigde ondernemers en hun ondersteuningssystemen mogelijk werd.

Kader ontwikkelingsproces

De ontwikkeling van het competentiekader omvatte een proces in meerdere fasen om de relevantie en doeltreffendheid ervan te waarborgen. In eerste instantie werd een uitgebreid literatuuronderzoek uitgevoerd om bestaande competenties en lacunes in ondernemerschap onder ondervertegenwoordigde groepen in kaart te brengen. Dit werd gevolgd door het verzamelen van primaire gegevens door middel van 42 semi-gestructureerde interviews in zes landen, inclusief inzichten van ondernemers, experts en investeerders. De verzamelde kwalitatieve gegevens werden vervolgens geanalyseerd om de belangrijkste thema's en competenties te extraheren. Ten slotte werden iteratieve feedbacksessies met belanghebbenden gehouden om het raamwerk te verfijnen en te valideren, zodat het inspeelt op de unieke uitdagingen en behoeften van ondervertegenwoordigde ondernemers.



3 Kerncompetenties voor ondernemers



Kerncompetenties voor ondernemers

Voor kerncompetenties voor ondernemers op EU-niveau heeft de Europese Commissie in 2016 het ENTRECOMP-kader uitgebracht, een uitgebreide richtlijn die is ontworpen om ondernemersvaardigheden bij⁵ diverse bevolkingsgroepen te bevorderen. Dit kader benadrukt de cruciale rol van ondernemerschap bij het stimuleren van economische groei, innovatie en sociale inclusie. Het schetst essentiële competenties zoals creativiteit, strategisch denken, risicobeheer en veerkracht, op maat gemaakt om ondervertegenwoordigde groepen in staat te stellen systemische barrières te overwinnen. ENTRECOMP streeft ernaar ondernemers uit te rusten met de nodige vaardigheden.

Innovatie en creativiteit

Innovatie en creativiteit zijn fundamentele competenties voor ondernemers, die hen in staat stellen unieke kansen te identificeren en nieuwe oplossingen te ontwikkelen. Ondervertegenwoordigde ondernemers maken gebruik van hun diverse achtergronden om inclusieve innovatie te stimuleren en specifieke marktlacunes en culturele nuances aan te pakken. Dit aanpassingsvermogen en inventief denken zijn cruciaal voor het overwinnen van systemische barrières en het verbeteren van het concurrentievermogen in verschillende industrieën, zoals benadrukt in de interviews.

Risicobeheer en besluitvorming

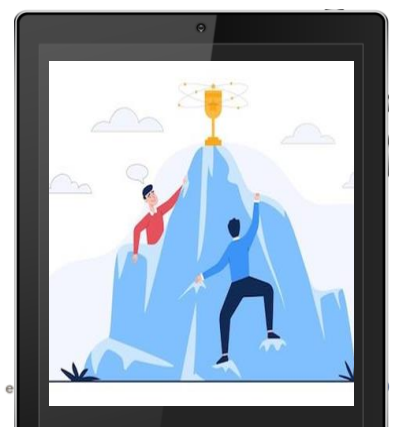
Risicobeheer en besluitvorming zijn cruciale competenties voor ondernemers, vooral voor ondervertegenwoordigde ondernemers die met systemische barrières worden geconfronteerd. Effectieve strategieën omvatten grondig marktonderzoek, strategische planning en aanpassingsvermogen. Uit interviews in zes landen blijkt dat succesvolle ondernemers veerkracht combineren met het nemen van weloverwogen risico's, waardoor ze door onzekerheden kunnen navigeren en strategische beslissingen kunnen nemen die hun ondernemingen vooruit helpen. Deze vaardigheden zijn van vitaal belang voor het in stand houden en laten groeien van hun bedrijf.

Strategisch denken en plannen

Strategisch denken en plannen zijn essentieel voor ondernemers om langetermijndoelen te stellen en door complexe marktomgevingen te navigeren. Ondervertegenwoordigde ondernemers, zoals benadrukt in de interviews, benadrukken het belang van strategische vooruitziendheid bij het overwinnen van barrières en het benutten van kansen. Deze competentie omvat het analyseren van markttrends, het stellen van duidelijke doelstellingen en het ontwikkelen van bruikbare plannen om duurzame bedrijfsgroei en succes te bereiken.

[5] Charles H. Matthews, Ralph Brueggemann, „Innovation and Entrepreneurship” (2015), available at

<https://api.taylorfrancis.com/content/books/mono/download?identifierName=doi&identifierValue=10.4324/9781315813622&type=googlepdf>



3.1

Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering



Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering



Ondervertegenwoordigde oprichters van startups zijn een grotendeels onaangeboorde hulpbron met een aanzienlijk potentieel om economische groei te stimuleren, innovatie te bevorderen en bij te dragen aan sociale vooruitgang. Ondanks hun potentieel staan ondernemers met een ondervertegenwoordigde achtergrond en migranten die hun eigen bedrijf oprichten en laten groeien, voor unieke uitdagingen die verder gaan dan de typische risico's waarmee andere ondernemers worden geconfronteerd.

Naast de gemeenschappelijke ondernemersuitdagingen, zoals het verkrijgen van financiering, het navigeren door regelgevingsomgevingen en het opbouwen van aanwezigheid op de markt, moeten ondervertegenwoordigde oprichters culturele aanpassings- en taalbarrières overwinnen. Culturele aanpassing is cruciaal omdat het van invloed is op de manier waarop ondernemers met hun markten omgaan, consumentengedrag begrijpen en zakelijke relaties aangaan. Het beheersen van lokale gebruiken en zakelijke etiquette is essentieel voor het opbouwen van vertrouwen en het effectief op de markt brengen van producten en diensten. Vaardigheid in de lokale taal is vaak nodig om juridische documenten te begrijpen, met belanghebbenden te communiceren en door bureaucratische processen te navigeren. Zonder adequate taalvaardigheden kunnen deze ondernemers het moeilijk vinden om toegang te krijgen tot essentiële middelen, deel te nemen aan netwerkmogelijkheden en volledig te integreren in het lokale bedrijfsleven.

In dit hoofdstuk verkennen we de specifieke uitdagingen en kansen voor ondervertegenwoordigde oprichters in Frankrijk, Denemarken, Nederland, Duitsland, Roemenië en Ierland. We zullen de unieke barrières en systemische problemen in elk land onderzoeken en de noodzaak van op maat gemaakte ondersteuningsmechanismen benadrukken. Door deze landspecifieke uitdagingen te begrijpen, willen we meer inclusieve en adaptieve onderwijskaders voor ondernemerschap ontwikkelen die het volledige potentieel van ondervertegenwoordigde ondernemers kunnen ontsluiten en bijdragen aan een bredere economische en sociale ontwikkeling.

Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Taalbarrières

Taalvaardigheid is een cruciale competentie voor ondervertegenwoordigde oprichters in de zes landen, en heeft een aanzienlijke invloed op hun vermogen om effectief door zakelijke omgevingen te navigeren.

In Duitsland is vaardigheid in het Duits cruciaal voor het begrijpen van contracten, effectief onderhandelen en interactie met overheidsinstanties, vooral bij het aanvragen van overheidsfinanciering waar de Engelse taalvaardigheid vaak beperkt is. Omgekeerd wordt binnen de startup-scene en durfkapitaalfondsen veel Engels gebruikt, waardoor taalbarrières worden verminderd.

In Denemarken en Nederland spreken veel Denen en Nederlanders Engels, maar beheersing van de lokale taal kan de omgang met lokale bureaucratie aanzienlijk vereenvoudigen en het netwerken en de communicatie met belanghebbenden verbeteren.

In Frankrijk zijn taalkundige en financiële geletterdheid met elkaar verweven uitdagingen; het sterk gereguleerde financiële systeem, in combinatie met complexe belastingcodes en specifieke boekhoudregels voor bedrijven, vereist een goede beheersing van het Frans. Bovendien kan de term "ondernemer" verwarrend zijn, omdat het zowel verwijst naar personen die een bedrijf starten als naar de juridische status van een eenmanszaak, wat een extra laag van complexiteit toevoegt.

