



ANALYSE MONITORRESULTATEN DIGITALE WERKPLAATSEN AUGUSTUS 2023

- HET MKB

Wat zegt de data over het deelnemend mkb?

- DE DIGITALE WERKPLAATSEN

Wat zegt de data over de Digitale Werkplaatsen?

RUBEN SO,

WIJ ZIJN KATAPULT

GEBRUIKTE BRONNEN

1384 0-metingen monitor

In totaal zijn er **1384 0-metingen** afgenomen, bij **51%** van de deelnemers die een traject bij een Werkplaats hebben doorlopen. Doordat bij de 0-metingen niet altijd alle vragen zijn beantwoord vallen de aantallen voor bepaalde vragen soms lager uit.

807 1-metingen monitor

In totaal zijn er **807 1-metingen** afgenomen, ook hierbij zijn niet altijd alle vraagstukken beantwoord. Hiervan zijn er **574** die ook een **0-meting** hebben ingevuld.

1391 ondernemers

In totaal zijn er **1391 verschillende ondernemers** die een 0-meting, of een 1-meting en ofwel beide metingen hebben ingevuld. Oftewel **51%** van het deelnemend mkb.

Werkplaatsen

De 0- en 1-metingen zijn afkomstig van alle 20 werkplaatsen, waarvan zes geen data konden aanleveren in 2023.

Meting bereik Werkplaatsen

Meting van het aantal bereikte ondernemers en studenten sinds de start t/m 1 augustus 2023 bij alle 20 Digitale Werkplaatsen.

BEREIK DIGITALE WERKPLAATSEN T/M AUGUSTUS 2023

8773 ONDERNEMERS, BEREIK TRAININGEN

Webinars, masterclasses, workshops etc

2713 ONDERNEMERS, BEREIK TRAJECTEN

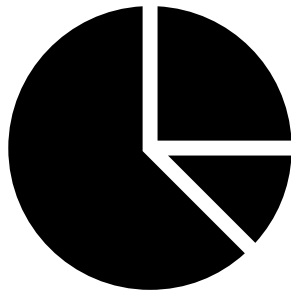
Sprints, hackathons, adviestrajecten etc

10.041 STUDENTEN, BEREIK

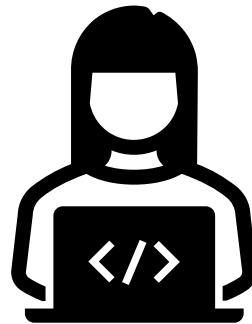
Trainingen, trajecten

HET MKB

SEGMENTATIES



DIGITALE
VOLWASSENHEID



HULPVVRAGEN



SEGMENTATIES MKB



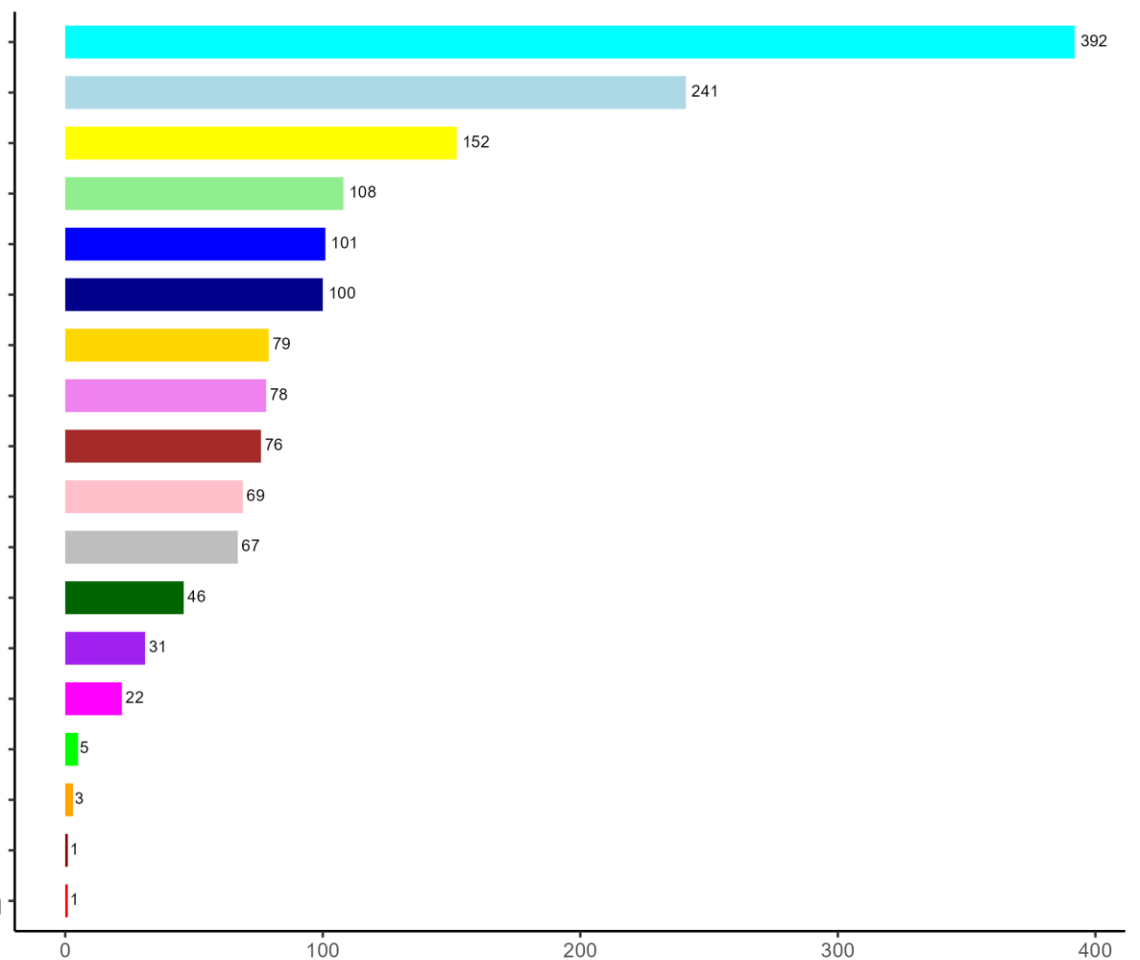
BEREIKTE SECTOREN (T.O.V. 2022)



N = 1572

BEREIKTE SECTOREN

- Retail
- Zakelijke dienstverlening
- Informatie en communicatie
- Gezondheidszorg
- Onderwijs
- Industrie
- Cultuur, sport en recreatie
- Overige dienstverlening
- Horeca
- Vastgoed
- Verhuur
- Financiële instellingen
- Bouw
- Logistiek
- Elektriciteit
- Afvalinzameling en -behandeling
- Landbouw
- Openbaar bestuur en overheidsdiensten

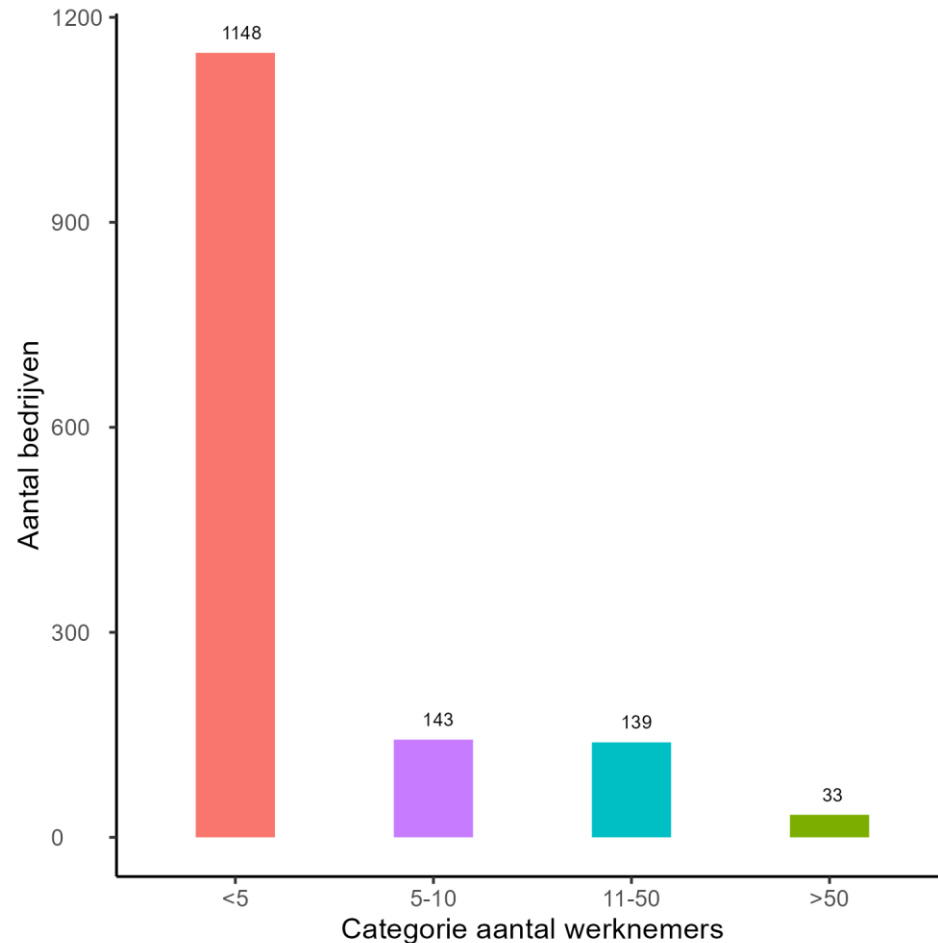


N = 1572

BEREIKTE SECTOREN PER REGIO BIJZONDERHEDEN

- In Friesland is **Vastgoed** de meest bediende sector. **40%** van de bediende bedrijven komen uit deze sector.
- In Flevoland staat **Onderwijs** bovenaan. **21%** van de bediende bedrijven komen uit deze sector.
- In de Stedendriehoek staat **Horeca** op nummer 2. **17%** van de bediende bedrijven komt uit deze sector.

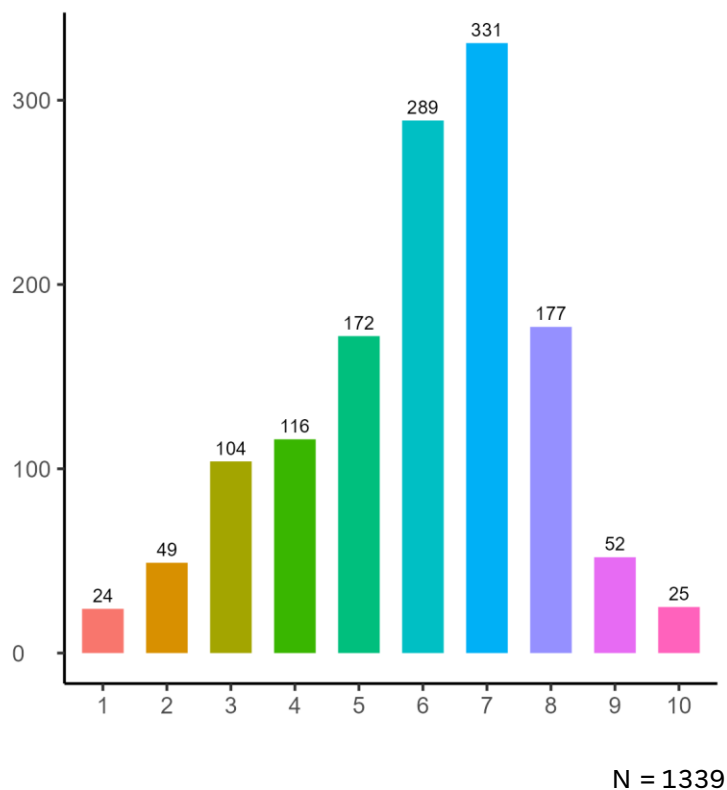
AANTAL WERKNEMERS



N = 1463

- 78% van de deelnemers heeft minder dan 5 werknemers;
- Deze resultaten zijn gebaseerd op gegevens uit de KvK-database, in werkelijkheid kunnen de werknemersaantallen iets hoger uitvallen, omdat het kan zijn dat bedrijven alweer meer mensen hebben aangenomen en dit in de KvK-database nog niet is bijgewerkt.

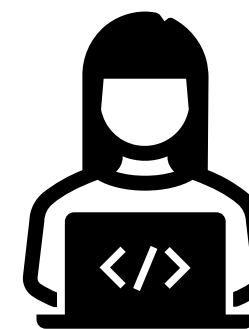
HOE DICHT STAAN ORGANISATIES BIJ HET (DIGITALE) IDEEAAL?



- 34% van de ondernemers gaf zichzelf op dit gebied een **onvoldoende**;
- De gemiddelde scores per jaar:
in 2019/2020 een **6.1**,
in 2020/2021 een **5.8**,
in 2021/2022 een **5.8** en
in 2022/2023 een **6.2**.
- Ondernemers gaven zichzelf op dit gebied **gemiddeld** een:

5.9

DIGITALE VOLWASSENHEID



BELEMMERINGEN DIE ERVAREN WORDEN MET (DE IMPLEMENTATIE VAN) DIGITALISERING

Te weinig tijd.

We hebben onvoldoende kennis en kunde.

Financiële mogelijkheden ontbreken.

