

'scale-ups'. Dat zijn ondernemingen die in de versnellingsfase zitten, die meer dan 70 werknemers te werk stellen en aanzienlijke fondsen kunnen werven", aldus Juan Bossicard. "Er zijn niet genoeg bedrijven met de ambitie of het vermogen om door te groeien. Hoewel er zo'n honderd startups zoals Real Impact Analytics (Big Data) nodig zouden zijn om 'eenhoorns' als Zalando of BlaBlaCar te creëren. Hoe valt deze ondernemingsapathie te verklaren? Volgens Cédric Donck, Business Angel en CEO van Virtuology, is de situatie deels te wijten aan het feit dat de markt voor de herverkoop van startups zo onvolwassen is. "Er zijn niet voldoende succesvolle ondernemers die herinvesteren in jonge startende bedrijven, wat wel gebeurt in Londen, Parijs of Berlijn." "Er is ook een gebrek aan Belgische succesverhalen en inspirerende ondernemers", voegt Juan Bossicard eraan toe. "Inspirerende ondernemers. Mensen hebben iemand nodig om naar op te kijken!", stelt Baudouin de Troostembergh.

Experten zijn het erover eens dat het voldoende zou zijn als een bedrijf uit zijn voegen barst, duizenden werknemers rekruteert en zich vermenigvuldigt om een sterke dynamiek op gang te brengen. "België blijft een klein land met weinig kwalitatieve ondernemers. Jongeren verkiezen comfortabele, goedbetaalde jobs na hun studies", verklaart Juan Bossicard. Zo worden veel talenten opgeslorpt door grote structuren ten koste van nieuwe projecten.

Daar is Baudouin de Troostembergh

bergh het mee eens: "ons ecosysteem is niet vergelijkbaar met andere, grotere markten waar internetgiganten zich naast startups scharen, zoals de Parijse accelerator The Family, die projecten rond digitale economie wil bevorderen. Daarom is het van essentieel belang dat we het Belgische ecosysteem verrijken met alle beschikbare middelen zodat het toegankelijk wordt voor zoveel mogelijk mensen." "Maar het gaat de goede richting uit, en het gaat ook relatief snel. Je moet niet langer naar Silicon Valley reizen voor een inspirerend en efficiënt digitaal ecosysteem", vindt Baudouin de Troostembergh. "Steeds meer nieuwe Europese initiatieven moeten niet onderdoen voor hun Amerikaanse concurrenten."

EEN HOOFDSTAD MET SILICON VALLEY IN HET VIZIER

In het Brussels Gewest worden de meeste startups van het hele land gelanceerd. Onze hoofdstad wil daarom de juiste tools voorzien om jonge ondernemingen een mooie toekomst te garanderen. "Het Brussels Gewest betaalt de prijs voor een gebrek aan politieke daadkracht. Met beperkte middelen moeten we keuzes maken over de te ontwikkelen expertise", benadrukt Juan Bossicard. En dat is precies wat het Next Tech-plan in de hoofdstad wil aanbieden. Dit ontwikkelingsplan is vooral gericht op gebieden waar al veel expertise aanwezig is, zoals virtual reality, dataverwerking (big data) en 'connected devices' (IoT). "België toont zich zeer creatief in deze domeinen, zowel in academische kringen

als in bedrijven. Dankzij de bestaande economische hefboomen zoals Tax Shelter, kunnen we een echt centrum van economische en zakelijke activiteiten worden.

Zo wil DigitYser, met steun van het Brussels Gewest, een nieuw zwaartepunt creëren voor informele gemeenschappen in het hart van de stad. "Een ontmoetingsplek waar mensen met heel verschillende interesses kwalitatieve contacten kunnen leggen."

Het platform Innoviris, dat pro-



EEN FINANCIERING IS MAKKELIJK TE VERWERVEN WANNEER EEN ONDERNEMING IN DE OPSTARTFASE KAN BEWIJZEN DAT ZE EFFECTIEF KAN FUNCTIONEREN