Cultureel bewustzijn

In veel gevallen gaat succes in ondernemerschap niet alleen over het hebben van een geweldig product of dienst, maar ook over het begrijpen van de culturele context waarin men opereert. Cultureel bewustzijn is een fundamentele competentie voor ondervertegenwoordigde oprichters, omdat het een grote invloed heeft op hun vermogen om het zakelijke milieu te begrijpen en te navigeren, de waarden die financieringsprogramma's aandrijven, financieringskeuzes voor investeerders en consumptiewijzen. Binnen het consortium zijn er opmerkelijke culturele verschillen die de zakelijke omgeving vormgeven. Terwijl het Ierse ondernemerschap dus tot doel heeft het insulaire karakter van de nationale markt te overwinnen door concurrentievermogen in de export te bereiken, vereist in Frankrijk het belang van sociaal-culturele factoren in het consumentengedrag een diepgaand begrip van culturele nuances en regionale voorkeuren. Franse markten hebben vaak aanzienlijke lokale verschillen, waardoor er meer aandacht moet worden besteed aan het afstemmen van uw producten op het gedrag en de voorkeuren van de consument die sterk verschillen tussen regio's.



Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Cultureel bewustzijn

Cultureel bewustzijn omvat het begrijpen van lokale zakelijke etiquette, normen en waarden, wat kan helpen bij het opbouwen van relaties en het winnen van vertrouwen bij potentiële investeerders en partners. In Nederland bijvoorbeeld is kennis van de Nederlandse culturele gebruiken essentieel voor netwerken. Evenzo wordt de bedrijfscultuur in Denemarken gekenmerkt door samenwerking, egalitarisme, transparantie en vertrouwen, met een focus op platte organisatiestructuren. Ondernemers die bekend zijn met deze culturele aspecten zijn beter gepositioneerd om te integreren en te gedijen binnen de Deense zakelijke omgeving. Cultureel bewustzijn beïnvloedt ook de manier waarop ondernemers hun bedrijf presenteren aan financieringsprogramma's en investeerders, die vaak specifieke verwachtingen en waarden hebben die aansluiten bij hun culturele context. Zo benadrukken landen als Duitsland, Ierland, Nederland en Denemarken de noodzaak van duurzaamheid en het implementeren van groene praktijken in hun financieringsregelingen. Door deze diverse culturele landschappen te waarderen en zich eraan aan te passen, kunnen ondervertegenwoordigde ondernemers zich beter positioneren voor succes in hun respectievelijke markten.

Navigeren door bureaucratieën

Navigeren door bureaucratische landschappen is een cruciale competentie voor ondervertegenwoordigde oprichters, omdat ze vaak te maken krijgen met complexe en sterk gereguleerde omgevingen die ontmoedigend kunnen zijn zonder de juiste kennis en vaardigheden. Elk land binnen het consortium biedt in dit opzicht unieke uitdagingen, waardoor ondernemers een genuanceerd begrip van de lokale wet- en regelgevingskaders moeten ontwikkelen.

In Frankrijk staat het financiële systeem bekend om zijn hoge mate van regulering en bureaucratische complexiteit. Ondernemers moeten navigeren door specifieke regels met betrekking tot bedrijfsboekhouding, belastingen en financiële rapportage. De term "ondernemer" in Frankrijk kan bijzonder verwarrend zijn, omdat het zowel verwijst naar natuurlijke personen die hun bedrijf starten als naar de juridische status van een eenmanszaak. Dit vereist een duidelijk begrip van de verschillende bedrijfsregistratieprocessen en branchespecifieke regelgeving om juridische valkuilen te vermijden en naleving te garanderen.

Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Navigeren door bureaucratieën

De bureaucratische processen in Duitsland zijn al even streng, met strikte wettelijke eisen waaraan moet worden voldaan. Ondernemers moeten de juiste juridische structuur voor hun bedrijf kiezen en de fiscale en regelgevende verplichtingen grondig begrijpen. Beheersing van deze gebieden is van cruciaal belang voor succes, aangezien het niet naleven van het complexe wettelijke kader van Duitsland tot aanzienlijke tegenslagen kan leiden.

In Denemarken is het van cruciaal belang om de lokale belastingwetten, financiële regelgeving en beschikbare fiscale voordelen te begrijpen. Het Deense bedrijfsleven hecht veel waarde aan transparantie en naleving, en ondernemers moeten goed op de hoogte zijn van het nationale belastingstelsel om potentiële stimulansen effectief te benutten. Ondanks de collaboratieve en efficiënte bureaucratie van Denemarken blijven het beheren van het nodige papierwerk en het naleven van nalevingsprocedures essentiële taken.

Roemenië brengt zijn eigen uitdagingen met nationale programma's die zeer bureaucratisch zijn en veel papierwerk met zich meebrengen, zelfs voor kleine overnames. Ondernemers moeten op de hoogte blijven van frequente wijzigingen in nationale regelgeving die van invloed kunnen zijn op de uitvoering van projecten en het in aanmerking komen voor financiering. Bovendien is het begrijpen en naleven van anticorruptiewetten en -praktijken van vitaal belang om transparantie en integriteit in het financieringsproces te waarborgen.

Nederland, dat bekend staat om zijn efficiënte bureaucratie, vereist nog steeds dat ondernemers een grondige kennis hebben van lokale bedrijfswetten, arbeidsvoorschriften en branchespecifieke nalevingsvereisten. Bekendheid met het Nederlandse belastingregime, arbeidsrecht en milieuregelgeving is cruciaal. Bureaucratisch inzicht, of het vermogen om door overheidsprocedures te navigeren en compliance-gerelateerd papierwerk te beheren, is essentieel voor ondernemers om met succes toegang te krijgen tot en te profiteren van verschillende financieringsprogramma's.

De unieke bureaucratische omgeving van elk land onderstreept het belang van kennis en vaardigheden op maat. Ondervetegenwoordigde oprichters moeten zichzelf uitrusten met de nodige competenties om effectief door deze regelgevingslandschappen te navigeren en ervoor te zorgen dat hun bedrijven kunnen gedijen binnen de lokale wettelijke en financiële kaders.



Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Innovatie praktijken

Innovatie is een cruciale competentie voor ondernemers, waardoor ze unieke producten en diensten kunnen ontwikkelen die inspelen op on vervulde behoeften en bedrijfsgroei stimuleren. Binnen de consortiumlanden zijn de vereisten voor innovatie anders gecodeerd in nationale financieringsprogramma's voor ondernemerschap en de verwachtingen van investeerders, waardoor een divers landschap ontstaat voor ondervertegenwoordigde oprichters.

In Ierland bijvoorbeeld moet een bedrijf blijk geven van een sterk innovatievermogen om financiering te krijgen. Dit omvat het ontwikkelen van unieke producten of diensten die additionaliteit bieden en verplaatsing voorkomen. Ierse oprichters hebben specifiek bewijs nodig van innovatieve benaderingen in toepassingen, zoals bedrevenheid in het benutten van geavanceerde technologieën en een toewijding om te investeren in onderzoek en ontwikkeling (R&D) om concurrerend te blijven. Duidelijke, innovatieve strategieën die inspelen op de vraag van de markt en bestaande lacunes opvullen, zijn essentieel voor het verkrijgen van financiële steun.

In Nederland zijn aanpassingsvermogen en innovatie cruciaal voor ondernemerssucces. De Nederlandse financieringsomgeving legt de nadruk op het vermogen om strategieën bij te sturen en aan te passen op basis van marktveranderingen en updates van regelgeving. Dit aanpassingsvermogen verbetert de veerkracht van het bedrijf, waardoor het kan gedijen onder veranderende omstandigheden. Nederlandse investeerders en financieringsprogramma's geven vaak de voorkeur aan innovatieve oplossingen, met name in sectoren als technologie, duurzaamheid en gezondheidszorg.

Denemarken hecht veel waarde aan onderzoek en innovatie, met de nadruk op samenwerking met universiteiten en onderzoeksinstituten. Dergelijke partnerschappen kunnen de geloofwaardigheid en het innovatieve voordeel van ondernemersprojecten aanzienlijk vergroten. Deense financieringsprogramma's en investeerders zoeken naar ondernemers die deze samenwerkingen aangaan om geavanceerde oplossingen te ontwikkelen en een concurrentievoordeel te behouden. Deze integratie van de academische wereld en het bedrijfsleven bevordert een omgeving waarin innovatieve ideeën kunnen gedijen en effectief op de markt kunnen worden gebracht.

Door de specifieke innovatie-eisen en -kansen binnen elk consortiumland te begrijpen en zich eraan aan te passen, kunnen ondervertegenwoordigde oprichters zich beter positioneren voor succes.



Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Duurzaamheid

Een andere belangrijke factor bij het afstemmen op nationale prioriteiten en het voldoen aan de verwachtingen van investeerders is het begrijpen van de vereisten voor het integreren van duurzaamheid in bedrijfsmodellen, die variëren tussen de consortiumlanden, ondanks een gedeelde focus op groene praktijken en het bijdragen aan de groene transitie.

In Ierland wordt van ondernemers verwacht dat ze vanaf het begin duurzame praktijken in hun bedrijfsmodellen integreren, om aan te sluiten bij initiatieven zoals het Local Enterprise Office Green for Business en Enterprise Ireland Green Transition Fund. Het tonen van een sterke toewijding aan duurzaamheid, inclusief duidelijke plannen en acties die milieuvriendelijke en maatschappelijk verantwoorde praktijken ondersteunen, is essentieel voor het veiligstellen van financiering en steun van deze programma's.

Duitsland hecht veel waarde aan innovatie en duurzaamheid. Ondernemers worden aangemoedigd om te investeren in onderzoek en ontwikkeling om milieuvriendelijke bedrijfsmodellen te promoten. Duurzame praktijken worden niet alleen gewaardeerd om hun milieuvoordelen, maar ook als een belangrijk criterium om toegang te krijgen tot speciale financiering en investeerders aan te trekken. Bedrijven die innovatie effectief kunnen combineren met duurzaamheid, hebben meer kans van slagen op de Duitse markt.

In Roemenië zijn de integratie van duurzaamheidspraktijken en het naleven van ESG-criteria steeds belangrijker geworden voor ondernemers die financiering willen veiligstellen. Beleggers geven steeds meer prioriteit aan bedrijven die zich inzetten voor duurzame ontwikkeling en verantwoord bestuur, in het besef dat deze praktijken niet alleen ethische verplichtingen zijn, maar ook indicatoren van levensvatbaarheid op lange termijn en risicobeheer. Voor ondervertegenwoordigde ondernemers kan de integratie van ESG-principes hun aantrekkingskracht vergroten op een breder scala aan investeerders die graag ondernemingen willen ondersteunen die aansluiten bij wereldwijde duurzaamheidsdoelstellingen. Door milieuvriendelijke praktijken toe te passen, inclusieve werkomgevingen te bevorderen en te zorgen voor transparant bestuur, kunnen deze ondernemers zich onderscheiden in de markt, impactinvesteerders aantrekken en deelnemen aan exclusieve financieringsmogelijkheden en startup-programma's die prioriteit geven aan ESG-naleving. Deze strategische focus op duurzaamheid opent niet alleen deuren naar essentiële financiële steun, maar draagt ook bij aan het opbouwen van een veerkrachtig en vooruitstrevend ondernemersecosysteem in Roemenië.



Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Duurzaamheid

In Nederland is het integreren van duurzaamheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid in bedrijfsmodellen cruciaal. In het Nederlandse bedrijfsleven wordt sterk de nadruk gelegd op criteria op het gebied van milieu, maatschappij en governance (ESG). Ondernemers moeten ervoor zorgen dat hun praktijken in overeenstemming zijn met nationale duurzaamheidsprioriteiten om investeerders aan te spreken die zich richten op ESG-factoren. Het tonen van toewijding aan duurzame praktijken kan de aantrekkelijkheid en het concurrentievermogen van een bedrijf op de Nederlandse markt aanzienlijk vergroten.

Denemarken legt sterk de nadruk op groene technologieën en duurzame bedrijfspraktijken. Ondernemers moeten op de hoogte zijn van en hun projecten afstemmen op de nationale duurzaamheidsprioriteiten om financiering aan te trekken. Het begrijpen en integreren van Deense duurzaamheidspraktijken in de bedrijfsvoering is cruciaal voor het verkrijgen van steun van financieringsprogramma's en investeerders die prioriteit geven aan milieuvriendelijke en maatschappelijk verantwoorde initiatieven.

Door de specifieke duurzaamheidseisen en -verwachtingen binnen elk consortiumland te begrijpen en zich eraan aan te passen, kunnen ondervertegenwoordigde oprichters zich beter positioneren voor succes. Of het nu gaat om het integreren van duurzame praktijken vanaf het begin in Ierland, het combineren van innovatie met milieuvriendelijke modellen in Duitsland, het focussen op ESG-criteria in Nederland of het afstemmen op groene technologieën in Denemarken, een sterke toewijding aan duurzaamheid kan ondernemers helpen financiering veilig te stellen en groei op lange termijn te realiseren.



Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Financieel inzicht en financiële geletterdheid

Financieel inzicht en geletterdheid zijn essentiële competenties voor ondervertegenwoordigde oprichters, waardoor ze effectief door de complexe financiële landschappen van hun respectieve landen kunnen navigeren. Elk consortiumland biedt unieke uitdagingen en kansen op het gebied van financieringsopties, financieel beheer en wettelijke vereisten.

In Frankrijk moeten ondernemers een breed scala aan financiële competenties ontwikkelen, waaronder zakelijk inzicht en investeringsgerelateerde kennis. Het opstellen van uitgebreide bedrijfsplannen en het begrijpen van algemene investeringsprincipes zijn cruciaal voor het veiligstellen van financiering en het effectief beheren van bedrijfsfinanciën.

In Ierland is een sterke financiële geletterdheid een cruciale vereiste voor ondernemers die financiering zoeken bij Enterprise Ireland en Local Enterprise Offices (LEO's). Ondernemers moeten aantonen dat ze in staat zijn om gedetailleerde financiële plannen op te stellen, budgetten te beheren en duidelijke financiële projecties te presenteren, wat essentieel is om het vertrouwen van financiers en potentiële investeerders te winnen. Ierse financieringsinstanties moedigen het vermogen aan om strategieën uit te stippelen voor wereldwijde expansie en exportmogelijkheden te benutten, aangezien ze prioriteit geven aan exportfocus, vooral voor ondernemingen die meer dan 10 mensen in dienst zullen hebben.

Het financiële landschap van Duitsland biedt een verscheidenheid aan financieringsmogelijkheden, waaronder traditionele bankleningen, overheidssubsidies van instellingen zoals KfW en alternatieve bronnen zoals durfkapitaal en crowdfunding. Ondernemers moeten goed op de hoogte zijn van de vereisten en voordelen van elke optie om weloverwogen beslissingen te nemen over hun financieringsstrategieën. Een diepgaand begrip van het Duitse financieringsecosysteem is cruciaal om toegang te krijgen tot de nodige middelen om bedrijfsgroei en innovatie te ondersteunen.

Ook in Nederland is kennis van het financieringsecosysteem en de netwerken van vitaal belang. Ondernemers moeten op de hoogte zijn van verschillende financieringsopties, waaronder overheidssubsidies, subsidies, durfkapitaal, angel-investeerders en EU-financieringsmogelijkheden. Begrijpen hoe u door deze verschillende financieringsbronnen kunt navigeren, kan het vermogen van een ondernemer om de nodige financiële steun voor zijn bedrijf te verkrijgen aanzienlijk vergroten.



Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Financieel inzicht en financiële geletterdheid

Denemarken benadrukt het belang van het navigeren door mogelijkheden voor overheidsfinanciering. Ondernemers moeten bekend zijn met bronnen zoals Innovation Fund Denmark en regionale bedrijfsontwikkelingsprogramma's, die aanzienlijke financiële steun kunnen bieden. Inzicht in de criteria en aanvraagprocedures voor deze financieringsbronnen is cruciaal om toegang te krijgen tot financiële middelen die bedrijfsgroei en innovatie kunnen stimuleren.

Roemenië biedt unieke uitdagingen vanwege de onvoorspelbaarheid van financieringsprogramma's. Ondernemers moeten blijf geven van aanpassingsvermogen en veerkracht om effectief door deze onzekerheden te navigeren. Bovendien is het van essentieel belang dat men zich bewust is van de regionale verschillen en ontwikkelingsprioriteiten in Roemenië. Door zich te richten op financieringsmogelijkheden die aansluiten bij regionale ontwikkelingsstrategieën, met name in minder ontwikkelde regio's, kunnen ondernemers de steun krijgen die nodig is om hun bedrijf op te bouwen en te laten groeien.