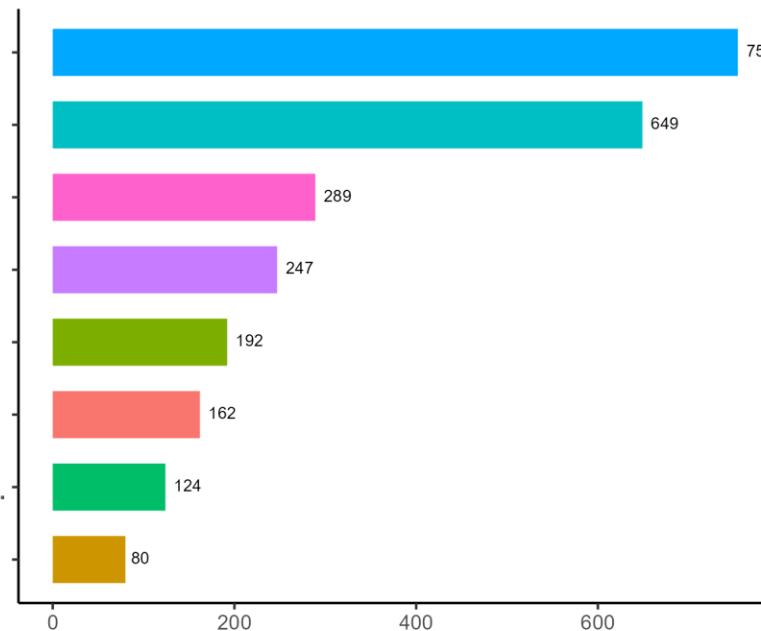
Kan geen bedrijf tegen redelijk tarief vinden.

Kost te veel geld gezien de opbrengsten.

Ik weet niet wat het mijn bedrijf kan opleveren.

De technologie die ik wil is nog niet beschikbaar.

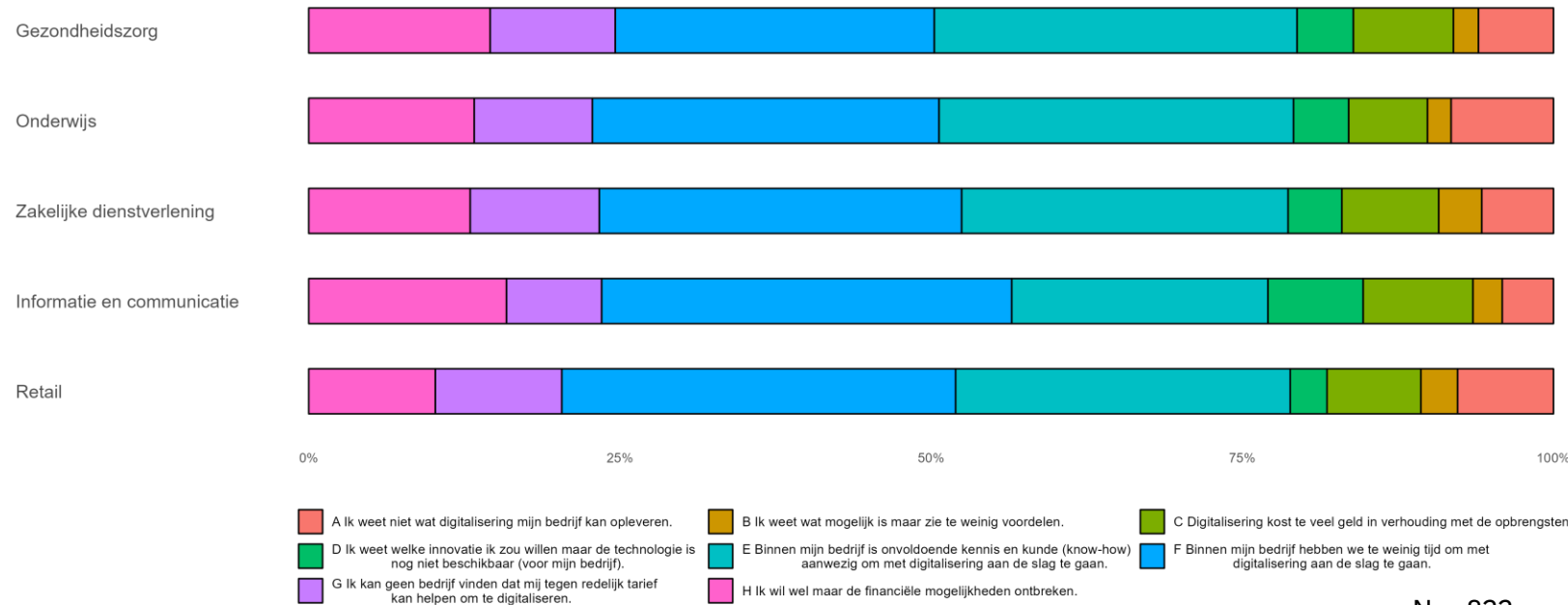
Ik zie te weinig voordelen.



N = 1380

- 55% van ondernemers gaf aan te **weinig tijd** te hebben om met digitalisering aan de slag te gaan;
- 47% van de ondernemers gaf aan dat er **onvoldoende kennis en kunde** aanwezig is binnen het bedrijf om met digitalisering aan de slag te gaan;
- Opmerking: Bij deze vraag zijn meerdere antwoorden mogelijk.

BELEMMERINGEN – UITGELICHTE SECTOREN



■ A Ik weet niet wat digitalisering mijn bedrijf kan opleveren.
 ■ B Ik weet wat mogelijk is maar zie te weinig voordelen.
 ■ C Digitalisering kost te veel geld in verhouding met de opbrengsten.

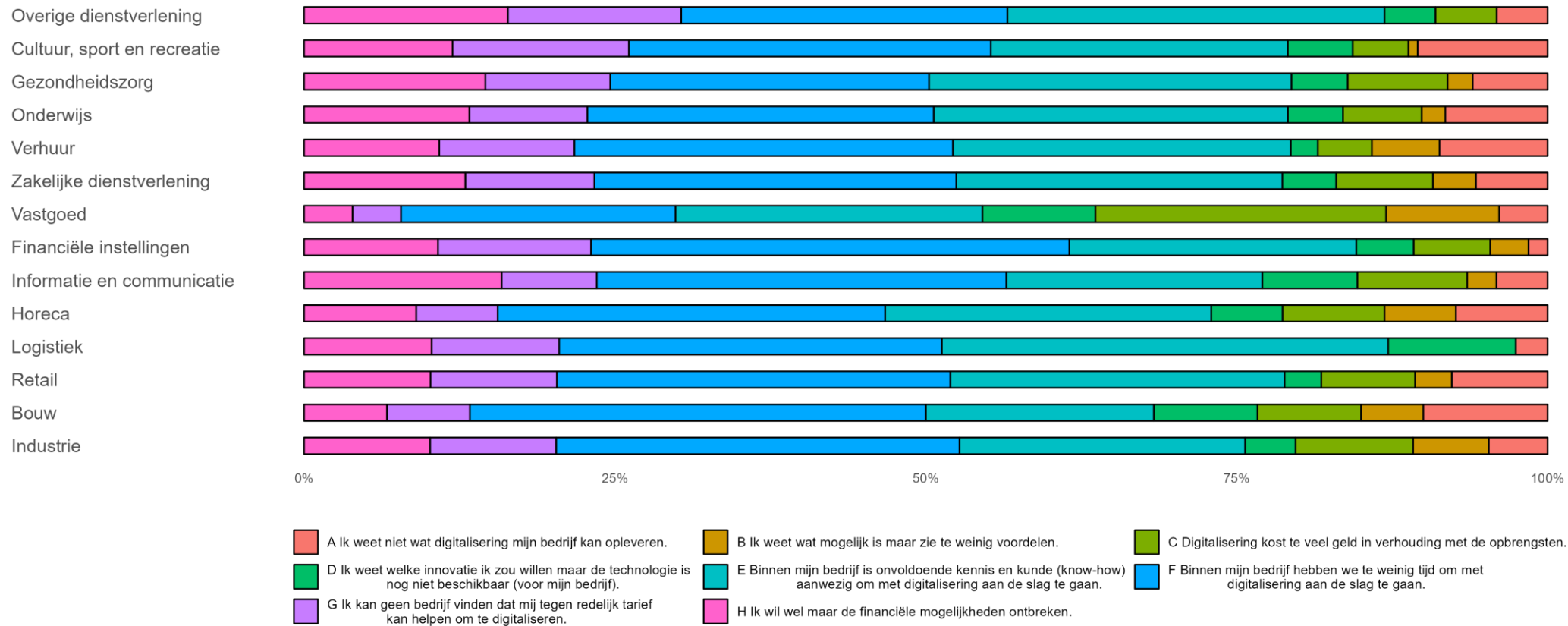
■ D Ik weet welke innovatie ik zou willen maar de technologie is nog niet beschikbaar (voor mijn bedrijf).
 ■ E Binnen mijn bedrijf is onvoldoende kennis en kunde (know-how) aanwezig om met digitalisering aan de slag te gaan.
 ■ F Binnen mijn bedrijf hebben we te weinig tijd om met digitalisering aan de slag te gaan.

■ G Ik kan geen bedrijf vinden dat mij tegen redelijk tarief kan helpen om te digitaliseren.
 ■ H Ik wil wel maar de financiële mogelijkheden ontbreken.

N = 822

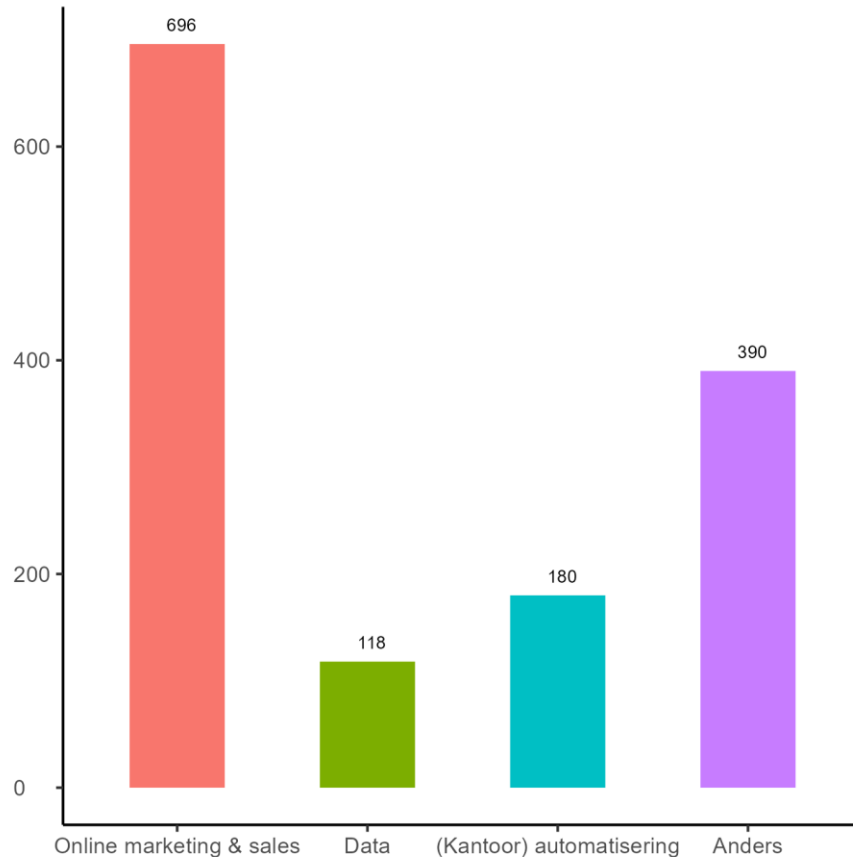
- Ondernemers uit de **Retail sector** geven in vergelijking met andere ondernemers relatief weinig belemmeringen te ervaren op **financieel** gebied;
- Ondernemers uit de **Informatie en communicatie sector** zijn zich er relatief vaak van bewust wat digitalisering voor hen bedrijf kan opleveren en wat de mogelijkheden en bijkomende voordelen van digitalisering zijn.

BELEMMERINGEN – PER SECTOR



N = 1380

VRAAGSTUK



N = 1384

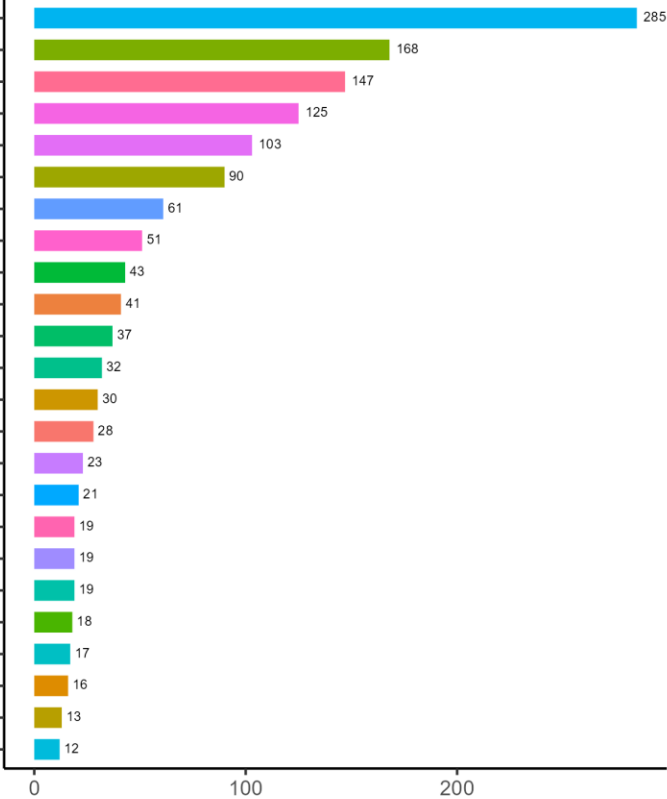
- 50% van de ondernemers heeft een vraagstuk omtrent **Online marketing & Sales**;
- 28% van de ondernemers heeft een vraagstuk wat een **ander** onderwerp omvat (algemene interesse, cybersecurity, hulp met software).

