

Transcriptie podcast: De (geheime) ingrediënten voor een succesvolle start-up; afl. 2

INLEIDING: Op zoek naar een snelle update over de nieuwste trends, kansen en must-knows in de Vlaamse ondernemerswereld? In tussen pot en pitch brengen VLAIO-bedrijfsadviseurs je in no time up to speed. Van subsidies die je niet mag missen tot trends die je in het oog moet houden. Kort en krachtig pik je interessante inzichten mee die vertrekken vanuit de actualiteit, maar met de blik op de toekomst. Welkom bij tussen pot en pitch.

TOM STERKEN: Hee luisteraars, ik ben Tom Sterken, bedrijfsadviseur bij VLAIO. En ik zit hier opnieuw in onze gezellig studio in Leuven samen met collega Bas. Een aantal weken geleden hadden we het in de podcast over de geheime ingrediënten die een innovatie startup nodig heeft om succesvol te worden. We hadden het toen over het bewaren van de focus op je corebusiness en ook over het blijvend in interactie te gaan met je klanten en je zoektocht naar de optimale product-market fit. Misschien nog even ter herinnering voor jou als luisteraar, we schudden deze topics niet zomaar uit onze mouw. Maar Bas en ik zelf zijn beide bedrijfsadviseurs bij VLAIO en sinds 2021 ook actief bezig met het subsidie-instrument innovatieve starterssteun. Daarin begeleiden we startups. We volgen ze samen met onze collega bedrijfsadviseurs ook voor een langere tijd op. Heel wat van die startups doen het goed, bijvoorbeeld merken we dat ze intussen gegroeid zijn tot een team van minstens vijf medewerkers. We hebben in de aanloop naar deze podcast enkele van die succesvolle ondernemers opgebeld en geïnterviewd en daaruit geleerd. Vandaag willen we het hebben over twee andere, belangrijke factoren die een rol spelen in het succes van een startup. Namelijk het team en anderzijds de grinta om hard te werken. En daarna hebben we het ook nog even over de balans tussen enerzijds het nemen van datagedreven beslissingen, maar anderzijds het volgen van je gut feeling. Bas, als we even samenvatten. We hebben enerzijds focus, focussen op wat je wel doet, maar ook evengoed op wat je niet zal doen. Anderzijds vinger aan de pols houden bij de klant, voelen wat de problem-solution fit zou kunnen zijn en pivoteren waar nodig. Misschien als derde punt Bas, de ondernemer zelf, heeft die ook een skill?

BAS STURM: Ja, ik denk het wel. In ieder geval terugkomend op dat focussen. Er is zo'n gevleugelde uitspraak die stelt, startups die verhongeren niet, die verdrinken. En daarmee bedoelen ze eigenlijk dat ze vaak te veel ideeën hebben waar ze dan steeds op willen springen. En daardoor eigenlijk de beperkte mankracht die ze hebben binnen de organisatie te veel verdelen over allerlei verschillende ideeën, waardoor het uiteindelijk geen succes wordt. Voor wat betreft die skills van die ondernemer, ik denk dat het eerlijk gezegd heel belangrijk is. Of laten we het een team noemen, want in feit spreken we het liefst van een team met een paar complementaire mensen, het liefst nog omkaderd door derden. Maar ik denk dat daar een heel belangrijk element zit en dat maakt ook voor een stukje onvoorspelbaar. Stel dat mensen met een perfect businessidee bij ons komen en perfect uitgeschreven van kijk, daarin zijn we uniek en dit en zus en zo. Dan zouden we op basis daarvan zeggen van, dit wordt zeker een succes. Maar als dan blijkt dat dat team niet echt optimaal is, of niet zo sterk is, dan kan het uiteindelijk wel eens geen succes worden. En het omgekeerde heb ik ook weleens gezien. Een eerder op het oog wat matig idee en dat blijkt uiteindelijk toch een succes te worden, gewoon omdat die mensen dat op de één of andere manier in de vingers hebben. Een voorbeeld daarvan vind ik zelf, die ken ik niet

vanwege de innovatieve starterssteun, want die zijn bij ons gekomen ver voordat we die ISS-steun hadden. Dat is het bedrijf Comate. Dat is eigenlijk een ontwerp bureau, engineering bureau. Nu, die zouden, moesten ze bij ons langskomen voor ISS, stel dat ze later zouden zijn gestart, die steun nooit krijgen. Dan zouden we zeggen van, dat is geen schaalbaar businessmodel, dat is een ontwerp bureau, daar ken ik er heel veel van. En voor Comate was er maar één die echt groot was geworden, dat was Verhaert en verder kende ik daar geen- Maar Comate, die zijn ondertussen de vijftig mensen gepasseerd, ik denk dat ze op een man of zeventig zitten. Nu zijn de tijden moeilijker voor engineering bureaus, maar het is maar om aan te geven, die hadden toch iets dat ze heel goed deden. En dat zit dan in hele fijne, kleine dingen die je in zo'n eerste gesprek of in een template ook niet naar boven haalt. Dat moet je afwachten. Dat is ook één van de voordelen van ISS, je kunt ze een jaar opvolgen en dan zie je vanzelf wel een klein beetje wat er boven het maaiveld uitkomt. Als we perfect konden voorspellen, dan waren we allemaal stinkend rijk, Tom. Dan zouden we zeggen, dat zijn deze en deze en dan, daar steken we ons geld in. En zo is het dus niet.