B. de Troostembergh
Startup Factory

jecten van Brusselse bedrijven financiert, is terecht trots zijn op zijn beproefde werkwijze. Ongeveer 60% van de gefinancierde startups bestaat nog steeds en functioneert goed. Dat kan verklaard worden door de nauwgezette screening. De organisatie koos ervoor om niet de ontwikkeling, maar academisch onderzoek en innovatieve projecten te financieren. Daarnaast vond men in Brussel ook de politieke wilskracht om het zeer complexe ecosysteem van opleidings- en ondersteuningsstructuren voor startups te rationaliseren. Vanaf januari 2018 worden de diensten aangeboden door Brussels Invest Export (de overheidsdienst voor handelssteun), Impulse Brussels en het Gewestelijk Agentschap voor Handel (Atrium Brussels) geïntegreerd in een gecentraliseerd orgaan. Deze strategische keuze heeft als doel de aanpak van handel, ondersteuning en internationalisering te rationaliseren. "Deze positieve trend wordt verwacht nog sterker te worden na de implementatie van de wet van 18 december 2016 begin februari. Deze wet regelt de erkenning van en het toezicht op crowdfunding en

omvat verschillende financiële bepalingen", besluit Juan Bossicard. Particulieren kunnen dus vanaf nu investeren in een startup via platformen voor publieksfinanciering en tegelijkertijd profiteren van een aanzienlijke belastingvermindering op hun investering.

CROWDFUNDING: HOE START JE EEN PROJECT MET PUBLIEKSFINANCIERING?

2016 was een recordjaar qua fondsenwerving in België, en ook in 2017 zien we een verhoging van het aantal financieringsaanvragen en het aantal investeringen via crowdfundingplatformen. De marktleider van de Belgische publieksfinanciering, MyMicroinvest, mocht deze evolutie zelf ervaren. Het bedrijf kon 60% van de activiteiten opgestart in 2016 uitvoeren in het eerste kwartaal van 2017.

Met meer dan 42.847.700 euro verzameld en 76 gefinancierde startups heeft het platform voor publieksfinanciering de toegang tot risicokapitaal kunnen democratiseren. Het bedrijf, dat actief is in de zogenaamde 'regtech-sector' (Regulatory Technology), slaagde erin de Europese markt zo te kneden dat het een belangrijke speler kon worden. "Om trouw te blijven aan ons vooruitstrevende imago sloten we partnerschappen af met belangrijke spelers zoals Engie of Eneco, aan wie wij ons platform aanbieden voor de financiering van hun groene energieprojecten", verklaart Olivier de Duve, CEO van MyMicroinvest.

Er zijn vele redenen waarom een persoon zou kiezen voor publieksfinanciering. "Voor een ondernemer kan equity crowdfunding en crowdslending de mogelijkheid bieden om sneller en eenvoudiger fondsen te werven dan met traditionele financieringsmethoden zoals bankleningen of investeringsfondsen", vervolgt Olivier de Duve. Hoewel publieksfinanciering een mooie aanvulling vormt op de traditionele financiering, stelt de alternatieve financieringsmethode ondernemers in staat om hun concept te testen en het bestaan van hun markt en de interesse bij de klanten te valideren. Naast de snelheid en de steun die dit soort financiering biedt, heeft het ook het voordeel dat het een waar netwerk van

HET ADVIES VAN

Quentin Walravens

oprichter van The Fork en CEO van Fish Trip

"In België is het niet zo moeilijk om fondsen te vinden voor de lancering van een start-up. Maar er is wel een gebrek aan steun voor jonge bedrijven in hun ontwikkelingsfase.

Er is een soort 'Scale-up Factory' nodig om ondernemers beter te kunnen begeleiden tijdens die ontwikkelingsfase."

investeerders en geïnteresseerden creëert dankzij de begeleidende communicatie-campagne bij hun fondsenwerving. Zo kan de reputatie van het bedrijf en het merkimage verder ontwikkeld worden. "Het werven van fondsen via een platform als MyMicroinvest, stelt ondernemers in staat om hun aandeelhouders te structureren en te groeperen in een eenvoudige structuur die gemakkelijk te beheren is", besluit Olivier de Duve. Het platform is de enige wettelijke aandeelhouder in naam van de investeerders. "Je vrienden, familie, het netwerk



ALS JE EEN GROOT BEDRAG OPEIST VOOR DE ONTWIKKELING VAN EEN PLATFORM ZONDER TE GAAN SPREKEN MET JE KLANTEN, MISLUKT JE PROJECT SOWIESO

Grégoire de Streel
BelCube

van investeerders via het platform en de business angels worden allemaal samengebracht in één rechtspersoon."