HULPVVRAGEN



VRAAGSTUK

- Online marketing
- Data analyse
- Website
- Sociale media
- SEO
- Cybersecurity
- Online zichtbaarheid
- Strategie
- Doelgroep bereiken
- Automatisering
- Hulp bij installatie/gebruik van apparatuur/software
- IT en softwarestructuur
- Business development
- App ontwikkelen
- SEA
- Online positionering
- Webshop
- Product lanceren
- Laagdrempelige toegang tot digitaliseren
- Data hygiëne
- Naamsbekendheid
- AVG
- Conversie
- Onduidelijk



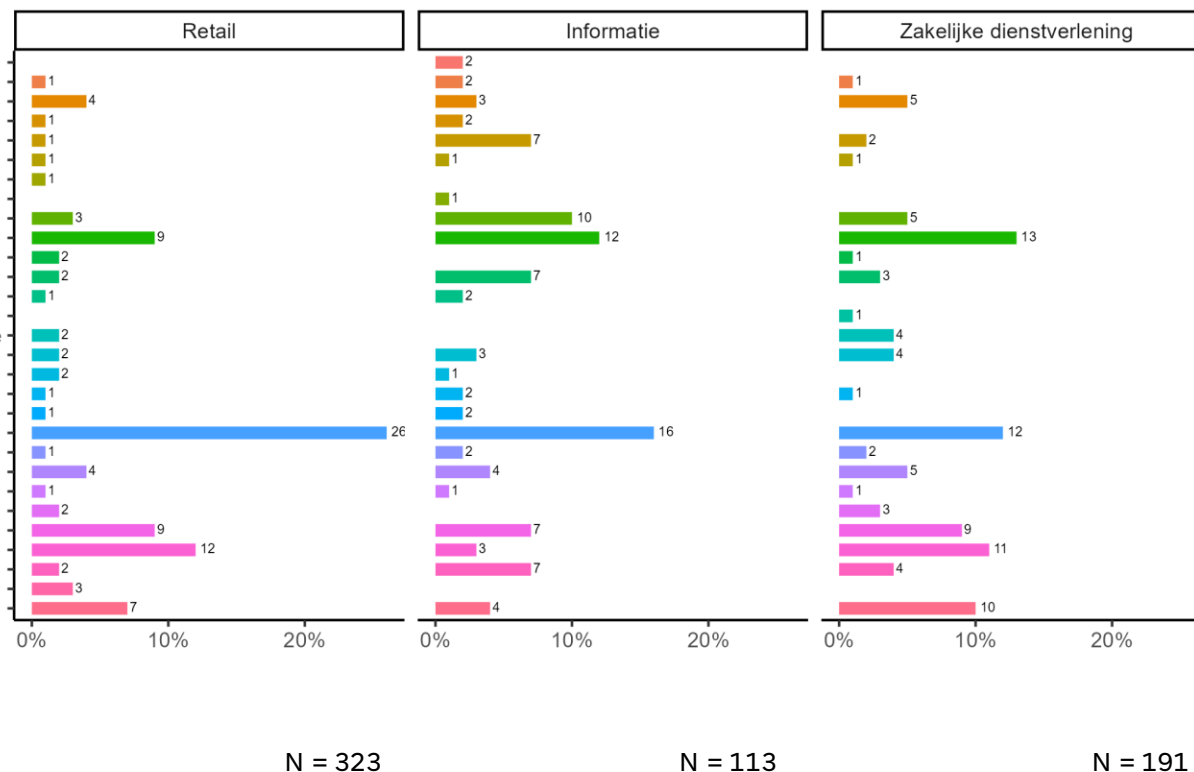
N = 1320

De vijf meest voorkomende onderwerpen wat betreft het vraagstuk waarmee ondernemers naar de werkplaats komen zijn:

- **Online marketing**
- **Data analyse**
- **Website**
- **Sociale media**
- **SEO**

VRAAGSTUK VIJF GROOTSTE SECTOREN

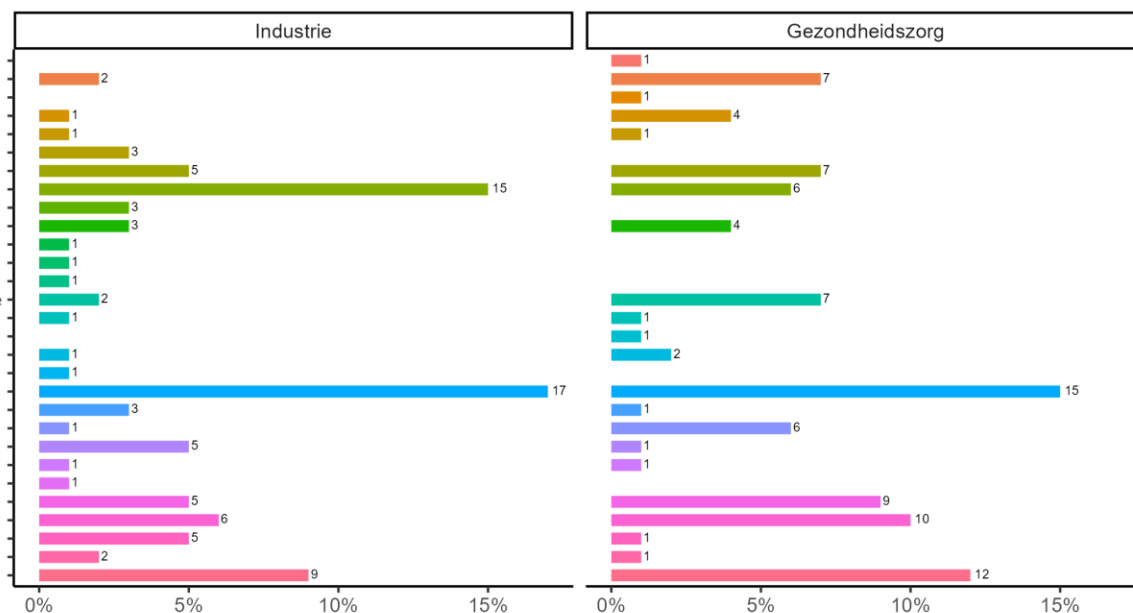
Algemene interesse
 App ontwikkelen
 Automatisering
 AVG
 Business development
 Conversie
 CRM
 Customer journey
 Cybersecurity
 Data analyse
 Data hygiëne
 Doelgroep bereiken
 Frisse blik
 Gebruikers interface
 Hulp bij installatie/gebruik van apparatuur/software
 IT en softwarestructuur
 Laagdrempelige toegang tot digitaliseren
 Naamsbekendheid
 Onduidelijk
 Online marketing
 Online positionering
 Online zichtbaarheid
 Product lanceren
 SEA
 SEO
 Sociale media
 Strategie
 Webshop
 Website



- De vraagstukken van **Retail** gaan voor het grootste deel over online marketing & sales;
- Vergelijken met de andere sectoren zoeken **Retail** en **Zakelijke dienstverlening** relatief vaak hulp bij social media;
- Bedrijven uit de **Informatie** sector zijn relatief meer dan anderen bezig met **cybersecurity** en **business development**.

VRAAGSTUK VIJF GROOTSTE SECTOREN

Algemene interesse
 App ontwikkelen
 Automatisering
 AVG
 Business development
 Conversie
 Cybersecurity
 Data analyse
 Data hygiëne
 Doelgroep bereiken
 Frisse blik
 Game design
 Gebruikers interface
 Hulp bij installatie/gebruik van apparatuur/software
 IT en softwarestructuur
 Laagdrempelige toegang tot digitaliseren
 Naamsbekendheid
 Onduidelijk
 Online marketing
 Online positionering
 Online zichtbaarheid
 Product lanceren
 SEA
 Sensortechnologie
 SEO
 Sociale media
 Strategie
 Webshop
 Website



N = 76

N = 80

- Ondernemers uit de sector **industrie** zoeken vaak hulp bij online marketing & sales en bij data analyse;
- Bedrijven uit de **gezondheidszorg** en de **industrie** vragen vaak hulp aan hun website en met online marketing;
- Ondernemers uit de **gezondheidszorg** willen relatief vaak hulp bij een app ontwikkelen;
- Opmerking: Onderwijs (5) had heel weinig data over de vraagstukken, vandaar dat industrie (6) is uitgelicht.

VERWACHTINGEN VAN DE SAMENWERKING MET DE DIGITALE WERKPLAATS (T.O.V. 2022)

Een concreet opgeleverd advies / stappenplan of product.

Meer inzicht in kansen voor digitaliseringsmogelijkheden voor mijn bedrijf.

Samenwerking met een student (extra capaciteit aantrekken).

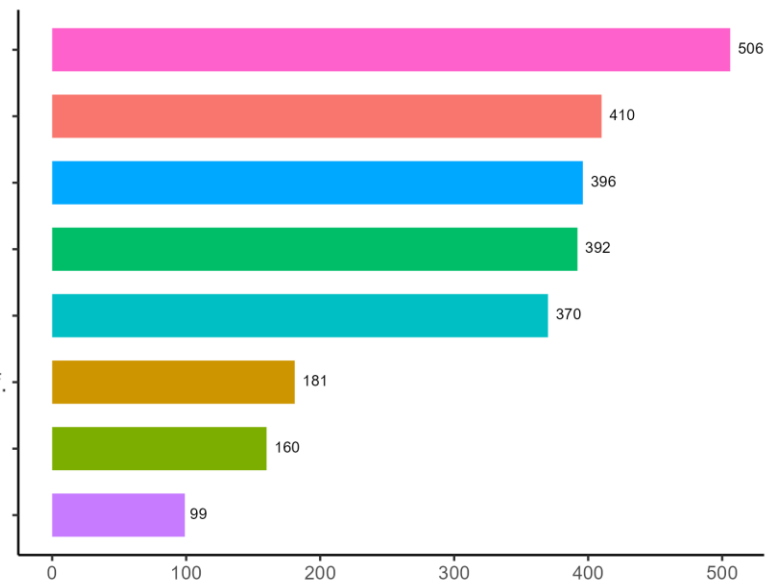
Toegang tot kennis en vaardigheden.

Ontwikkeling van eigen kennis en vaardigheden.

Meer kennis over kosten en haalbaarheid voor digitaliseringsmogelijkheden voor mijn bedrijf.

Toegang krijgen tot data en/of software die nodig zijn om verder te digitaliseren.

Verbreden (kennis)netwerk.



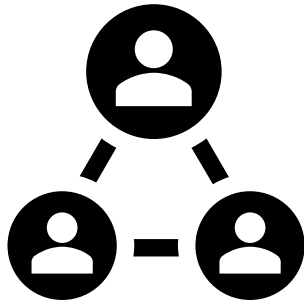
N = 1410

- Een concreet opgeleverd advies / stappenplan of product, **36% (-1%)**;
- Meer inzicht in kansen voor digitaliseringsmogelijkheden, **29% (-5%)**;
- Samenwerking met een student (extra capaciteit aantrekken), **28% (-6%)**;
- Toegang tot kennis en vaardigheden, **28% (-9%)**;
- Ontwikkelen van eigen kennis en vaardigheden, **26% (-9%)**;

Opmerking: Bij deze vraag zijn meerdere antwoorden mogelijk.

DE DIGITALE WERKPLAATSEN

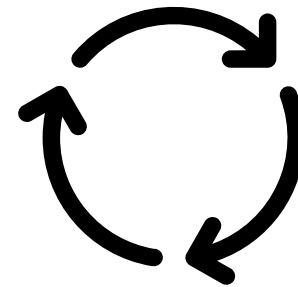
BEREIK



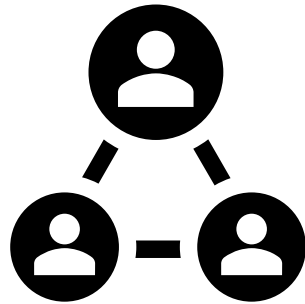
IMPACT



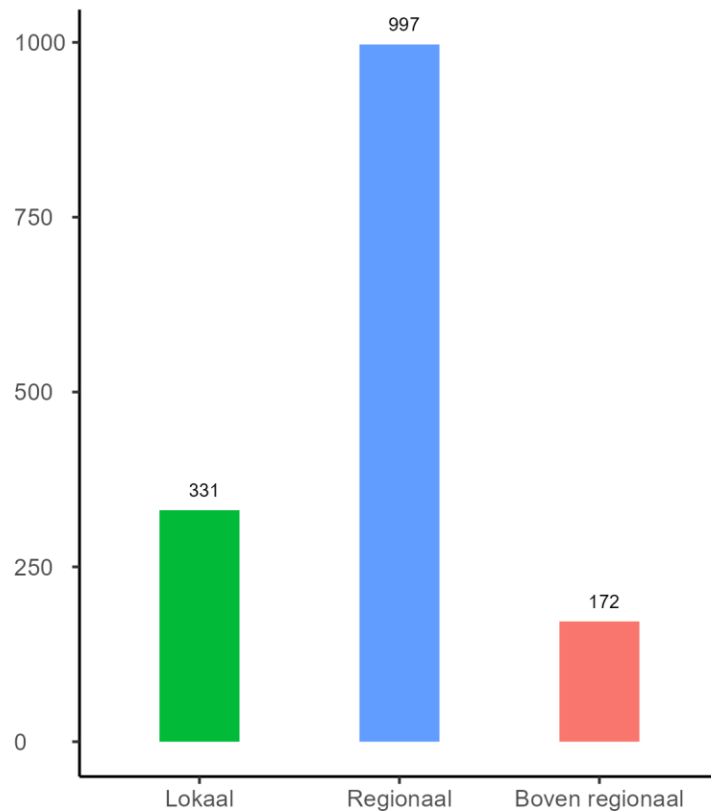
ONTWIKKELING



BEREIK DIGITALE WERKPLAATSEN



GEOGRAFISCH BEREIK DIGITALE WERKPLAATSEN



N = 1500

De werkplaatsen hebben duidelijk een regionaal bereik. Hieruit blijkt dat werkplaatsen goed in staat zijn om mkb buiten de grote steden te bereiken, waar de werkplaatsen vaak fysiek gevestigd zijn.