Door deze landspecifieke financiële competenties onder de knie te krijgen, kunnen ondervertegenwoordigde oprichters beter navigeren in de financiële landschappen van hun respectievelijke landen. Deze financiële geletterdheid stelt hen in staat om weloverwogen beslissingen te nemen, financiering veilig te stellen en hun middelen effectief te beheren, wat uiteindelijk bijdraagt aan de duurzaamheid en het succes van hun ondernemingen.



Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Integratie in de lokale bedrijfsondersteunende structuren

Netwerken is een cruciale competentie voor ondervertegenwoordigde oprichters, omdat het de toegang tot middelen, ondersteuning en kansen vergemakkelijkt die essentieel zijn voor bedrijfsgroei. Elk consortiumland heeft unieke bedrijfsculturen en ecosystemen, waardoor het ondernemerschapsonderwijs moet worden aangepast aan de lokale context.

De Franse zakelijke omgeving is sterk afhankelijk van persoonlijke relaties en vertrouwen, waardoor het voor nieuwkomers een uitdaging is om zich te vestigen. Ondernemers moeten toegang hebben tot bedrijfsgemeenschappen en professionele netwerken, die cruciaal zijn voor het begrijpen van consumentengedrag en het opbouwen van geloofwaardigheid. Bovendien omvat effectief netwerken in Frankrijk een belangenbehartigingscomponent die bedoeld is om meer rigide financieringsinstanties te overtuigen van de voordelen van nieuwe manieren om dingen te doen. Van ondernemers en hun collega's wordt vaak verwacht dat ze pleiten voor innovatieve bedrijfsmodellen en financiële instellingen voorlichten over hun potentieel.

In Ierland is netwerken een integraal onderdeel van de bedrijfscultuur. Ondernemers moeten robuuste netwerken opbouwen binnen het Ierse ondernemersecosysteem en actief deelnemen aan bedrijfsnetwerken, incubators en accelerators. Deze actieve betrokkenheid helpt ondernemers steun, middelen en mentorschap te krijgen, die cruciaal zijn voor hun bedrijfsontwikkeling.

Duitsland hecht veel belang aan het opbouwen en onderhouden van professionele netwerken. Ondernemers moeten regelmatig beurzen en conferenties bijwonen en lid worden van brancheverenigingen om belangrijke contacten te leggen en relaties met potentiële investeerders en partners te bevorderen. Deze evenementen zijn van vitaal belang om op de hoogte te blijven van trends in de branche, mogelijkheden voor samenwerking te vinden en toegang te krijgen tot investeringen.

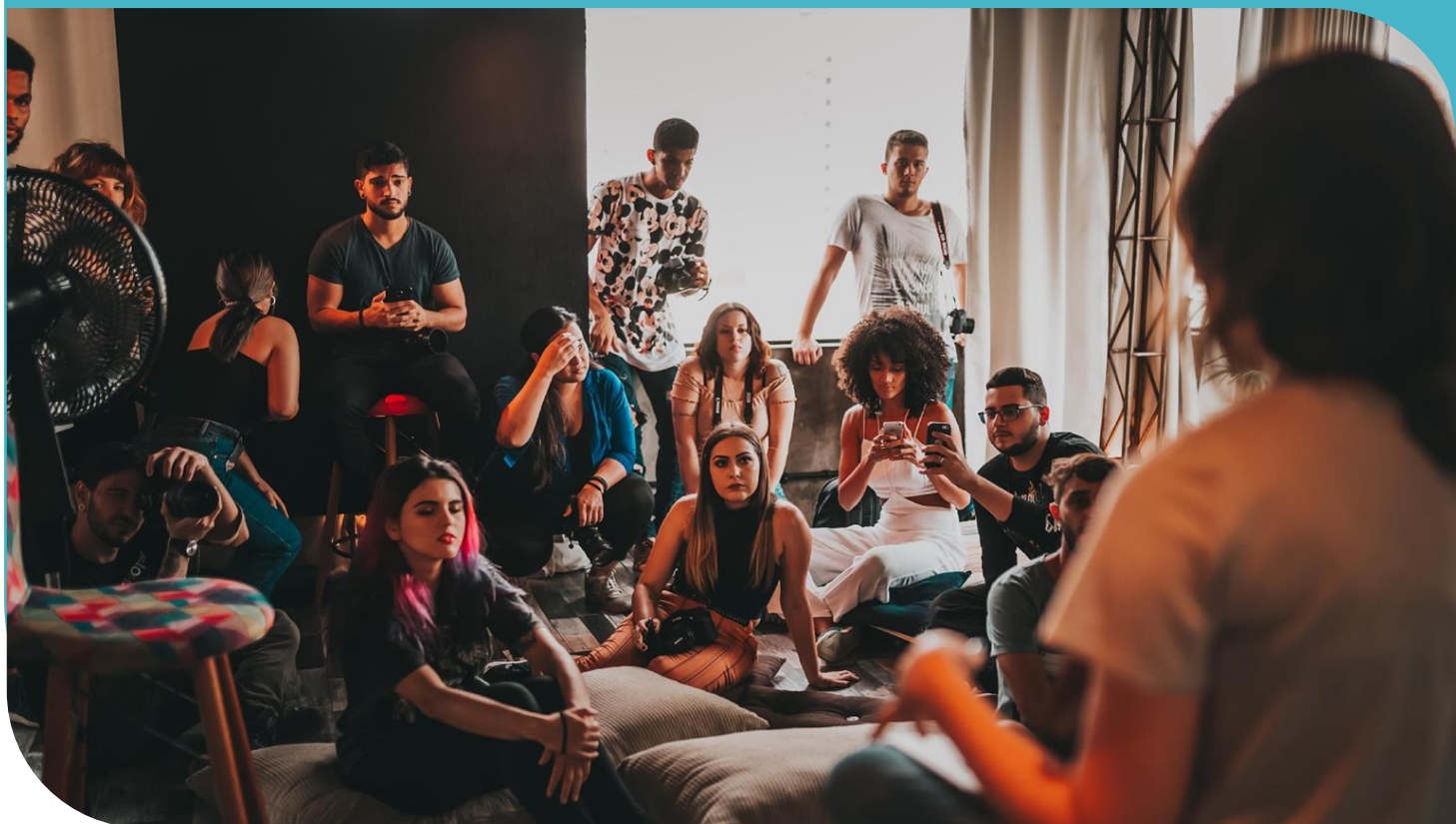
In Nederland is netwerken binnen ondernemers- en financieringsgemeenschappen essentieel voor het ontsluiten van kansen. Ondernemers worden aangemoedigd om deel te nemen aan lokale zakelijke evenementen, lid te worden van incubators en in contact te komen met brancheverenigingen. Deze activiteiten openen niet alleen deuren naar financiering en partnerschappen, maar helpen ondernemers ook om te integreren in het Nederlandse zakelijke ecosysteem, dat samenwerking en innovatie hoog in het vaandel heeft staan.



Specific competencies for securing funding

Integratie in de lokale bedrijfsondersteunende structuren

Netwerken is cruciaal voor ondervertegenwoordigde ondernemers in Roemenië, omdat het dient als toegangspoort tot het veiligstellen van essentiële financiering en toegang tot startup-programma's. Voor veel ondernemers uit gemarginaliseerde gemeenschappen zijn traditionele manieren van kapitaal en ondersteuning vaak minder toegankelijk vanwege systemische vooroordelen en beperkte connecties binnen gevestigde bedrijfskringen. Door deel te nemen aan robuuste netwerken, kunnen deze ondernemers relaties opbouwen met potentiële investeerders, mentoren en collega's die niet alleen financiële steun kunnen bieden, maar ook strategisch advies en mentorschap. Netwerkevenementen, incubators en accelerators bieden platforms voor het presenteren van innovatieve ideeën en het verkrijgen van zichtbaarheid in het ondernemersecosysteem. Door deze connecties kunnen ondervertegenwoordigde ondernemers de kloof naar kritieke hulpbronnen overbruggen, waardoor hun ondernemingen groeien en duurzamer worden in een concurrerende markt.



Specifieke competenties voor het verkrijgen van financiering

Denemarken legt de nadruk op integratie in lokale netwerken en industriespecifieke clusters. Het land heeft verschillende gevestigde clusters in sectoren als biotechnologie en schone technologie, die waardevolle ondersteuning bieden en de zichtbaarheid voor potentiële investeerders vergroten. Actief zijn in deze netwerken kan de geloofwaardigheid van een ondernemer en de toegang tot middelen aanzienlijk verbeteren. Deense bedrijfsclusters zijn ontworpen om samenwerking, innovatie en groei te bevorderen, waardoor ze een cruciaal onderdeel zijn van het ondernemerslandschap.