TOM STERKEN: En zo'n goed functionerend team of het ideale team voor innovatieve starterssteun, hoe ziet dat eruit?

BAS STURM: Wel, twee of drie partners denk ik, dat wordt altijd beschreven als optimaal. Hoewel ik op een gegeven moment Andy van Start-it KBC hoorde zeggen, die had al hun bedrijven al eens een keer geanalyseerd en een aantal daarbuiten. En die zei, de unicorns die we in België hebben, die komen allemaal van, of niet allemaal, maar een merendeel van bedrijven die met vier starters zijn begonnen, met vier founders. Twee of drie, laten we zeggen tussen de twee en de vier. En dan het liefst complementair, dus zeker complementair. Waarbij dan bijvoorbeeld één de markt kent en de andere de techniek. En dan een derde die misschien heel goed is in processen, of heel goed in sales, ik weet het niet. In ieder geval, zo'n soort van combinatie. De ervaring leert ook dat als het, laten we zeggen, serial entrepreneurs zijn, die hebben vaak meer kans dat het gaat lukken. En dan moet je wel een beetje een slag om de arm houden, want dat zien we ook weleens passeren bij ISS, dan zijn het serial entrepreneurs en wat betekent dat concreet? Dan zetten ze zichzelf als CEO daar neer en dan denk je van, dat zal vast een serial entrepreneur- Maar die heeft nog vijf andere waar hij ook mee bezig moet zijn. Dus die zit er eigenlijk niet echt bij, die steekt er niet echt zijn tijd in. Dus daar moet je een beetje mee opletten. Maar dat ter- Als er een serial entrepreneur bij zit die wat ervaring heeft met die dingen, dat kan de kansen wel aanzienlijk verhogen. Bij ADLC is het ook, daar zit er één bij die al wat ouder is, twee jonge partners en een derde die al wat ouder is, die wat ervaring heeft in dat punt. Dat werkt wel, leren de statistieken, ik zal het zo zeggen. En dan nog een adviesraad natuurlijk. Naast focus en luisteren naar de klanten, we hebben het team genoemd. En er was er één, die noemde als eerste, dat was Tibbe Verschaffel van Planet B, die zei, dag en nacht werken. Dat was zijn eerste criterium, of hetgeen wat hij als eerste noemde als succesfactor. Dus die werkte heel hard, die gaf er ook alles voor op zei hij zelf. Ik vermoed dat andere mensen een andere balans zoeken, maar dat het uiteindelijk hard werken is, dat neem ik eerlijk gezegd wel aan. En bij ons zit er natuurlijk ook in de beoordelingscriteria skin in the game en daar zit ook tijdbesteding in. En ik denk dat teams die gewoon vier dagen beschikbaar hebben of vijf dagen beschikbaar hebben voor dit idee meer kans maken dan een team dat misschien een dag heeft of de rest van de tijd eigenlijk afhankelijk is van avond en weekend.

TOM STERKEN: Men zegt soms dat ondernemen een topsport is. En topsporters moeten ook letten op voeding en rust, dus ik denk dat we daar misschien wel een mooie tip kunnen meegeven aan ondernemers in spé.

BAS STURM: Daar heb je- Dus dat pleit ervoor om ook weer niet helemaal over de kop te draaien met je inspanningen, wil je zeggen?

TOM STERKEN: Ja, klopt.

BAS STURM: Tibbe Verschaffel, die, los van heel hard werken, haalde hij aan dat hij een onderscheid maakte tussen gut beslissingen en databeslissingen. Dat was voor hem ook een belangrijk thema, dus dat wil zeggen, enerzijds doe je een aantal dingen op gevoel, dat zal dan wel aansluiten bij die vraag van wat is een goede ondernemer? Dat is iemand die daar misschien een goede gut feeling voor heeft. Maar hij zei van, je moet het ook voeden met data. En dus inderdaad zorgen dat je data verzamelt en daaruit dan de juiste conclusies trekt. Dat is overigens ook nog wel iets wat ik bij anderen terugzag, onder andere die Ludovic waar ik het eerder over had van Kloze en later Driven, dus die had daar ook al een soort van pipeline opgesteld. Iets wat ik ook echt wel kan aanbevelen, waarbij ze dus echt in de gaten hielden van, ik heb zoveel bedrijven benaderd, zoveel daarvan toonden ergens een vorm van interesse, zoveel daarvan heb ik kunnen converteren naar klant. En zo konden zij dus een klein beetje een idee krijgen van wat hun conversiefactoren waren. En dat geeft je dan ook een beetje voorspellende kracht over, als ik zoveel klanten wil hebben, want die heb ik nodig om zoveel omzet te maken, dan zal ik zoveel bedrijven moeten benaderen en zoveel moeten converteren naar geïnteresseerd om uiteindelijk daar te komen. Dus ook dat sluit aan bij datagedreven werken als één van de kernfactoren om uiteindelijk succesvol te zijn.

TOM STERKEN: Dankjewel voor opnieuw een heel boeiend gesprek. En zeker een mooie aanvulling op onze eerdere podcast, denk ik. Ik vat even samen dat een ideaal startup-team uit twee tot vier founders bestaat, bij voorkeur complementaire skills heeft en beroep doen op een adviesraad is goud waard. Verder mag dat team zeker beroep doen op hun gut feeling, zonder daarbij blind te zijn voor de kracht van data bij het nemen van beslissingen. En tot slot, als je succesvol wil zijn dan zal je keihard moeten werken. Hou dus vooral die grinta erin. Tot de volgende keer.