

MAATSCHAPPELIJKE EN ECONOMISCHE IMPACT ■



Na vier jaar vragen we ons natuurlijk af: wat is de finale economische en maatschappelijke impact van een project als CrossRoads2? Samen met de Universiteit van Hasselt, onderzocht projectpartner VLAIO Team Bedrijfstrajecten de meerwaarde van het project voor bedrijven en de grensregio. Daarvoor werden een 80-tal bedrijven uit beide landsdelen bevestigd. Algemeen genomen heeft de overgrote meerderheid (86%) het CrossRoads2-project positief ervaren en meer dan 3 op 4 zou opnieuw deelnemen.

ECONOMISCHE IMPACT

CrossRoads2 ondersteunde kmo- en mkb-bedrijven bij de ontwikkeling van prototypes. Deze steun gaf bedrijven de nodige impuls om nadien zelf verder de valorisatie ervan te kunnen realiseren. Voor de bedrijven was dat ook de

voornaamste reden voor hun deelname: 34% zocht ondersteuning om de nodige investeringen te kunnen dragen en nog eens 31% gebruikte de subsidie als middel om de investeringsrisico's te dekken. Eens de stap gezet naar een samenwerkingsproject, waren de

opbrengsten hoog. Ongeveer 2 op 3 projecten (66%) eindigde met het gewenste prototype en bij 1 op 5 (16%) projecten leidde het tot een rechtstreeks vermarktbaar product. Diegenen met een uitgewerkt prototype gaven bovendien aan dat ze bijkomend zullen investeren

om het prototype verder te ontwikkelen.

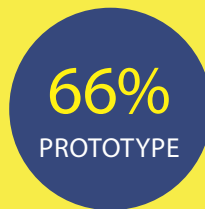
Wat betreft de economische impact, steeg de tewerkstelling per bedrijf met gemiddeld 2 werknemers, groeide de omzet met ongeveer 400.000 euro en namen de innovatiegerelateerde investeringen met zo'n 165.000 euro toe. Daardoor werd de jaarlijkse bijkomende economische meerwaarde voor alle CrossRoads2-bedrijven op 16 miljoen euro geschat. Het toegekende EFRO budget van ruim 8 miljoen euro wordt zo in de grensregio jaarlijks verdubbeld.

DUURZAME SAMENWERKING

Naast de mooie resultaten op economisch vlak, leverde het project ook een positieve maatschappelijke bijdrage. Bij iets meer dan 3 op 5 projecten werd de samenwerking verdergezet na afloop van het project en voor sommigen was dat zelfs onder de vorm van een rechtstreekse economische relatie (als toeleverancier). Daarnaast ontstonden ook belangrijke spill-overs in elkaars netwerk. Hierdoor ontstonden bij 30% van de deelnemende bedrijven samenwerkingen met nieuwe partners van over de grens.

Het overgrote deel van de bedrijven (96%) erkende de meerwaarde van grensoverschrijdende samenwerking voor hun ontwikkeling. In eerste instantie voor de kennisverrijking (36%), maar daarnaast ook voor hun netwerk (33%) en afzetmarkt (16%).

ECONOMISCHE IMPACT



2 OP 3

PLANT BIJKOMENDE
INVESTERINGEN

OMZET STIJGT MET

€ 406.000

+2 VTE

INVESTERINGEN NEMEN TOE MET

€ 165.000

GEMIDDELD PER BEDRIJF



TOEGEVOEGDE
ECONOMISCHE
MEERWAARDE

MAATSCHAPPELIJKE IMPACT



DUURZAME
SAMENWERKING



INTERNATIONALISERING



SPILLOVERS
IN ELKAARS NETWERK



TOENAME



VERTROUWEN

In het algemeen besluit de studie dat de duurzaamheid van de opgebouwde netwerken en het vertrouwen in de expertise van de bedrijven aan de andere kant van de grens sterk gestegen zijn. Het CrossRoads2-project lijkt dan ook geslaagd te zijn in haar opzet om grensoverschrijdende samenwerking op bedrijfsniveau te stimuleren.

SUCCES- EN FAALFACTOREN VAN EEN CROSSROADS2-PROJECT

Tot slot eindigen we met enkele tips van bedrijven om een CrossRoads2-project met succes uit te voeren.

Allereerst is het van belang om voldoende vertrouwen op te bouwen tussen de verschillende projectpartners. Zo maak je het best concrete afspraken over de taakverdeling, het vervolgtraject en de intellectuele eigendomsrechten die voortvloeien uit het project. Ook het aanstellen van een projectmanager komt het vertrouwen ten goede. Het zorgt voor een overzichtelijke structuur binnen het project en een vast aanspreekpunt voor alle projectpartners, zowel onderling als naar de subsidiërende instanties. Gebrek aan dit onderling vertrouwen kan al snel resulteren in frustraties en werd dan ook als een belangrijke faalfactor omschreven.

Uiteraard zijn er belangrijke cultuurverschillen waar te nemen tussen Vlamingen en Nederlanders. En hoewel deze vaak tot het cliché herleid worden, schuilt er in deze cultuurver-

schillen een belangrijke factor tot slagen. De complementariteit van deze cultuurverschillen tot een maximum benutten is één van de grootste uitdagingen van deelname aan een CrossRoads2-project. Het advies luidt dan ook om eventuele verschillen uit te klaren en bespreekbaar te maken. Verdrinkt de Vlaming zich weer eens in de details van het project of loopt de Nederlander je product al te verkopen voordat het prototype klaar is? Laat het niet escaleren maar bespreek samen hoe jullie hiermee om kunnen gaan.

Naast deze voor de hand liggende factoren, spelen kleinere maar niet minder relevante factoren vaak een beslissende rol in het slagen of falen van een grensoverschrijdend project. Hoewel we dezelfde taal spreken en niettegenstaande we elkaar op technologisch vlak goed kunnen verstaan, kan bestaande infrastructuur (of het gebrek eraan) en complexe regelgeving een succesvolle samenwerking alsnog in de weg staan. Zorg dat je deze zaken goed voor ogen hebt voor aanvang van je project.



6 TIPS OM EEN PROJECT TE DOEN SLAGEN

- Goede afspraken maken goede vrienden. Zorg voor duidelijk omliggende afspraken (de taakverdeling, het vervolgtraject, intellectuele eigendomsrechten) en zet ze op papier.
- Stel een projectmanager aan die alles in goede banen leidt en het aanspreekpunt vormt gedurende het project.
- Hou het contact warm. Regelmatig communiceren en met elkaar in contact blijven is essentieel.
- Zet cultuurverschillen om tot een opportuniteit en leer van elkaar.
- Krijg zicht op de regelgeving en onderschat de administratieve lasten niet. Plan hiervoor voldoende tijd in.
- Vraag advies aan een van de projectpartners.