Door de netwerkdynamiek in elk consortiumland te begrijpen en te benutten, kunnen ondervertegenwoordigde oprichters zich beter positioneren voor succes. Effectief netwerken helpt deze ondernemers de relaties en ondersteuningssystemen op te bouwen die nodig zijn om door hun respectieve zakelijke omgevingen te navigeren, toegang te krijgen tot financiering en hun ondernemingen te laten groeien.



3.2 Persoonlijke competenties



Persoonlijke competenties

Veerkracht en aanpassingsvermogen

Veerkracht en aanpassingsvermogen zijn cruciaal voor ondervertegenwoordigde ondernemers die vaak te maken hebben met systemische vooroordelen en unieke uitdagingen. Ondernemers tonen een opmerkelijke veerkracht bij het overwinnen van obstakels zoals financiële beperkingen, culturele barrières en beperkte netwerken.

Aanpassingsvermogen stelt hen in staat hun strategieën aan te passen als reactie op veranderende marktomstandigheden en onverwachte tegenslagen. Deze competentie is van vitaal belang voor het ondersteunen van hun ondernemingen, omdat het innovatie, continu leren en het vermogen om ondanks ongunstige omstandigheden nieuwe kansen te benutten, bevordert.

Leadership and Motivation

Leadership and motivation are essential competencies for under-represented entrepreneurs, enabling them to inspire and guide their teams through challenges.

Effective leadership involves clear communication, the ability to build trust, and is aiming to a shared vision.

Motivation drives entrepreneurs to persist despite systemic barriers, maintain their commitment to their goals, and influence positive change within their communities. This dual competency is critical for creating inclusive work environments, encouraging innovation, and achieving long-term business success.

Communicatie en onderhandeling

Communicatie en onderhandeling zijn van vitaal belang voor ondervertegenwoordigde ondernemers om hun ideeën effectief over te brengen, relaties op te bouwen en middelen veilig te stellen. Cultureel genuanceerde communicatie bij het overwinnen van taalbarrières en het opbouwen van geloofwaardigheid. Sterke onderhandelingsvaardigheden stellen deze ondernemers in staat om financieringsuitdagingen aan te gaan, strategische partnerschappen aan te gaan en te pleiten voor hun bedrijf. Beheersing van deze competenties vergemakkelijkt een beter netwerk, het verwerven van middelen en het oplossen van conflicten, wat uiteindelijk bijdraagt aan de duurzaamheid en groei van hun ondernemingen.



3.3 Interpersoonlijke Bevoegdheden





Netwerken en relaties opbouwen

Netwerken en het opbouwen van relaties zijn essentiële competenties voor ondervertegenwoordigde ondernemers om systemische barrières te overwinnen en toegang te krijgen tot essentiële middelen, aangezien dit de meest vindingrijke interpersoonlijke competentie is. Uit het onderzoek blijkt dat deze ondernemers vaak voor uitdagingen staan bij het verkrijgen van initiële steun en geloofwaardigheid. Effectief netwerken stelt hen in staat om in contact te komen met mentoren, investeerders en experts uit de industrie, en kritische begeleiding en kansen te bieden die anders misschien ontoegankelijk zouden zijn.

Interviews benadrukken het strategische gebruik van persoonlijke en professionele netwerken om een sterker ondersteuningssysteem op te bouwen. Ondernemers met verschillende achtergronden maken gebruik van hun unieke culturele inzichten om nichemarkten en oplossingen op maat te creëren, waardoor inclusiviteit binnen hun bedrijfspraktijken wordt bevorderd. Door continu te netwerken, kunnen ze op de hoogte blijven van trends in de branche, best practices delen en samenwerken aan innovatieve projecten.

Het opbouwen van relaties is net zo belangrijk bij het opbouwen van vertrouwen en langdurige partnerschappen. De ondervertegenwoordigde ondernemers benadrukken de noodzaak van echte verbindingen op basis van wederzijds respect en gedeelde doelen. Deze relaties kunnen leiden tot strategische allianties, joint ventures en andere samenwerkingsinspanningen die de groei en veerkracht van het bedrijf verbeteren.

Bovendien spelen op maat gemaakte ondersteuningsprogramma's, zoals workshops en netwerkevenementen die speciaal zijn ontworpen voor minderheidsondernemers, een cruciale rol. Deze initiatieven bieden platforms voor ondervertegenwoordigde ondernemers om hun ideeën te laten zien, zichtbaarheid te krijgen en essentiële verbindingen op te bouwen binnen het ondernemersecosysteem.

Over het algemeen stellen netwerken en het opbouwen van relaties ondervertegenwoordigde ondernemers in staat om te integreren in bredere ondernemersnetwerken, waardoor hun vermogen om te innoveren, hun bedrijf op te schalen en succes op de lange termijn te behalen, wordt vergroot.



3.4 Competenties op het gebied van bedrijfsbeheer



Competenties op het gebied van bedrijfsbeheer

Financiële geletterdheid en management

Financiële geletterdheid en management zijn cruciale competenties voor ondervertegenwoordigde ondernemers, waardoor ze effectief door financiële uitdagingen kunnen navigeren en hun bedrijf kunnen ondersteunen. Het onderzoek wijst op de aanzienlijke barrières waarmee deze ondernemers worden geconfronteerd, waaronder beperkte toegang tot traditionele financieringsbronnen en financiële netwerken. Effectief financieel beheer omvat het begrijpen van financiële overzichten, budgetteren en het veiligstellen van financiering. Interviews onderstrepen het belang van financiële geletterdheid om ondernemers in staat te stellen weloverwogen beslissingen te nemen, investeerders aan te trekken en financiële stabiliteit te bereiken. Op maat gemaakte ondersteuningsprogramma's, zoals workshops over financieel beheer, spelen een cruciale rol bij het uitrusten van ondervertegenwoordigde ondernemers met de nodige vaardigheden om te slagen.

Marketing en klantrelaties

Marketing en klantrelaties zijn cruciale competenties voor ondervertegenwoordigde ondernemers, die hen in staat stellen hun bedrijf effectief te promoten en duurzame klantrelaties op te bouwen. Op basis van hun antwoorden passen deze ondernemers vaak innovatieve marketingstrategieën toe om nichemarkten te bereiken en digitale platforms te benutten voor meer zichtbaarheid. Effectieve klantrelaties worden benadrukt als essentieel voor het opbouwen van vertrouwen en loyaliteit, die essentieel zijn voor bedrijfsgroei. Op maat gemaakte marketingbenaderingen, rekening houdend met culturele nuances en unieke marktbehoeften, helpen bij het overwinnen van barrières en het bevorderen van inclusieve bedrijfspraktijken. Deze vaardigheden zijn van cruciaal belang voor het aantrekken en behouden van klanten en dragen uiteindelijk bij aan de duurzaamheid en het succes van hun ondernemingen.

Bedrijfsvoering en projectmanagement

Operations en projectmanagement zijn van cruciaal belang voor de efficiëntie en schaalbaarheid van ondernemende ondernemingen. Uit de interviews blijkt dat ondervertegenwoordigde ondernemers sterke operationele strategieën en projectmanagementvaardigheden moeten ontwikkelen. Effectief operationeel beheer omvat het stroomlijnen van processen, het optimaliseren van het gebruik van hulpbronnen en het waarborgen van een consistente kwaliteit. Projectmanagementcompetenties stellen ondernemers in staat om projecten effectief te plannen, uit te voeren en te overzien, waardoor tijdige voltooiing en aanpassingsvermogen aan veranderingen worden gegarandeerd. Deze vaardigheden zijn cruciaal voor het handhaven van operationele efficiëntie, het beheren van groei en het overwinnen van logistieke uitdagingen, en dragen uiteindelijk bij aan de duurzaamheid en het succes van hun bedrijven. Op maat gemaakte trainingsprogramma's en ondersteunende netwerken zijn essentieel om deze ondernemers uit te rusten met de nodige tools om uit te blinken op deze gebieden.