BEREIK DIGITALE WERKPLAATSEN T/M AUGUSTUS 2023

8.773 ONDERNEMERS, BEREIK TRAININGEN

Webinars, masterclasses, workshops etc

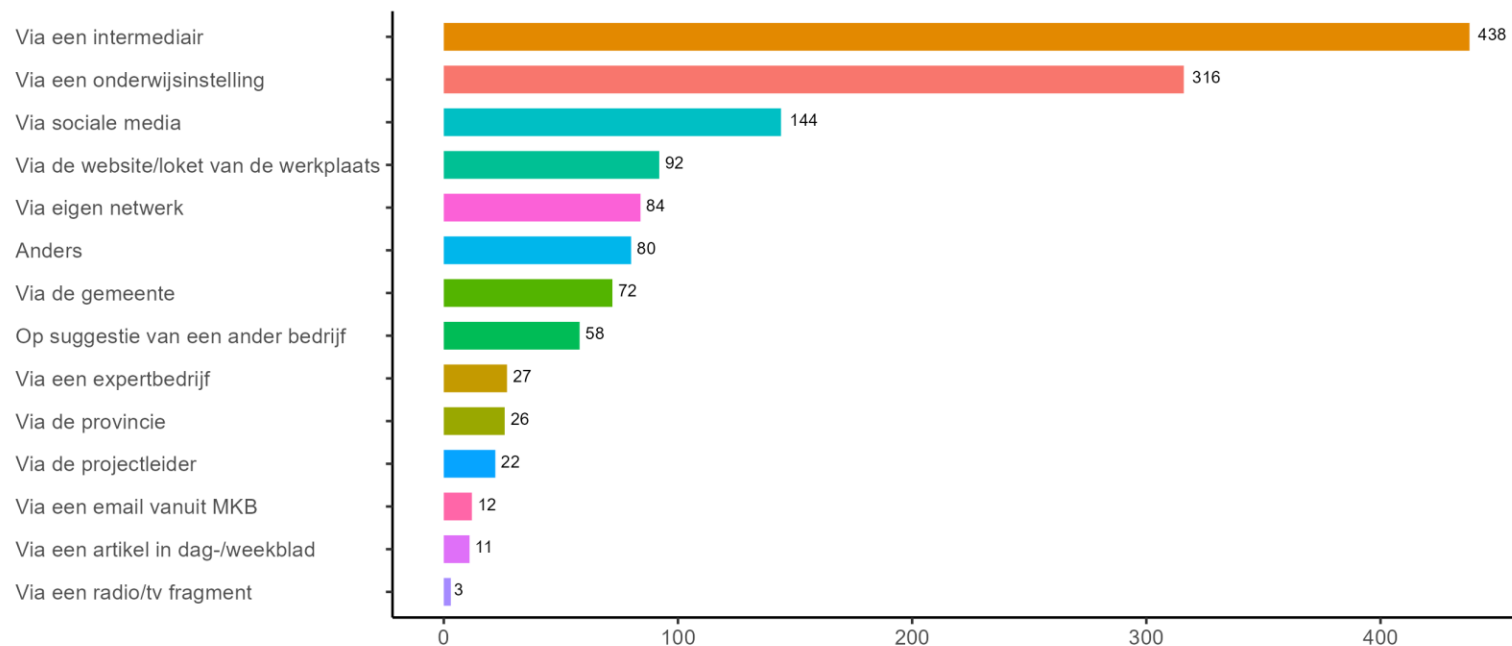
2.713 ONDERNEMERS, BEREIK TRAJECTEN

Sprints, hackathons, adviestrajecten etc

10.041 STUDENTEN, BEREIK

Trainingen, trajecten

VIA WELKE KANALEN ZIJN BEDRIJVEN IN CONTACT GEKOMEN MET DE WERKPLAATS? (T.O.V. 2022)



N = 1385

- **32% (-1%)** van de ondernemers is via een intermediair in contact gekomen met de werkplaats;
- **23% (+1%)** van de ondernemers is via een onderwijsinstelling in contact gekomen met de werkplaats;
- **10% (-1%)** van de ondernemers is via sociale media in contact gekomen met de werkplaats;
- **7% (-1%)** van de ondernemers is via de website/loket van de werkplaats in contact gekomen met de werkplaats;
- **6% (+1%)** van de ondernemers is via hun eigen netwerk in contact gekomen met de werkplaats.

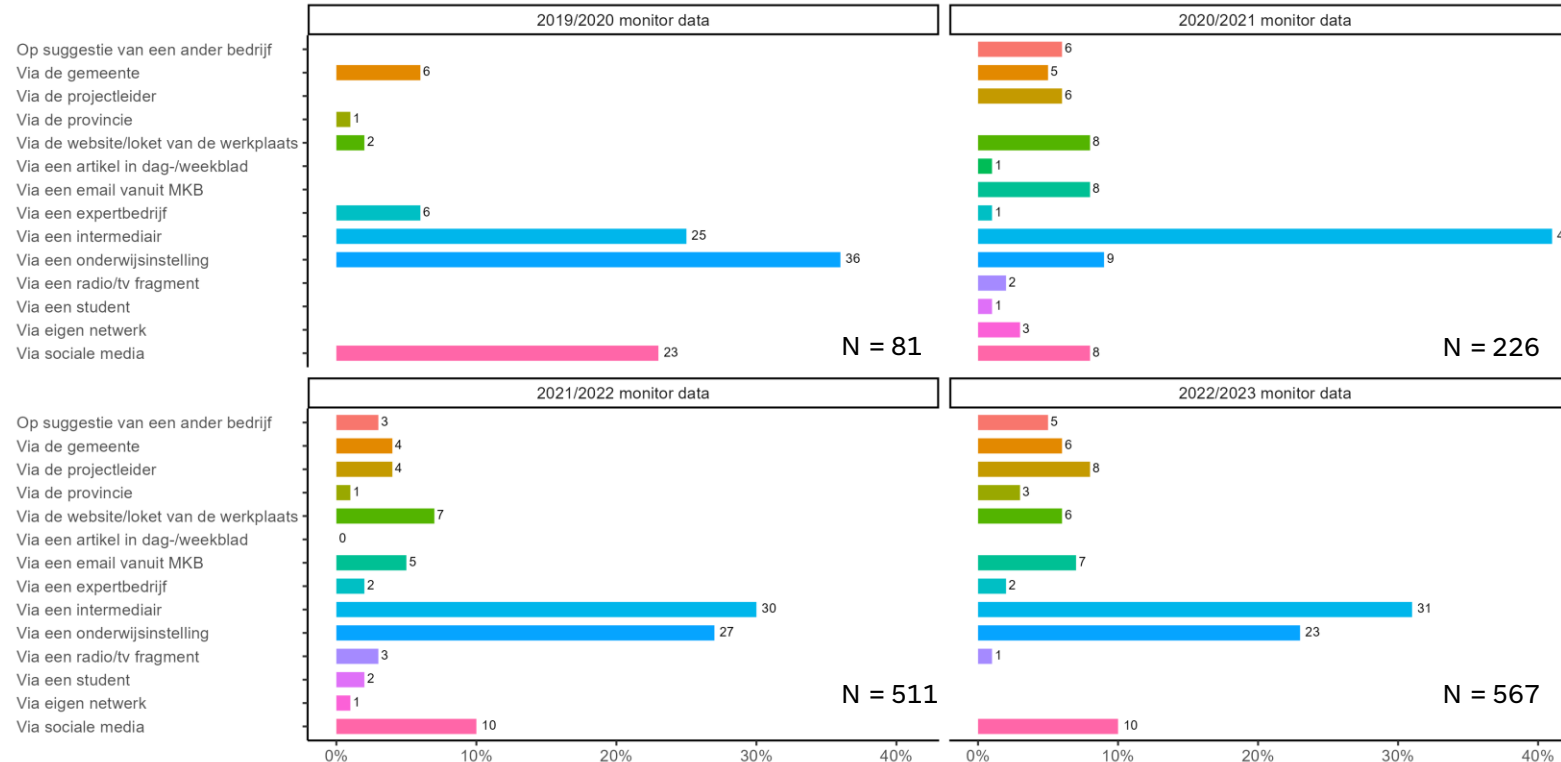
VIA WELKE KANALEN ZIJN BEDRIJVEN IN CONTACT GEKOMEN MET DE WERKPLAATS? - BIJZONDERHEDEN

Van de ondernemers die via een intermediair in contact zijn gekomen met de werkplaats is 5% via de Rabobank gekomen;

Van de ondernemers die via sociale media in contact zijn gekomen met de werkplaats:

- Is 17% via LinkedIn gekomen;
- Is 74% onbekend;
- Is de rest via andere social media gekomen.

VERGELIJKING KANALEN



- Het percentage ondernemers dat werd bereikt via de website/het loket van de werkplaats was tijdens zowel de tweede als derde ronde hoger dan tijdens de eerste en vierde project ronde;
- Tijdens de eerste projectronde werden de meeste ondernemers bereikt via onderwijsinstellingen, tijdens de tweede, derde en vierde ronde was dit via een intermediair.

IMPACT DIGITALE WERKPLAATSEN



WAT HEEFT DE ACTIVITEIT BINNEN DE WERKPLAATS OPGELEVERD?

Er is een concreet advies/stappenplan of product opgeleverd.

Ik ben tevreden over de samenwerking met de student/studenten.

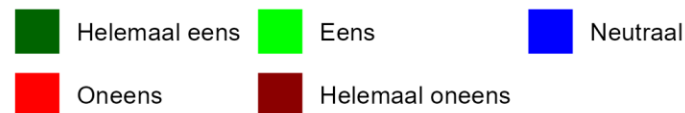
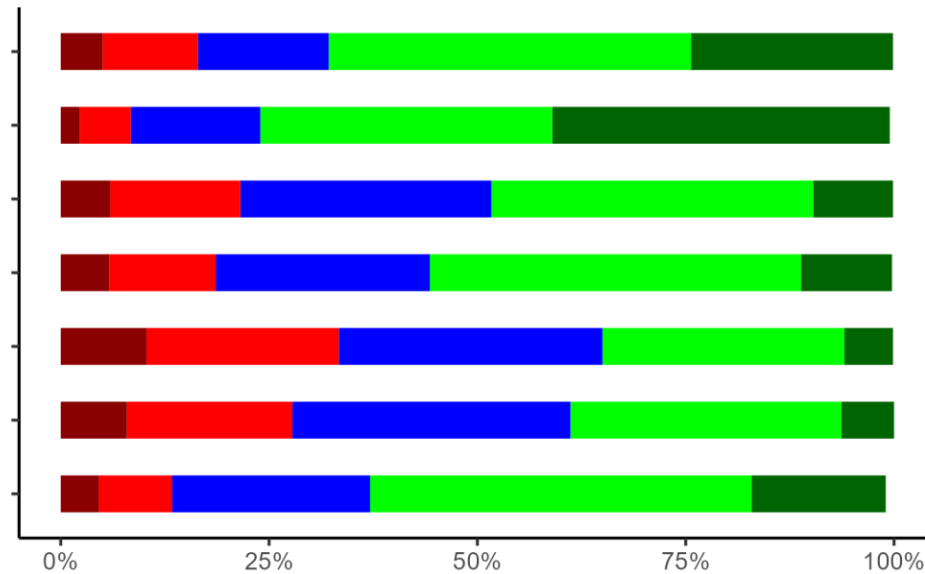
Ik heb zelf kennis en vaardigheden ontwikkeld om (verder) te digitaliseren.

Ik heb toegang gekregen tot kennis en vaardigheden om (verder) te digitaliseren

Ik heb toegang gekregen tot data en/of software die nodig zijn om (verder) te digitaliseren.

Ik ben meer te weten gekomen over de kosten of haalbaarheid voor digitaliseringsmogelijkheden voor mijn bedrijf.

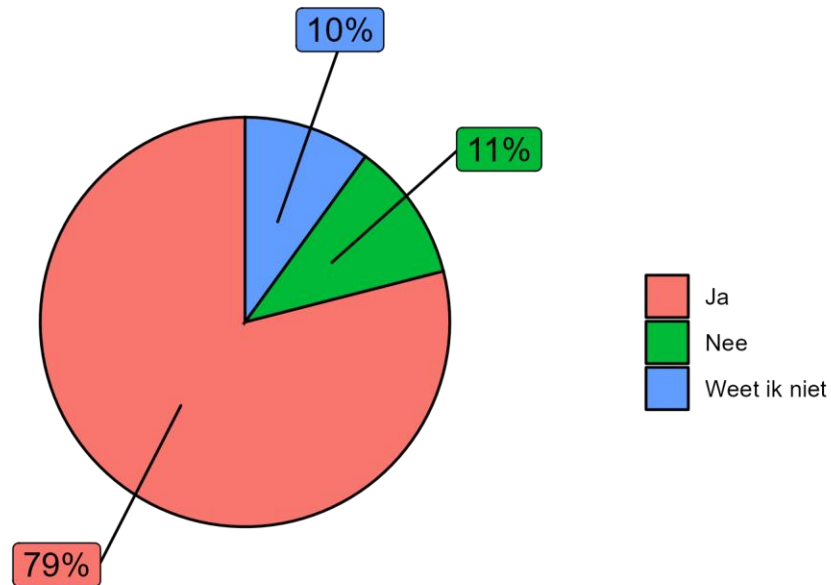
Ik heb meer inzicht gekregen in de kansen van digitalisering voor mijn bedrijf.



N = 808

- 41% van de ondernemers is **erg tevreden** over de samenwerking met de **student/studenten**;
- Meer dan de helft van de deelnemers geeft aan **meer inzicht** te hebben gekregen in de kansen van digitalisering (**62%**) en dat er een concreet advies/stappenplan of product opgeleverd is (**68%**).