GOEDE RAAD VOOR EEN GESLAGDE STARTUP

Hoewel een gefaald project in de Verenigde Staten bijna als een goed voorteken wordt gezien en als noodzakelijk om vooruitgang te boeken, is dat in Europa heel anders. En

dat is nog sterker in België, want daar lijkt de angst voor mislukking door ieders hoofd te spoken. Een alternatieve vorm van ondernemen vraagt een alternatieve aanpak. "De eerste twaalf levensmaanden van een startup zijn cruciaal voor de toekomst. Het is daarom belangrijk om een aantal tips en adviezen te volgen om het ergste te vermijden", adviseert Baudouin de Troostembergh.

Naast begeleiding is er geen wondermiddel", vervolgt Grégoire de Streel, medeoprichter van het BelCube-platform en serieel ondernemer. "Het is absoluut noodzakelijk om je bedrijfsmodel te valideren voor je overgaat tot de ontwikkelingsfase, en je idee zo volledig mogelijk uit te testen", adviseert Juan Bossicard van Brussels Impulse. "Dat houdt in dat je potentiële klanten ontmoet, de prijselasticiteit van producten of diensten bepaalt, technische details valideert en eventuele partners contacteert. Pas wanneer een product of dienst op veel enthousiasme op de markt kan rekenen, kan de ondernemer het gaan ontwikkelen."

"De levensvatbaarheid en rendabiliteit van een project zijn niet zo zeer afhankelijk van het project zelf, maar eerder van de voorbereiding, de initiatiefnemer zelf, zijn vermogen om terug te veren en te innoveren, zijn omgeving en de geïmplementeerde beheersprocessen", vertelt Thierry Evens, woordvoerder van de UCM (Union des Classes Moyennes). Verschillende studies tonen

HET ADVIES VAN

Grégoire de Streel
medeoprichter van BelCube en serieel ondernemer

"De groeisectoren binnen de digitale sector zijn vaak onderhevig aan modeverschijnselen. Eerst was er Big Data en daarna draaide alles rond Fintechs. Vandaag zijn het weer de 'blockchain'-start-ups die het meeste succes hebben. Wijzelf houden van B2C-projecten en kijken dus sneller naar dat soort dossiers."

aan dat het overlevingspercentage van ondernemingen na vijf jaar minder dan 50% bedraagt. "Maar niet alle ondernemingen gaan failliet. Sommige worden geliquideerd, andere verkocht of gefuseerd. Maar het misluktingspercentage is niet onomkeerbaar", vertelt Cédric Donck, Business Angel en CEO van Virtuology Academy, een organisatie die zich richt op opleidingen en ondernemerschap.

"Het is van essentieel belang om je goed te omringen vanaf de start van een project en om je ideeën af te toetsen bij zoveel mogelijk mensen", benadrukt Grégoire de Streel. "Zonder bang te zijn dat je idee wordt gestolen, want zonder een goede uitvoering is een idee niet veel waard", vertelt de manager van Startup Factory. "Je moet klein kunnen starten, met weinig middelen, en goed luisteren naar de markt", advi-

seert Grégoire de Streel. De grootste vergissing die je zeker moet vermijden is "een groot bedrag opeisen voor de ontwikkeling van een platform zonder te gaan spreken met je klanten. Dan mislukt je project sowieso", besluit de medeoprichter van BelCube.

KIES VOOR EEN 'LEAN' BEGIN

Een andere sleutel tot een succesvolle startup is de lean-methodologie. Daarbij vermijd je dat je een product ontwikkelt zonder dat het al verkocht is, of zonder dat je op zijn minst klanten hebt gevonden die de waardeproposities interessant vinden en bereid zijn om een bepaalde prijs te betalen. "Het is belangrijk om eerst potentiële klanten te vinden, net zoals een engagement voor een prijs voor een dienst of product, voordat je iets begint uit te werken!", bevestigt Baudouin de Troostembergh. Zolang je dat abstracte principe niet volgt, heeft een project geen waarde. "Wij streven altijd naar de goedkeuring van een klant over een prijs voor een bepaalde dienst of product", licht de expert toe.

Eenmaal de eerste verkoop goed verloopt, is het zaak om snel een sterk team samen te stellen. "De ondernemer geeft zichzelf zo de mogelijkheid om zich volledig te wijden aan de ontwikkeling van zijn bedrijf door andere aspecten te delegeren aan competente personen", vertelt Baudouin de Troostembergh. De dynamiek van een onderneming is rechtstreeks afhankelijk van de kwaliteit van de profielen die de ondernemer kiest. "Deze experts op het gebied van technologie, verkoop en

De club van de Belgische start-ups die meer dan 1 miljoen euro hebben verzameld