3.5 Sector specifieke competenties



Sectorspecifieke competenties

Inzicht in de dynamiek van de sector

Inzicht in de dynamiek van de sector is cruciaal voor ondernemers om kansen te identificeren en branchespecifieke uitdagingen het hoofd te bieden. Het omvat het analyseren van markttrends, concurrentielandschappen en regelgeving. De ondervetegenwoordigde ondernemers die deze dynamiek begrijpen, kunnen hun strategieën beter afstemmen op de vraag van de markt en barrières overwinnen. Zoals Porter (1985) benadrukt: "Concurrentiestrategie gaat over anders zijn. Het betekent bewust kiezen voor een andere reeks activiteiten om een unieke mix van waarde te leveren." Deze competentie stelt ondernemers in staat om te innoveren, zich aan te passen en te gedijen binnen hun sector, wat zorgt voor zakelijk succes en veerkracht op de lange termijn.

Technologische competentie

Technologische competentie is essentieel⁶ voor moderne ondernemers, waardoor ze digitale tools en platforms kunnen gebruiken om hun bedrijfsvoering te verbeteren. De ondernemers benadrukken het belang van digitale geletterdheid in marketing, klantbetrokkenheid en operationele efficiëntie voor ondervetegenwoordigde ondernemers. Beheersing van technologie helpt bij het overwinnen van beperkingen van hulpbronnen en het betreden van bredere markten. Zoals Brynjolfsson en McAfee (2014) opmerken: "De sleutel tot het winnen van de race is niet om te concurreren met machines, maar om te concurreren met machines." Deze competentie zorgt ervoor dat ondernemers concurrerend en innovatief blijven in een economie die steeds digitaler wordt.

[6] Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press, 1985

[7] Brynjolfsson, Erik and Andrew McAfee. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant

Technologies. New York: W. W. Norton & Company, 2014. .

4 Ondersteunende systemen voor ondernemers



Ondersteunende systemen voor ondernemers



Belang van mentorschap en adviesdiensten

Mentorschap en adviesdiensten zijn van vitaal belang voor de groei en het succes van ondervertegenwoordigde ondernemers. In de interviews vermelden de ondernemers hoe mentoren cruciale begeleiding, inzichten in de sector en emotionele steun bieden, waardoor ondernemers door uitdagingen kunnen navigeren en kansen kunnen grijpen. Adviesdiensten bieden deskundig advies over strategische planning, financieel beheer en marktpositionering. Deze bronnen helpen kennislacunes en vertrouwen te overbruggen en professionele netwerken uit te breiden. Effectief mentorschap en adviserende ondersteuning bevorderen veerkracht en innovatie, waardoor ondernemers weloverwogen beslissingen kunnen nemen en duurzaamheid op lange termijn in hun ondernemingen kunnen bereiken.

Rol van incubatoren en accelerators

Incubators en accelerators spelen een cruciale rol in de ontwikkeling en het succes van ondervertegenwoordigde ondernemers. Deze programma's, zoals SINGA in Frankrijk, bieden essentiële middelen, waaronder mentorschap, netwerkmogelijkheden en toegang tot financiering. Ondernemers vermelden hoe dergelijke ondersteuning ondernemers helpt de eerste barrières te overwinnen, hun bedrijfsmodellen te verfijnen en hun ondernemingen op te schalen. Incubators en accelerators bieden opleidingen en workshops op maat en bevorderen innovatie en veerkracht. Door ondernemers in contact te brengen met experts uit de industrie en potentiële investeerders, vergroten deze programma's de kans op zakelijk succes aanzienlijk en dragen ze bij aan een inclusiever en dynamischer ondernemersecosysteem.



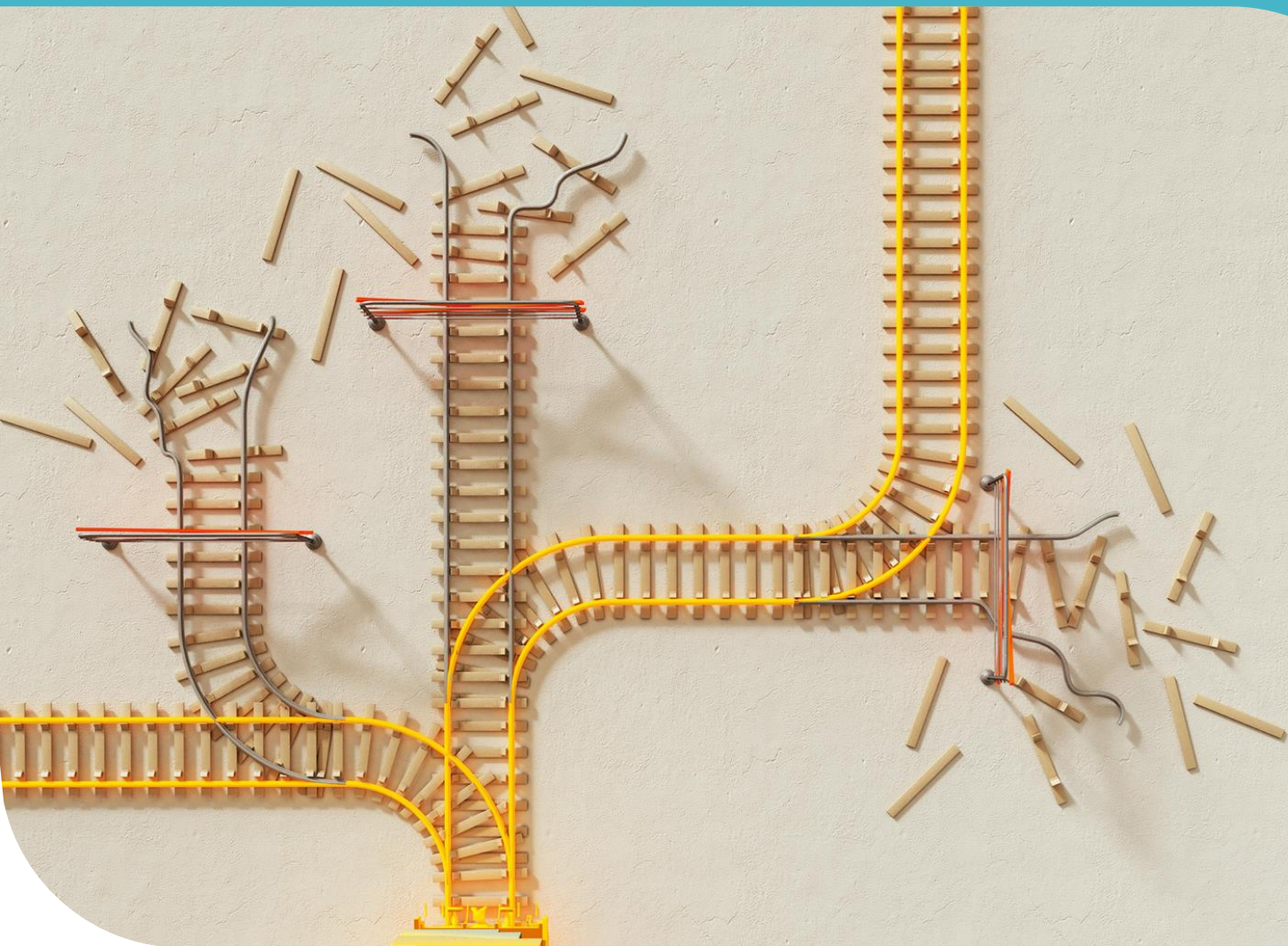
5 Systemische barrières en vooroordelen overwinnen



Barrières en vooroordelen

Het overwinnen van systemische barrières en vooroordelen is cruciaal voor het succes van ondervertegenwoordigde ondernemers. Uit het onderzoek blijkt dat deze ondernemers voor grote uitdagingen staan, waaronder beperkte toegang tot financiering, netwerken en marktkansen als gevolg van diepgewortelde vooroordelen.

Het aanpakken van deze barrières bevordert een inclusiever ondernemerssysteem, waardoor diverse talenten kunnen gedijen. Door een rechtvaardig beleid te voeren, gerichte ondersteuning te bieden en het bewustzijn over systemische ongelijkheden te vergroten, kan een gelijk speelveld worden gecreëerd. Dit komt niet alleen ten goede aan individuele ondernemers, maar stimuleert ook innovatie, economische groei en sociale rechtvaardigheid, waardoor het bredere zakelijke landschap wordt verrijkt met diverse perspectieven en oplossingen.