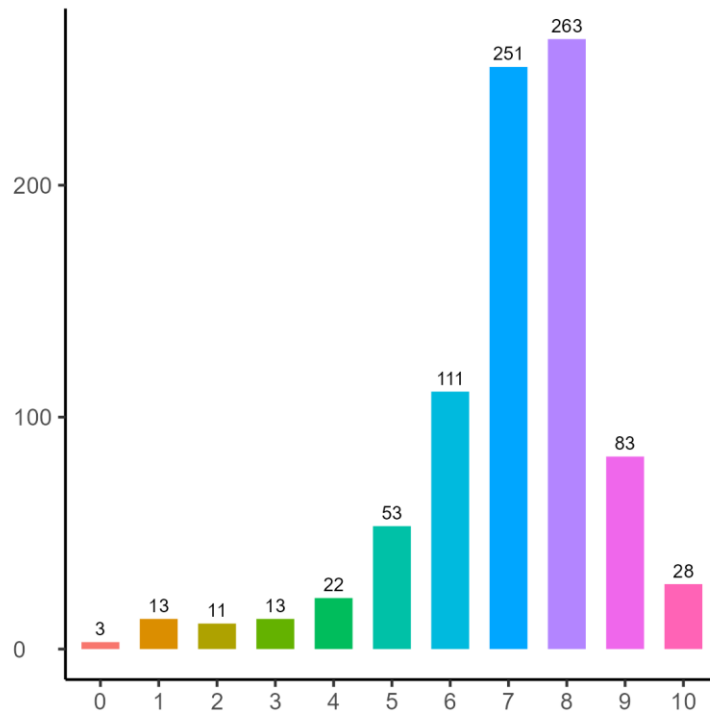
TRAJECT BIJ DE WERKPLAATS AANRADEN AAN ANDERE ONDERNEMERS



N = 893

- 79% van de ondernemers zou een traject bij de Digitale Werkplaats aanraden aan andere ondernemers;
- 10% van de deelnemers was neutraal in het wel of niet aanraden aan andere ondernemers.

TEVREDENHEID MET HET OPGELEVERDE RESULTAAT (OP EEN SCHAAL VAN 1 TOT 10)



N = 851

- Het cijfer dat ondernemers het vaakst aan de werkplaats geven is een **8**;
- De gemiddelde scores per ronde zijn: In het jaar 2019/2020 een **7.2**, in het jaar 2020/2021 een **7.0**, in het jaar 2021/2022 een **7.3** en in het jaar 2022/2023 een **6.8**;
- We zien t.o.v. 2022 een daling van **0.5**. Dit komt omdat er in het **huidige jaar vaker een 0 of 1** is gegeven en **minder vaak een 9 of een 10** is gegeven t.o.v. vorig jaar;
- De gemiddelde score die gegeven werd is een:

7.0

TEVREDENHEID PER SECTOR EN PER VRAAGSTUK

De tevredenheid per sector is voor:

- Retail 6.8;
- Zakelijke Dienstverlening 7.4;
- Informatie 7.0;
- Gezondheidszorg 6.5;
- Onderwijs 7.4;

We zien dat er geen uitschieters zijn en de cijfers rond het totale gemiddelde 7.0 zitten.

De tevredenheid per vraagstuk is voor:

- Online Marketing & Sales 7.1;
- Data 6.9;
- (Kantoor) Automatisering 7.2;
- Overige vraagstukken 7.3;

We zien hierbij zijn alweer geen uitschieters en de cijfers zitten rond het totale gemiddelde van een 7.0.

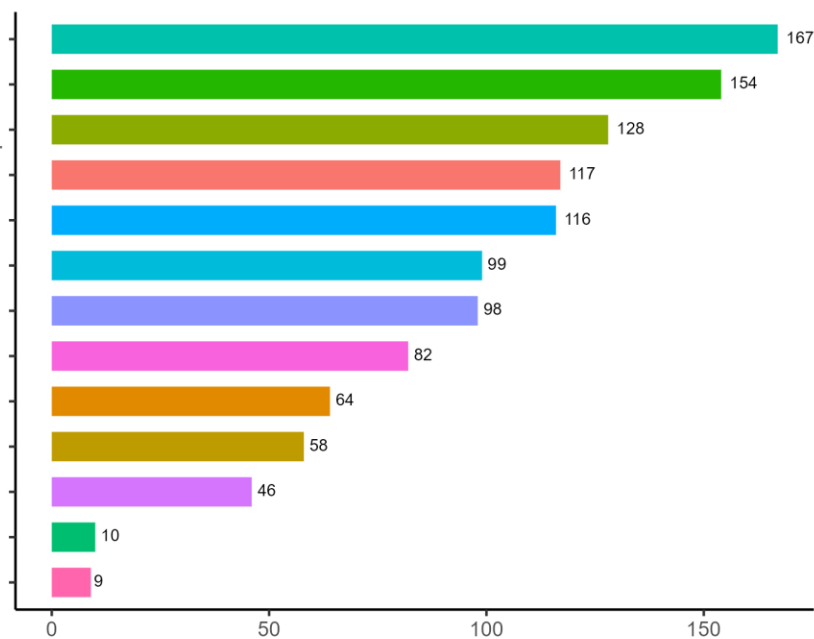
De tevredenheid per specifiek vraagstuk voor de top 5 vraagstukken is voor:

- Online Marketing 7.2;
- Data Analyse 6.0;
- Website 7.3;
- Sociale Media 7.1;
- SEO 7.7;

Hierbij valt op dat bijna alles boven het totale gemiddelde van een 7.0 zit en SEO erboven uitschiet en hulp bij Data Analyse significant onder het gemiddelde zit.

VERVOLGSTAPPEN DIE GEZET WORDEN NAAR AANLEIDING VAN HET TRAJECT MET DE WERKPLAATS (T.O.V. 2022)

Een nieuw of vervolgtraject starten met de werkplaats.
Er worden nieuwe producten of diensten ontwikkeld.
We gaan meer investeren in digitalisering (er wordt bijvoorbeeld standaard apparatuur/data/software aangeschaft).
Voor de implementatie neem ik een gespecialiseerd bedrijf in de arm die een maatwerkoplossing ontwikkelt.
Er worden geen aanvullende stappen gezet.
Anders.
Weet ik niet.
We gaan zelf door met experimenteren.
Er worden werknemers bij- of omschoold.
Er worden nieuwe medewerker(s) aangetrokken.
Bedrijfsprocessen worden verbeterd.
Een nieuwe onderneming starten (spin out / startup).
We gaan terug naar de beginsituatie.

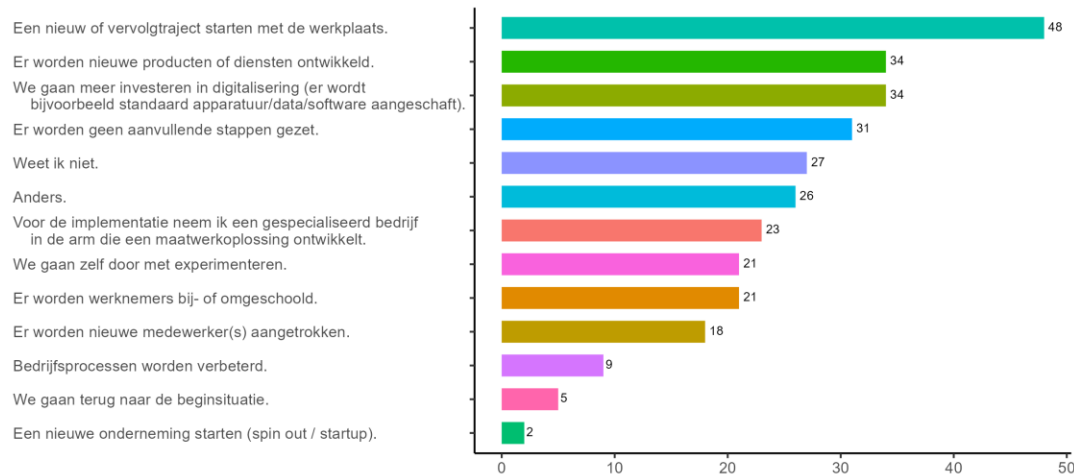


N = 909

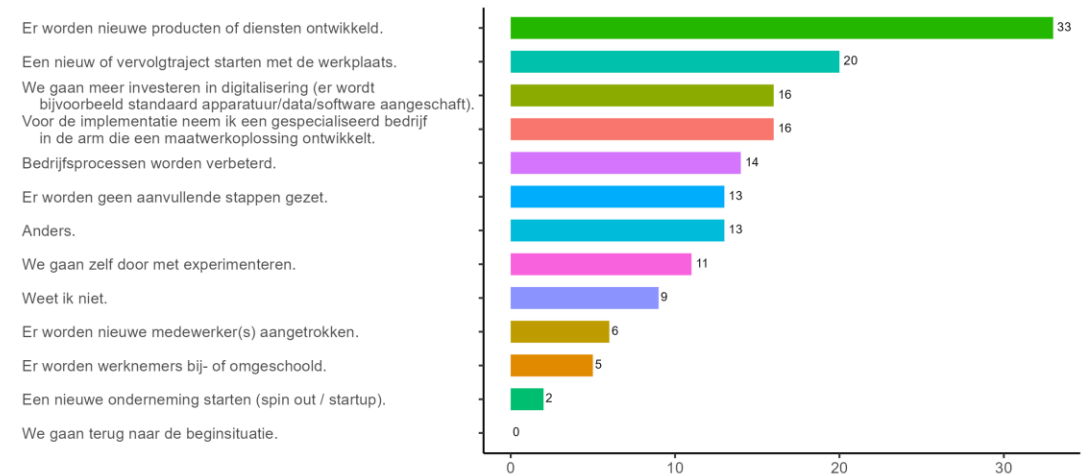
- 18% (+2%) gaf aan een **nieuw of vervolgtraject** te starten met de werkplaats;
- 17% (-4%) gaf aan **nieuwe producten en/of diensten** te gaan ontwikkelen naar aanleiding van het traject met de werkplaats;
- 13% (-4%) van de ondernemers gaf aan **geen aanvullende stappen** te zetten.

VERVOLGSTAPPEN TOP VIJF SECTOREN

Retail, N=234



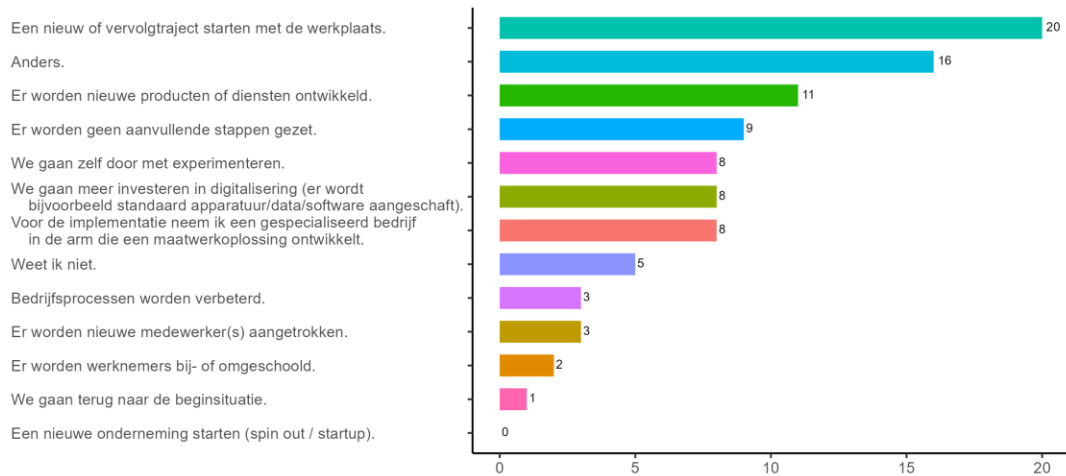
Zakelijke Dienstverlening, N=125



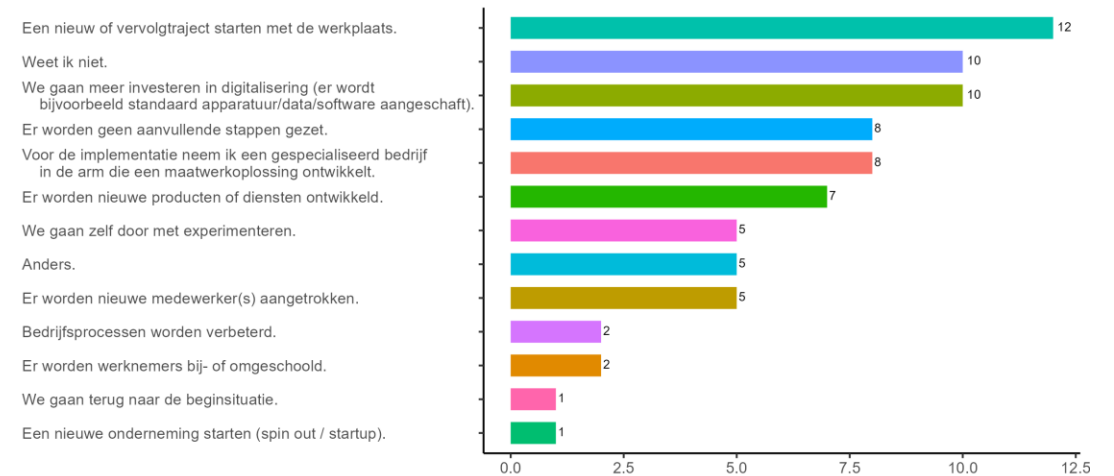
- Voor Retail gaf 21% aan dat ze een nieuw of vervoltraject wilden starten met de werkplaats. Voor Zakelijke Dienstverlening was dit 16%;
- Voor Retail gaf 13% aan dat ze er geen aanvullende stappen worden gezet. Voor Zakelijke Dienstverlening was dit 10%.