6 Competentiebeoordeling en -ontwikkeling



Tools voor zelfevaluatie

Hulpmiddelen voor zelfbeoordeling zijn van vitaal belang voor ondernemers om hun sterke en zwakke punten en verbeterpunten te identificeren. De waarde van deze tools om ondervertegenwoordigde ondernemers te helpen zelfbewustzijn en strategische inzichten te ontwikkelen. Door gebruik te maken van zelfbeoordelingstools kunnen ondernemers hun competenties beter begrijpen, realistische doelen stellen en hun voortgang volgen.

Dit proces bevordert continu leren en persoonlijke groei, waardoor ze zich kunnen aanpassen aan de vraag van de markt en uitdagingen kunnen overwinnen. Effectieve zelfbeoordeling draagt bij aan beter geïnformeerde besluitvorming en verbetert de algehele bedrijfsprestaties, en biedt een solide basis voor duurzaam ondernemerssucces.

Er zijn verschillende digitale tools die kunnen worden gebruikt voor het evalueren van belangrijke ondernemerskenmerken en vaardigheden. De voordelen van deze tools zijn dat ze een gedetailleerde analyse van de kracht bieden en verschillende ontwikkelingsgebieden voorstellen die specifiek zijn voor ondernemerschap. U kunt bijvoorbeeld online een website vinden met de naam Entrepreneur Mindset Profile die tijdens verschillende testprocessen een individueel rapport kan genereren op basis van de antwoorden.

Continu leren en ontwikkelen

Continu leren en ontwikkelen zijn cruciaal voor het duurzame succes van ondervertegenwoordigde ondernemers. In de zes landen vermeldde de ondernemers dat permanente educatie ondernemers helpt zich aan te passen aan veranderende marktomstandigheden, te innoveren en concurrerend te blijven.

Door deel te nemen aan een leven lang leren, kunnen ondernemers nieuwe vaardigheden verwerven, op de hoogte blijven van trends in de branche en best practices implementeren. Deze toewijding aan persoonlijke en professionele groei bevordert veerkracht en strategisch denken, waardoor ondernemers uitdagingen kunnen overwinnen en kansen kunnen grijpen. Continu leren verbetert niet alleen de individuele capaciteiten, maar draagt ook bij aan de algehele dynamiek en inclusiviteit van het ondernemersecosysteem.

Financiering

Financiering is een hoeksteen van het succes van ondernemers, vooral voor ondervertegenwoordigde groepen. Toegang tot kapitaal stelt ondernemers in staat om te investeren in essentiële middelen, hun bedrijf op te schalen en financiële uitdagingen het hoofd te bieden. De Europese Unie steunt verschillende financieringsinitiatieven die gericht zijn op het bevorderen van inclusief ondernemerschap. Het Europees Sociaal Fonds (ESF) verleent bijvoorbeeld financiële steun aan projecten ter bevordering van sociale inclusie en werkgelegenheidskansen. Een ander initiatief, het Europees Investeringsfonds (EIF), biedt financiering via durfkapitaal en microfinanciering ter ondersteuning van kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's). Deze financieringsbronnen stellen ondernemers in staat barrières te overwinnen, innovatie te stimuleren en bij te dragen aan economische groei. Toegang tot diverse financieringsopties ondersteunt niet alleen bedrijven, maar bevordert ook een dynamisch en inclusief economisch klimaat in de hele EU.

Richtlijnen, strategieën en hulpmiddelen

Richtlijnen, strategieën en hulpmiddelen zijn van vitaal belang voor het verbeteren van de competenties van ondervertegenwoordigde ondernemers, waardoor ze zich kunnen aanpassen, innoveren en gedijen in diverse marktomstandigheden. Op EU-niveau bieden kaders zoals het "Actieplan Ondernemerschap 2020" van de Europese Commissie strategische richtsnoeren die een ondernemerscultuur bevorderen en de toegang tot financiering, onderwijs en opleiding ondersteunen.

Instrumenten zoals het Enterprise Europe Network bieden middelen en adviesdiensten om ondernemers te helpen bij het navigeren door regelgevingslandschappen en het uitbreiden naar nieuwe markten. Bovendien bieden initiatieven zoals het EU Start-Up and Scale-Up-initiatief een uitgebreide reeks strategieën, waaronder netwerkmogelijkheden, mentorschapsprogramma's en toegang tot innovatiehubs. Deze middelen stellen ondernemers gezamenlijk in staat om veerkracht, strategisch denken en culturele gevoeligheid te ontwikkelen, zodat ze systemische barrières kunnen overwinnen en kunnen bijdragen aan een dynamische, inclusieve economie. Zo faciliteert het Erasmus voor jonge ondernemers grensoverschrijdende uitwisseling, waardoor nieuwe ondernemers kunnen leren van ervaren collega's in andere EU-landen, waardoor het aanpassingsvermogen en zakelijk succes op de lange termijn worden bevorderd.

Belangenbehartiging van het beleid

Beleidsbeïnvloeding is cruciaal voor het creëren van een ondersteunende omgeving voor ondervertegenwoordigde mensenondernemers, die systemische verandering en billijke toegang tot hulpbronnen mogelijk maken. Op EU-niveau kunnen belangenbehartiging invloed uitoefenen op beleid dat barrières wegneemt en inclusiviteit bevordert. De Small Business Act (SBA) van de EU bevat bijvoorbeeld beginselen die pleiten voor eerlijke concurrentie en vereenvoudigde regelgeving voor het MKB. het starters- en opschalingsinitiatief van de Europese Commissie; pakt beleidsuitdagingen aan en ondersteunt ondernemerschap door middel van verbeterde regelgevingskaders. Daarnaast bieden programma's zoals Horizon Europe financiering voor onderzoek en innovatie, ter ondersteuning van beleid dat duurzame economische groei en sociale rechtvaardigheid stimuleert. Effectieve beleidsbeïnvloeding zorgt ervoor dat de unieke behoeften van ondervertegenwoordigde ondernemers worden erkend en aangepakt, waardoor een inclusiever en dynamischer ondernemersecosysteem wordt bevorderd.

7 Implementatie van het competentiekader



Implementatie van het competentiekader

Integratie in opleidingsprogramma's voor ondernemers

Het integreren van een competentiekader in opleidingsprogramma's voor ondernemers is cruciaal voor het opvoeden van een nieuwe generatie ondervertegenwoordigde ondernemers. Deze integratie zorgt ervoor dat de essentiële vaardigheden en kennis die in het kader zijn geïdentificeerd, systematisch worden bijgebracht door middel van onderwijs op maat. Programma's moeten gericht zijn op innovatie, strategisch denken en veerkracht, in lijn met de nadruk die het kader legt op het overwinnen van systemische barrières. Door samen te werken met onderwijsinstellingen kunnen trainingsprogramma's deze competenties in hun curriculum opnemen, waardoor praktische ervaringen en mentorschapsmogelijkheden worden geboden. Een dergelijke integratie verbetert niet alleen het individuele ondernemerstraject, maar bevordert ook een meer inclusieve bedrijfsomgeving, die maatschappelijke verandering en economische groei stimuleert door middel van divers ondernemerssucces.

Samenwerking met onderwijsinstellingen

Samenwerking met onderwijsinstellingen speelt een sleutelrol bij de effectieve implementatie van het competentiekader. Door het raamwerk in de academische wereld te integreren, kunnen deze instellingen gespecialiseerde cursussen aanbieden die zich richten op belangrijke ondernemersvaardigheden zoals risicobeheer, strategische planning en financiële geletterdheid. Deze partnerschappen zorgen voor een naadloze overgang van theoretische kennis naar praktische toepassing, waar studenten kunnen deelnemen aan real-world projecten en bedrijfssimulaties.

Bovendien kunnen onderwijsinstellingen hun onderzoekscapaciteiten benutten om het raamwerk voortdurend te verfijnen en aan te passen, zodat het relevant blijft voor veranderende marktomstandigheden. Dergelijke samenwerkingen verbeteren ook de toegang tot een diverse groep mentoren en experts uit de industrie, waardoor de leerervaring wordt verrijkt en waardevolle netwerkmogelijkheden worden geboden voor aspirant-ondernemers. Uiteindelijk bevordert dit partnerschap een systeem waarin innovatie gedijt en ondervertegenwoordigde ondernemers worden uitgerust met de tools en het vertrouwen om te slagen.