VERVOLGSTAPPEN TOP VIJF SECTOREN

Informatie en communicatie, N=83



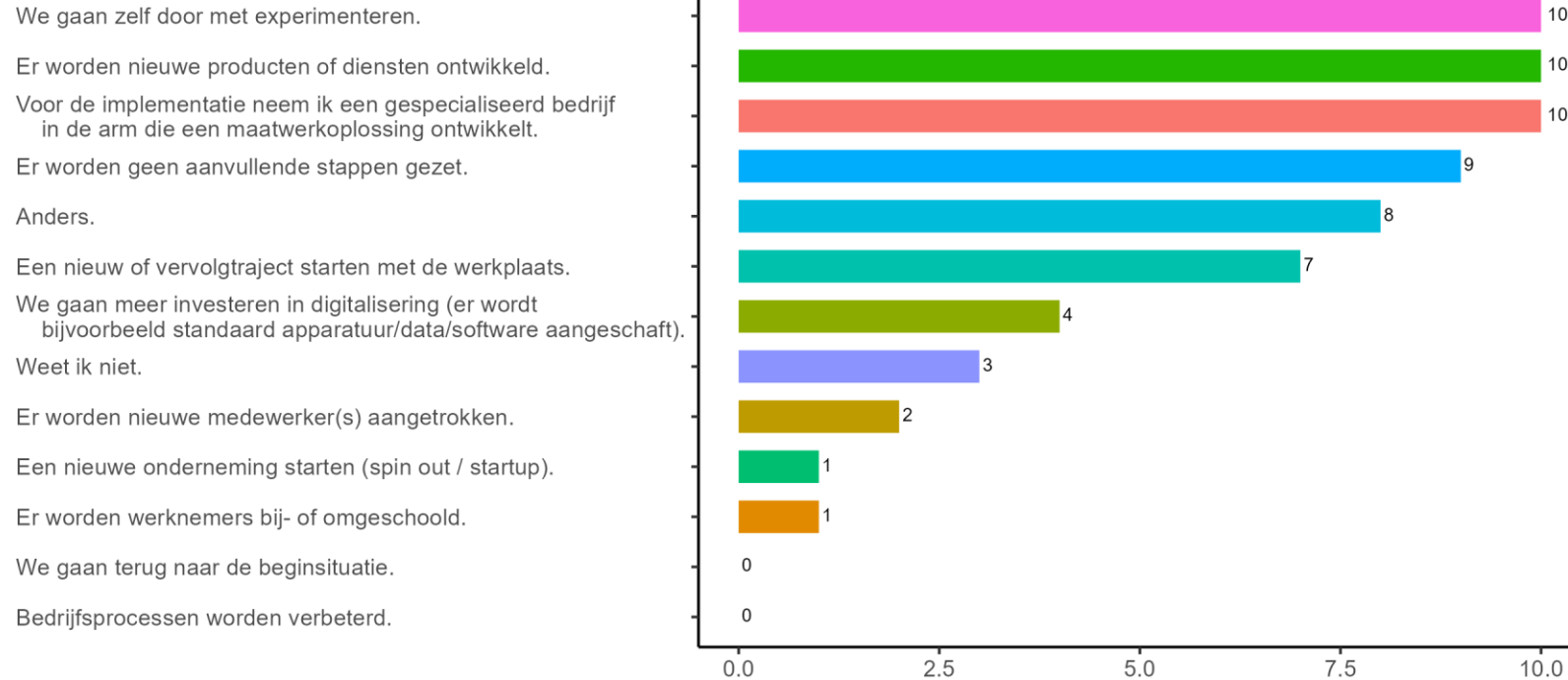
Gezondheidszorg, N=55



- Voor Informatie en communicatie gaf 24% aan dat ze een nieuw of vervolgtraject wilden starten met de werkplaats en voor Gezondheidszorg was dit 22%;
- Voor Informatie gaf 11% aan dat ze er geen aanvullende stappen worden gezet en voor Gezondheidszorg was dit 15%.

VERVOLGSTAPPEN TOP VIJF SECTOREN

Onderwijs, N=51



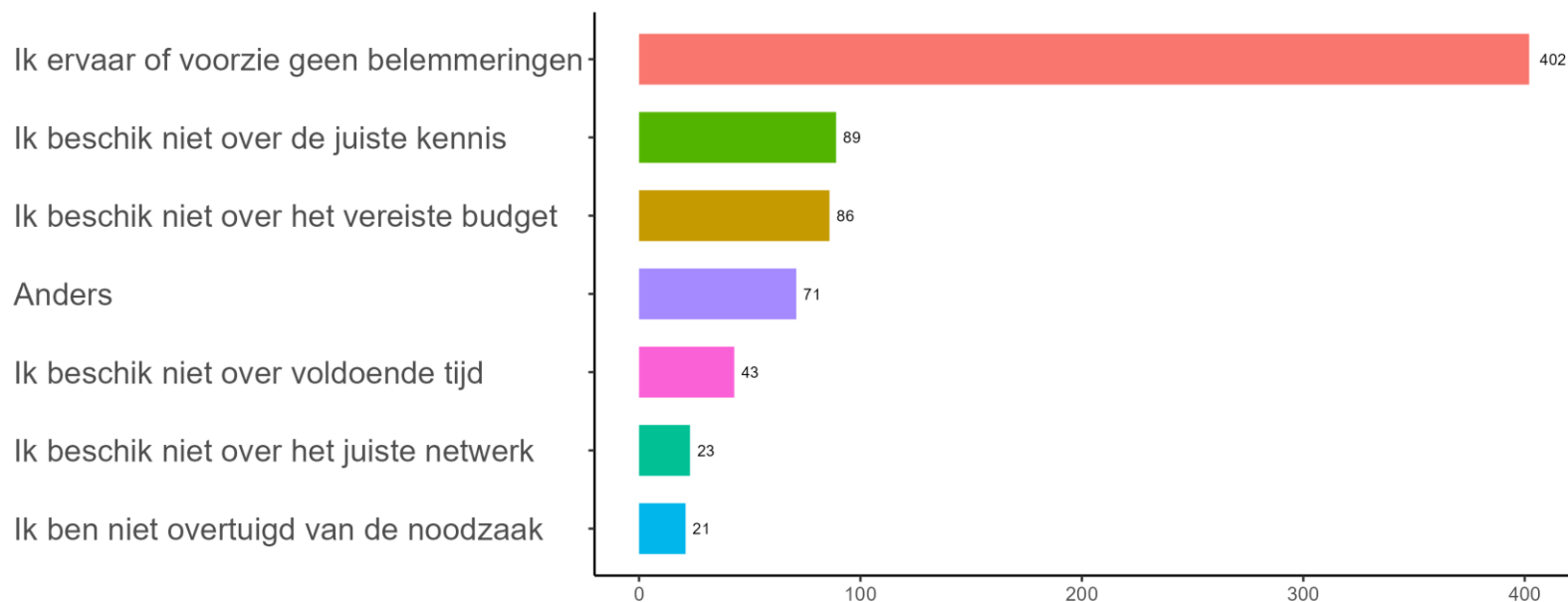
- Voor Onderwijs gaf 14% aan dat ze een nieuw of vervoltraject wilden starten met de werkplaats;
- Voor Onderwijs gaf 18% aan dat ze er geen aanvullende stappen worden gezet.

ONDERNEMERS DIE AANGAVEN GEEN VERVOLGSTAPPEN TE ZETTEN

- Ondanks dat deze ondernemers hebben aangegeven geen vervolgstappen te zetten naar aanleiding van het traject met de digitale werkplaats gaven ze gemiddeld een **5.9** voor de tevredenheid met het opgeleverde resultaat en zou **74%** van deze ondernemers het wel aanraden aan andere ondernemers om een traject te starten bij de digitale werkplaats;
- Daarnaast gaf **iets minder dan de helft** van deze ondernemers aan het eens te zijn met de stellingen “Er is een concreet advies/stappenplan of product opgeleverd.” (**37%**) en “Ik ben tevreden over de samenwerking met de student/studenten.” (**44%**), maar heeft desondanks dus besloten geen vervolgstappen te zetten;
- Van deze ondernemers was een groot deel het **oneens** met de volgende stellingen:
 - “Ik heb meer inzicht gekregen in de kansen van digitalisering voor mijn bedrijf.” (**27%**)
 - “Ik ben meer te weten gekomen over de kosten of haalbaarheid voor digitaliseringsmogelijkheden voor mijn bedrijf.” (**38%**)
 - “Ik heb toegang gekregen tot data en/of software die nodig zijn om (verder) te digitaliseren.” (**40%**)
 - “Ik heb toegang gekregen tot kennis en vaardigheden om (verder) te digitaliseren.” (**31%**)
 - “Ik heb zelf kennis en vaardigheden ontwikkeld om (verder) te digitaliseren.” (**39%**)

wat kan verklaren waardoor de ondernemers, ondanks de tevredenheid over het traject, geen vervolgstappen gaan zetten.

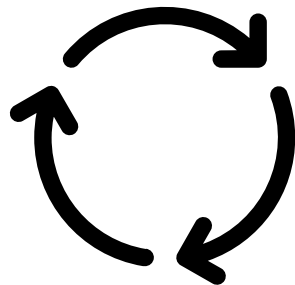
BELEMMERINGEN BIJ HET ZETTEN VAN VERVOLGSTAPPEN



N = 738

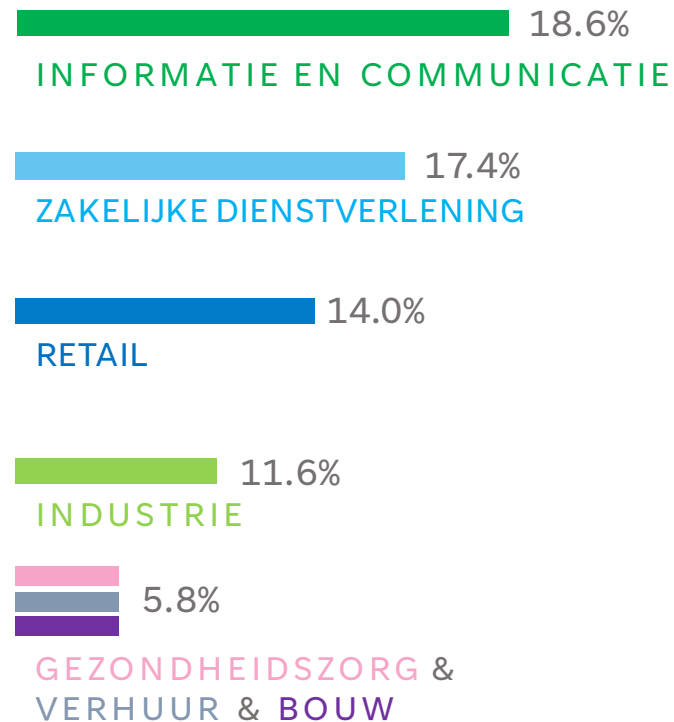
54% (-1%) van de ondernemers geeft na deelname aan een traject bij de werkplaats aan **geen belemmeringen te voorzien of ervaren** om verder te digitaliseren.