8 Impact van competentiekader op ondernemerssucces



Impact van competentiekader op ondernemerssucces

Resultaten meten

Resultaatmeting is essentieel om de impact van het vaardighedenkader op het succes van ondernemerschap te beoordelen. Dit omvat het bijhouden van kwantitatieve statistieken zoals omzetgroei, markttuitbreiding en aangetrokken financiering, die concreet bewijs leveren van bedrijfsprestaties. Daarnaast is de evaluatie van de verbetering van ondernemersvaardigheden cruciaal.

Het beoordelen van de vooruitgang in strategisch denken, financiële kennis en risicobeheersvaardigheden kan bijvoorbeeld worden gedaan door middel van pre- en post-training, zelfbeoordelingsenquêtes en prestaties in gesimuleerde bedrijfsscenario's. Kwalitatieve maatregelen, zoals feedback van ondernemers en casestudy's, bieden ook waardevolle inzichten in de doeltreffendheid van het kader bij het aanpakken van systemische belemmeringen en het aanmoedigen van veerkracht. Regelmatige analyse van deze resultaten maakt het mogelijk om het kader voortdurend te verbeteren en ervoor te zorgen dat het zich aanpast aan de veranderende behoeften van ondervertegenwoordigde ondernemers.

Deze alomvattende benadering voor het meten van zowel bedrijfsprestaties als de ontwikkeling van vaardigheden draagt bij aan een meer inclusieve en dynamische ondernemersomgeving.

Toekomstperspectieven

De toekomstperspectieven voor het competentiekader zijn veelbelovend, met verschillende belangrijke aandachtsgebieden die gericht zijn op het vergroten van de impact ervan. Een primair vooruitzicht is de voortdurende integratie van het raamwerk in opleidingsprogramma's voor ondernemers. Dit omvat het creëren van een uitgebreid curriculum dat speciaal is ontworpen voor ondervertegenwoordigde ondernemers en dat essentiële training zal bevatten. Door dit te doen, zullen toekomstige ondernemers beter toegerust zijn om systemische barrières te overwinnen en succes te behalen.

Bovendien zal voortdurende meting van de resultaten door middel van kwantitatieve en kwalitatieve maatstaven de effectiviteit en het aanpassingsvermogen van het kader aan veranderende behoeften waarborgen. Deze aanpak helpt bij het volgen van de voortgang, het verfijnen van strategieën en het behouden van de relevantie van het framework.

Bovendien zal het bevorderen van partnerschappen met incubators, accelerators en mentorschapsprogramma's essentiële ondersteuning en middelen bieden aan ondervertegenwoordigde ondernemers, waardoor hun kansen op succes worden vergroot. Deze toekomstige initiatieven zullen samen bijdragen aan een inclusiever en dynamischer ecosysteem voor ondernemerschap, dat economische groei en sociale rechtvaardigheid stimuleert.



9 Conclusions



Conclusie

Samenvatting van de belangrijkste punten

Het competentiekader heeft tot doel ondervertegenwoordigde ondernemers in zes landen mondiger te maken door essentiële vaardigheden en kennis voor succes te bevorderen. Het overbruggt hiaten in de ondersteuning en legt de nadruk op innovatie, strategisch denken, veerkracht, onderwijs op maat, mentorschap en financiële geletterdheid. Het raamwerk is gebaseerd op uitgebreid onderzoek en interviews, waarbij ervaringen en strategieën voor succesvolle bedrijven zijn vastgelegd. Kerncompetenties zijn onder meer innovatie, risicobeheer, strategische planning, veerkracht, leiderschap, communicatie, netwerken, financiële geletterdheid, marketing, operaties, sectorspecifieke kennis en technologische competentie.

De implementatie van het kader omvat integratie in trainingsprogramma's, samenwerking met onderwijsinstellingen en continu leren, het bevorderen van een meer inclusieve en dynamische ondernemersomgeving.

Aanbevelingen voor toekomstig onderzoek en implementatie

Op basis van de interviews in de zes landen kunnen de volgende aanbevelingen voor toekomstig onderzoek diepere inzichten en meer ondersteuning bieden voor onderbepresenteerde ondernemers, de effectiviteit van het competentiekader vergroten en een inclusiever ondernemerssysteem bevorderen.

Longitudinale studies: Voer longitudinale studies uit om de langetermijnpact van het competentiekader op ondernemerssucces onder ondervertegenwoordigde groepen te volgen. Dit kan inzicht geven in de aanhoudende voordelen en verbeterpunten in de loop van de tijd.

Sectorspecifieke analyse: Onderzoek de toepassing van het competentiekader binnen specifieke industrieën om sectorspecifieke competenties en ondersteuningsbehoeften te identificeren. Dit kan helpen om het raamwerk effectiever af te stemmen op verschillende bedrijfssectoren.

Digitale instrumenten en platforms: digitale instrumenten en platforms voor zelfbeoordeling en continu leren ontwikkelen en beoordelen die zijn toegesneden op ondervertegenwoordigde ondernemers. Deze tools kunnen toegankelijke bronnen en gepersonaliseerde ontwikkelingsplannen bieden.

Mentorschapsmodellen: Verken verschillende modellen van mentorschap en adviesdiensten om de meest effectieve benaderingen te bepalen. Onderzoek kan zich richten op de structuur, frequentie en inhoud van mentorschapsinteracties die de beste resultaten opleveren.



Conclusie

Impact van incubators en accelerators: Evalueer de rol en effectiviteit van incubators en accelerators bij het ondersteunen van ondervertegenwoordigde ondernemers. Dit kan de soorten middelen en training omvatten die het meest nuttig zijn en hoe deze programma's kunnen worden verbeterd.

Beleidsinterventies: Onderzoek de impact van beleidsinterventies die gericht zijn op het verminderen van systemische barrières en vooroordelen. Dit onderzoek kan informatie verschaffen voor de ontwikkeling van beleid dat ondervertegenwoordigde ondernemers beter ondersteunt.

Netwerkstrategieën: Onderzoek effectieve netwerkstrategieën die ondervertegenwoordigde ondernemers gebruiken om relaties op te bouwen en toegang te krijgen tot middelen. Het identificeren van best practices kan ondersteuningsprogramma's en netwerkmogelijkheden verbeteren.

10 Referenties



Bibliografie

1. Scott Shane , „ Opportunities and Entrepreneurship”, available at https://www.academia.edu/33995813/Opportunities_and_Entrepreneurship
2. David B. Audretsch, Max Keilback , „Does Entrepreneurship Capital Matter?” (2004), available at <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2004.00055.x>
3. Funfeong Chan, „The Role of Entrepreneurship in Economic Inequality” (2021), available at <https://www.atlantis-pess.com/article/125957309.pdf>
4. „Social Inclusion through Entrepreneurship”, article available at <https://ied.eu/blog/social-inclusion-through-entrepreneurship/>
5. Charles H. Matthews, Ralph Brueggemann, „Innovation and Entrepreneurship” (2015), available at <https://api.taylorfrancis.com/content/books/mono/download?identifierName=doi&identifierValue=10.4324/9781315813622&type=googlepdf>
6. Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press, 1985.
7. Brynjolfsson, Erik and Andrew McAfee. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. New York: W. W. Norton & Company, 2014.
8. Singa Programs available at <https://singafrance.com/en/our-programs/>
9. Entrepreneur Mindset Profile available at <https://www.emindsetprofile.com/about/#scales>
10. ENTERCOMP Framework available at https://commission.europa.eu/about-european-commission/organisational-structure/people-first-modernising-european-commission/people-first-diversity-and-inclusion_en



Bibliografie

11. European Commission's "Entrepreneurship 2020 Action Plan"; available at https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/action-plan_en
 12. Enterprise Europe Network available at <https://een.ec.europa.eu/>
 13. EU Start-Up and Scale-Up Initiative available at https://ec.europa.eu/growth/smes/support/start-ups_en
 14. European Social Fund (ESF) available at <https://ec.europa.eu/esf/home.jsp>
 15. European Investment Fund (EIF) available at <https://www.eif.org/>
 16. Erasmus for Young Entrepreneurs available at <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>
 17. Small Business Act (SBA) available at https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-strategy/small-business-act_en
 18. Start-up and Scale-up Initiative available at https://ec.europa.eu/growth/smes/support/start-ups_en
- Horizon Europe available at <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>