ONTWIKKELING DEELNEMEND MKB



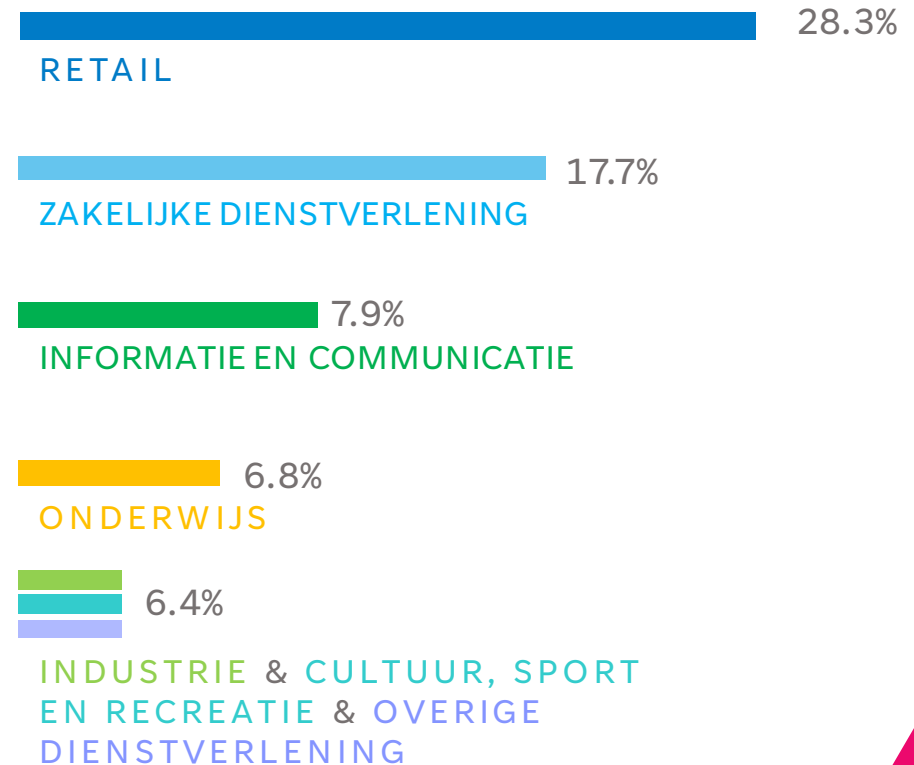
GROOTSTE SECTOREN - VERGELIJKING

Eerste ronde monitor data



N = 86

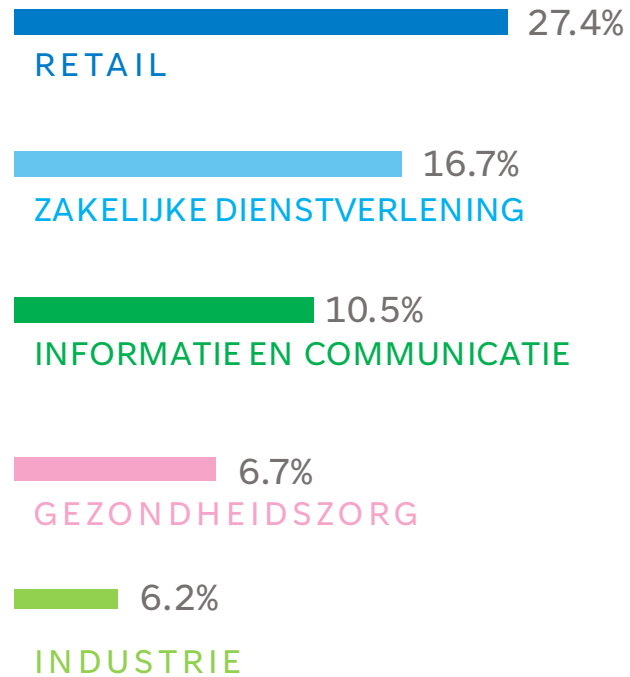
Tweede ronde monitor data



N = 265

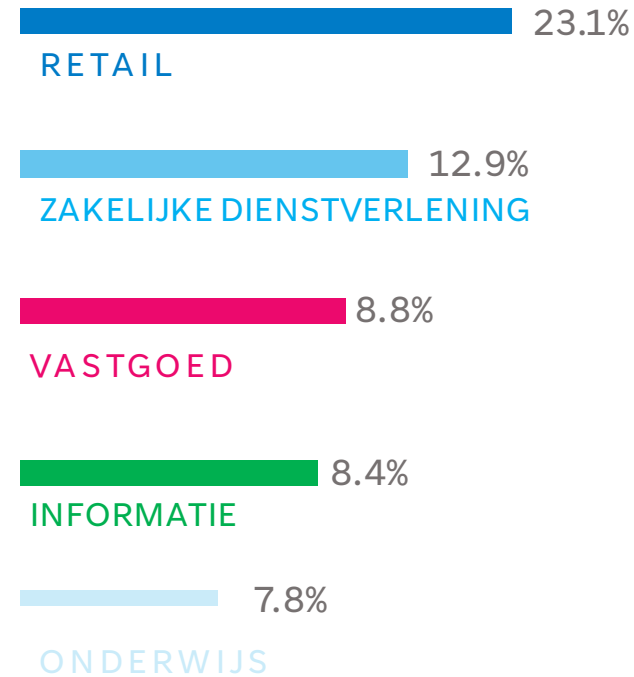
GROOTSTE SECTOREN - VERGELIJKING

Derde ronde monitor data



N = 617

Vierde ronde monitor data

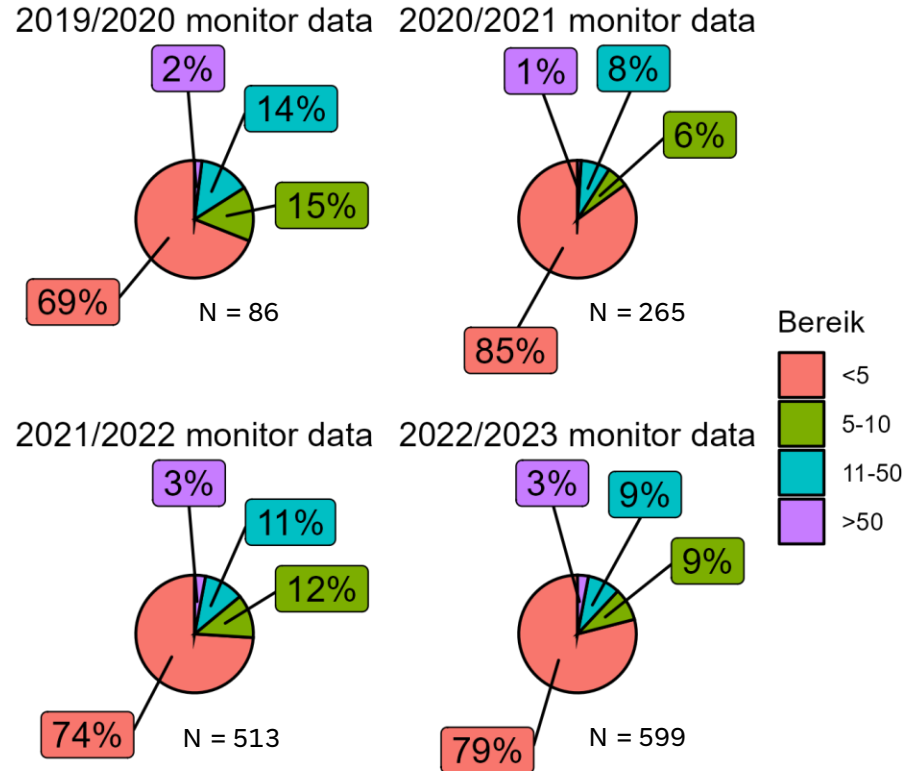


N = 668

8.8% van de sectoren zijn bedrijven in **Vastgoed** wat ervoor zorgt dat deze sector op nummer 3 staat (In 2019/2020 0% , in 2020/2021 1.5% en in 2021/2022 1.1%)

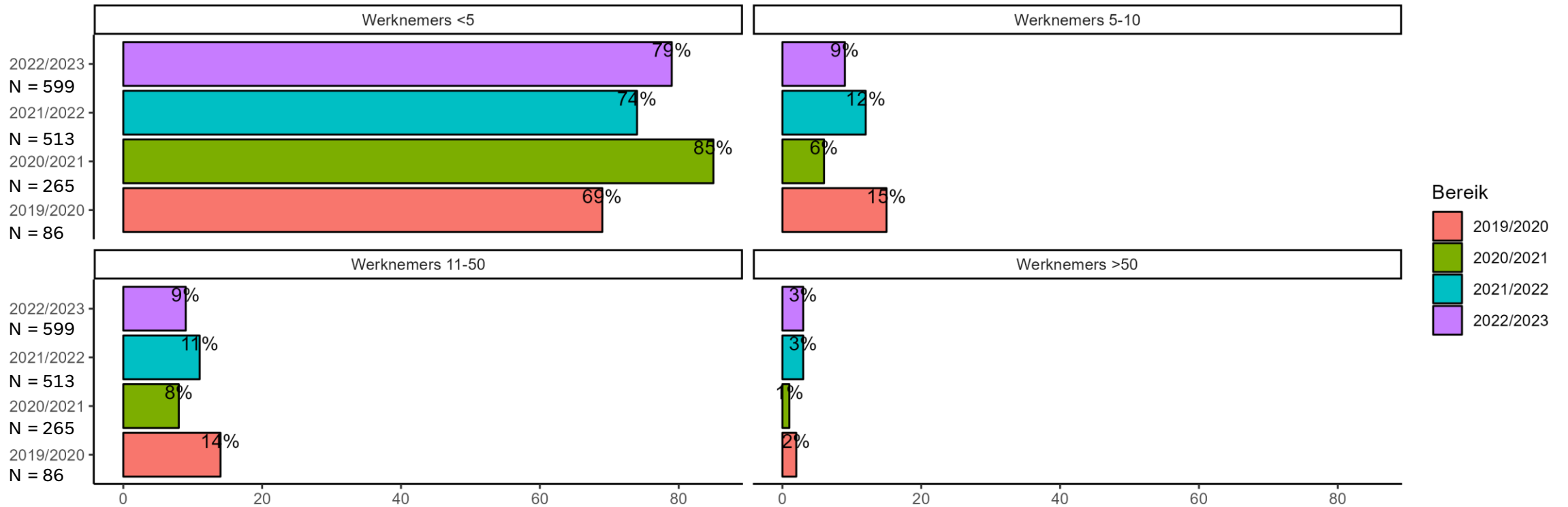
De vraagstukken in deze sector bestonden vooral uit: 32% cybersecurity en 59% online marketing.

AANTAL WERKNEMERS - VERGELIJKING



- Het percentage bedrijven met **minder dan 5 werknemers** was tijdens de in 2020/2021 het hoogst;
- Deelnemende bedrijven hadden in 2019/2020 gemiddeld **13 werknemers**, in 2020/2021 gemiddeld **5 werknemers**, in 2021/2022 gemiddeld **21 werknemers** en in 2022/2023 gemiddeld **7 werknemers**;
- Zo kunnen we concluderen dat in **elk jaar ongeveer driekwart van de bedrijven minder dan 5 werknemers hebben** en elk jaar maar **minder dan 3%** van de bedrijven meer **dan 50 werknemers** heeft.

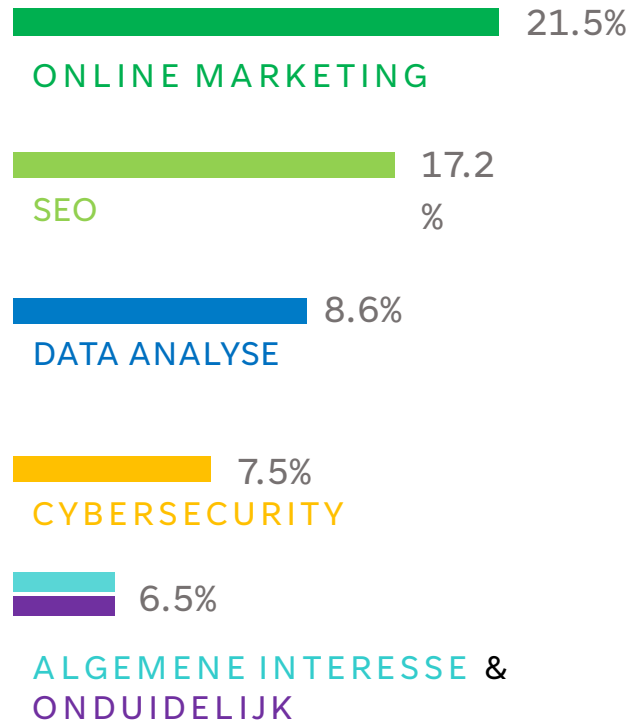
AANTAL WERKNEMERS - VERGELIJKING



- Het percentage bedrijven met **minder dan 5 werknemers** was tijdens de in 2020/2021 het hoogst;
- Deelnemende bedrijven hadden in 2019/2020 gemiddeld **13 werknemers**, in 2020/2021 gemiddeld **5 werknemers**, in 2021/2022 gemiddeld **21 werknemers** en in 2022/2023 gemiddeld **7 werknemers**;
- Zo kunnen we concluderen dat in **elk jaar ongeveer driekwart van de bedrijven** zijn met **minder dan 5 werknemers** en elk jaar maar **minder dan 3%** van de bedrijven meer **dan 50 werknemers** heeft.

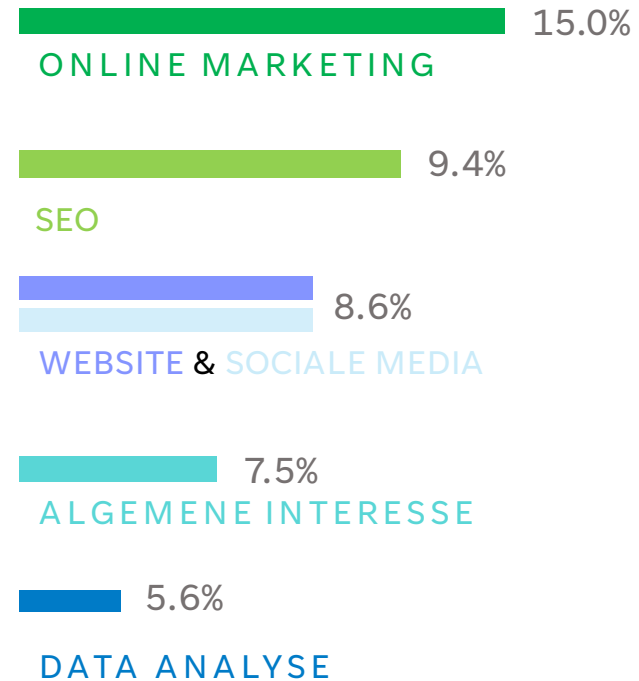
MEEST VOORKOMENDE VRAAGSTUKKEN - VERGELIJKING

2019/2020 monitor data



N = 81

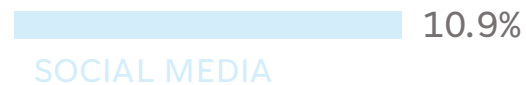
2020/2021 monitor data



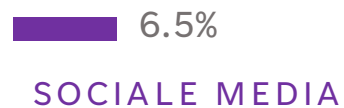
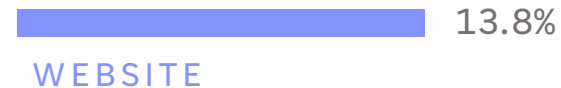
N = 215

MEEST VOORKOMENDE VRAAGSTUKKEN - VERGELIJKING

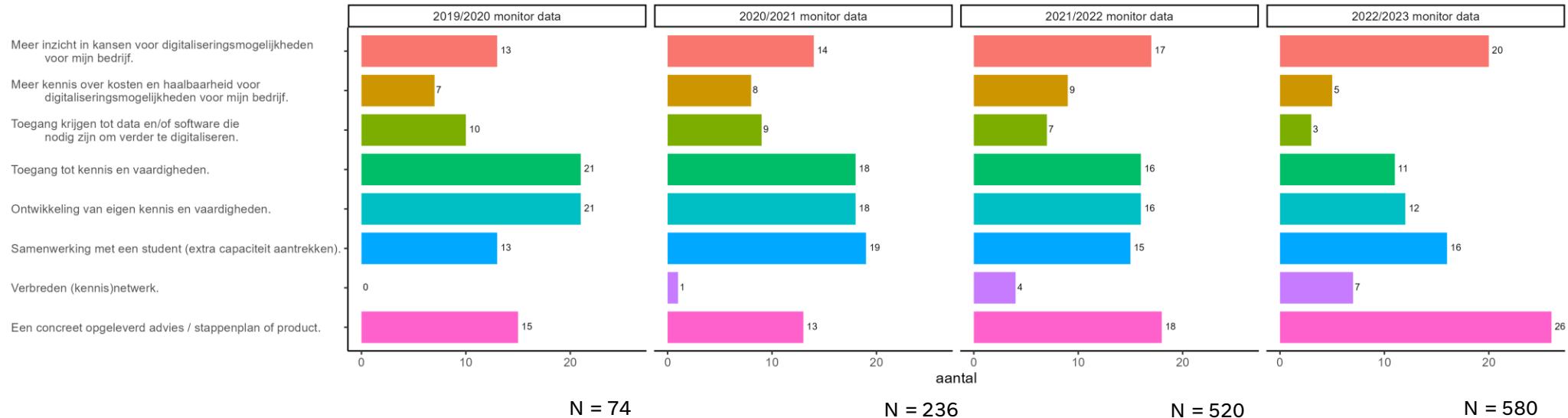
2021/2022 monitor data



2022/2023 monitor data



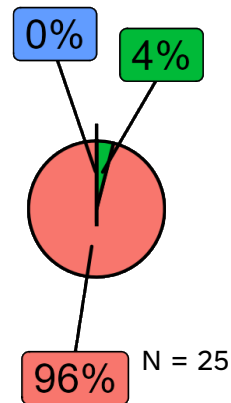
VERWACHTINGEN VAN DE SAMENWERKING - VERGELIJKING



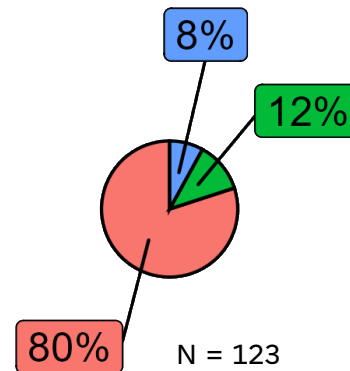
- Zowel het percentage dat aangaf **meer inzicht in kansen** te willen krijgen en het percentage dat het **(kennis) netwerk wil verbreden** is elk jaar iets toegenomen; het percentage dat aangaf toegang te willen krijgen tot **data en/of software** is elk jaar afgenomen, met name in het laatste jaar;
- Het percentage dat aangaf **kennis en vaardigheden** te willen verkrijgen en ontwikkelen is elke ronde wat afgenomen met name in het laatste jaar;
- Het percentage dat een **concreet opgeleverd advies / stappenplan of product** verwacht is met name in het laatste jaar toegenomen; wellicht houdt dit verband met het lagere gemiddelde cijfer dat is gegeven door ondernemers in 2022/23
- Het percentage dat aangaf het **kennisnetwerk** te willen verbreden en ontwikkelen is elk jaar wat toegenomen.

TRAJECT BIJ DE WERKPLAATS AANRADEN AAN ANDERE ONDERNEMERS – VERGELIJKING

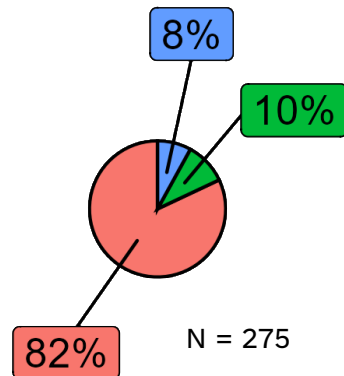
2019/2020 monitor data



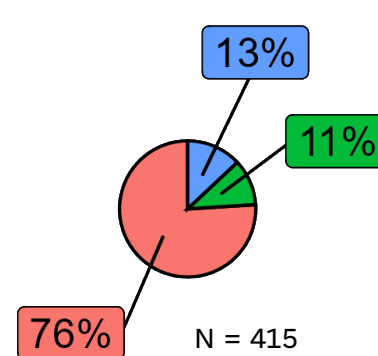
2020/2021 monitor data



2021/2022 monitor data



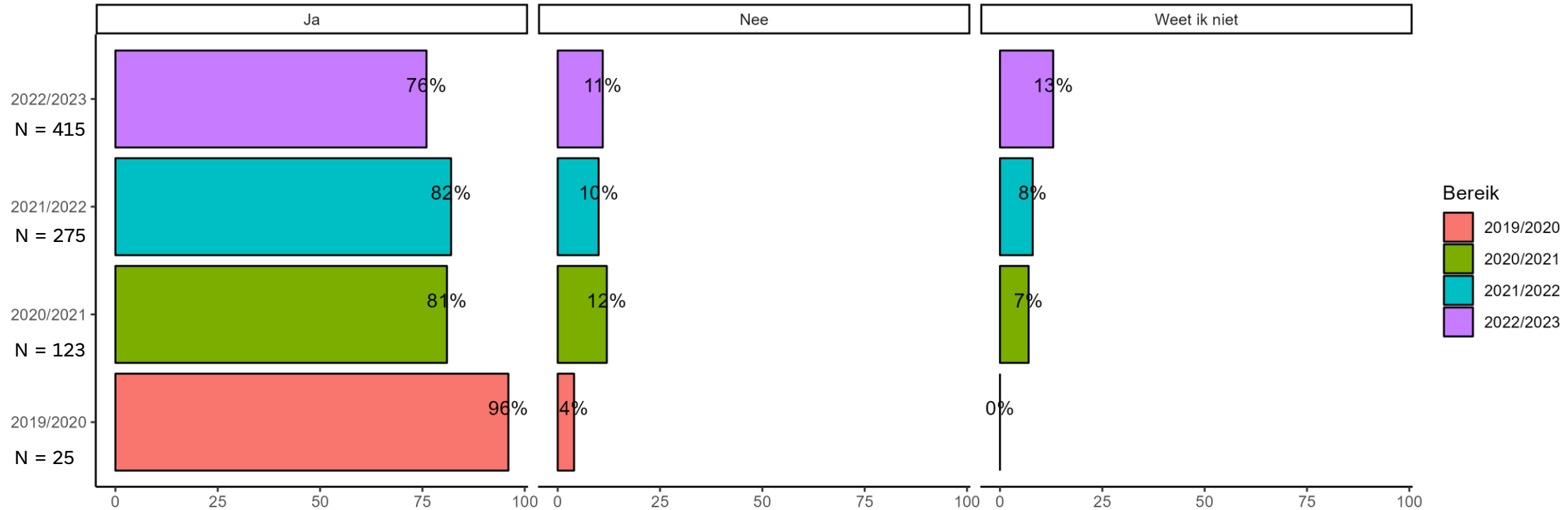
2022/2023 monitor data



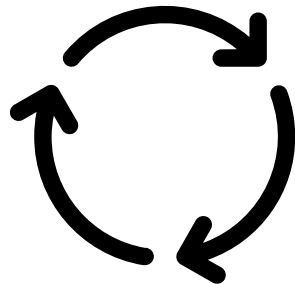
Bereik

- Ja
- Nee
- Weet ik niet

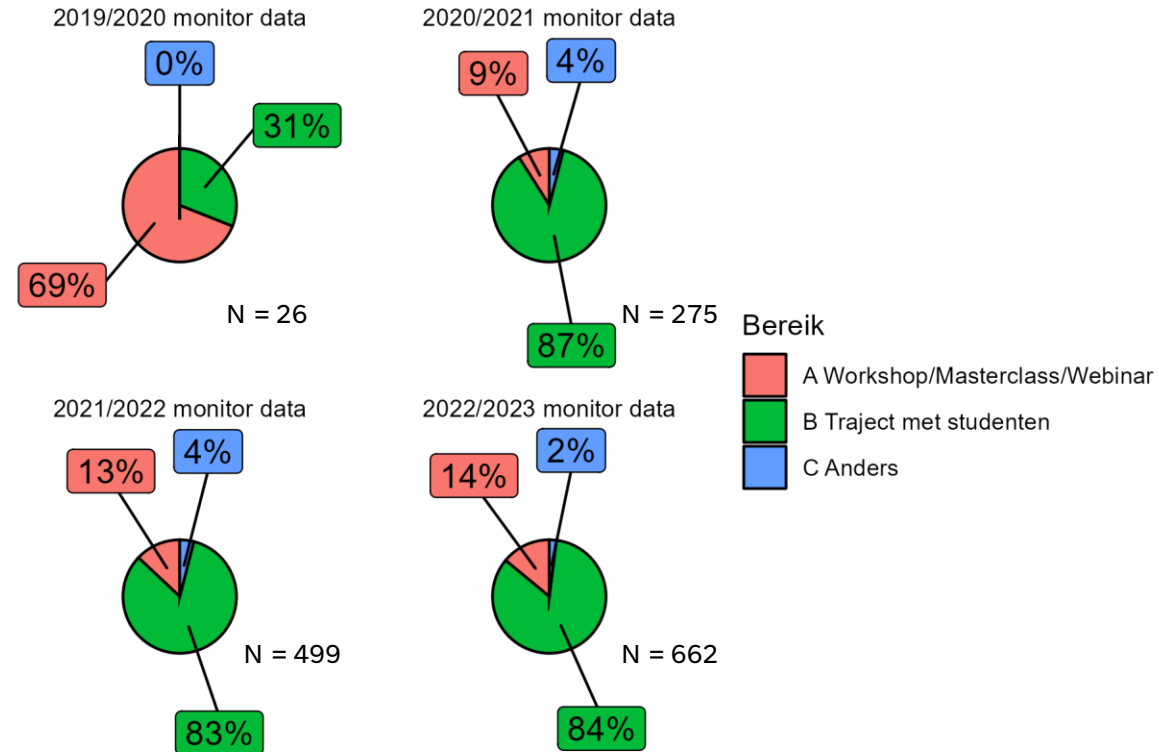
TRAJECT BIJ DE WERKPLAATS AANRADEN AAN ANDERE ONDERNEMERS – VERGELIJKING



ONTWIKKELING DIGITALE WERKPLAATSEN

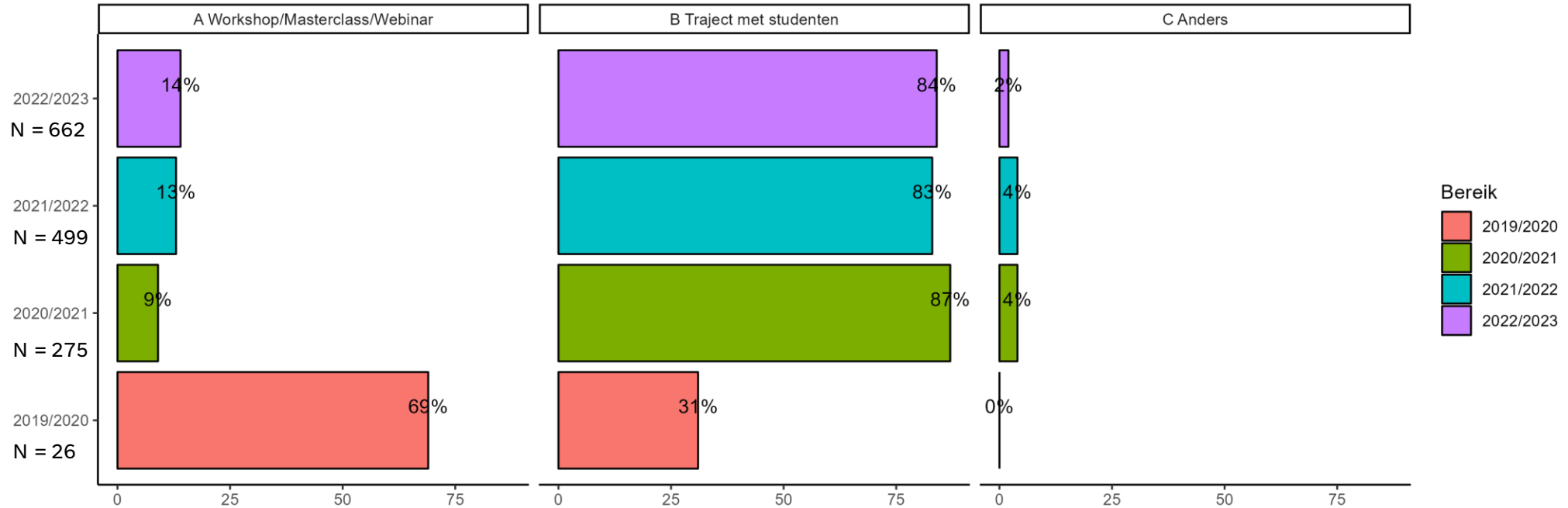


TYPE TRAJECT - VERGELIJKING



- Het percentage activiteiten dat een **Workshop/Masterclass/Webinar** betrof was in het eerste jaar stuk hoger dan in de andere jaren;
- Tijdens de laatste 3 jaren lag het percentage activiteiten dat een **traject met studenten** betrof boven de 80%.

TYPE TRAJECT - VERGELIJKING



- Het percentage activiteiten dat een **Workshop/Masterclass/Webinar** betrof was in het eerste jaar stuk hoger dan in de andere jaren.
- Tijdens de laatste 3 jaren lag het percentage activiteiten dat een **traject met studenten** betrof boven de 80%.

VERGELIJKING BEREIK DIGITALE WERKPLAATSEN T/M AUGUSTUS 2022

T/M AUGUSTUS 2022

5440 ONDERNEMERS,
BEREIK TRAININGEN

1672 ONDERNEMERS,
BEREIK TRAJECTEN

6229 STUDENTEN,
BEREIK TRAININGEN
EN TRAJECTEN

T/M AUGUSTUS 2023

8773 ONDERNEMERS GETRAIND
(TOENAME VAN 61%)

2713 ONDERNEMERS GEHOLPEN
(TOENAME VAN 62%)

10.041 STUDENTEN BEREIKT
(TOENAME VAN 61%)

CONCLUSIES

- De monitorcijfers en resultaten laten zien dat de Digitale Werkplaatsen sterk groeien en in ontwikkeling zijn. Werkplaatsen bereiken substantieel meer ondernemers ten opzichte van vorig jaar, maar de trajecten met studenten worden vergeleken met andere jaren wat lager beoordeeld door ondernemers.
- De monitordata geven een inzicht in de deelnemers en de werking van de Werkplaatsen. Sinds de vorige meting is er een grote toename in aantallen deelnemers die de 0-meting en/of de 1-meting hebben ingevuld. Opvallend genoeg komen de resultaten erg overeen met de resultaten van de vorige meting in augustus 2022 en was dit vorig jaar ook het geval.
- Er zijn kleine trendverschillen ten opzichte van vorige jaren, zoals meer trajecten die te maken hebben met cyber en data en voor de sector vastgoed.