

# Een start-up. Veel meer dan een goed idee.



## Bart Vanhaeren biedt een realitycheck voor start-ups die zich willen ontpoppen tot meer

“Iedereen loopt storm voor start-ups”, dat was de titel boven een artikel in De Tijd van 14 oktober 2015. Iedereen die met economie te maken heeft, kan vaststellen dat het aantal initiatieven rond start-ups de jongste jaren enorm is gestegen. In zijn boek ‘Get up start-up’ bespreekt Bart Vanhaeren het fenomeen van de start-up. Wat is een start-up? Wie zijn de typische oprichters van een start-up? Wat zijn de succesfactoren en hoe zit het met de financiering? Welke sectoren zijn interessant voor Belgische start-ups? Dit artikel, een greep uit het eerste hoofdstuk van het boek, geeft alvast een voorsmaakje.

### Wat is een start-up?

**Bart Vanhaeren** Vreemd genoeg bestaat er geen eenduidige, algemeen aanvaarde definitie van een start-up. Elk woordenboek, elk handboek, elke ondernemer heeft zijn eigen definitie. Voor Bart Vanhaeren is een start-up “een nog jonge onderneming (maximaal enkele jaren oud) die voor een bepaald probleem in de maatschappij een innovatieve, creatieve oplossing tracht te zoeken, die schaalbaar is. Het is een onderneming die expliciet op zoek is naar groei in binnen- en buitenland en die er een uitgesproken ‘entrepreneurial style’ op nahoudt”.

## Wat voor mensen beginnen een start-up?

**Vanhaeren** Start-ups zijn - nog meer dan 'gewone' bedrijven - onlosmakelijk verbonden met hun oprichters. Maar wat voor mensen zijn dat? Bart Vanhaeren ontkracht in zijn boek alvast **drie mythes**:

### 1 Word je geboren als entrepreneur?

Niet per se. Er is zeker een groep 'geboren entrepreneurs': mensen met een inherente ondernemersdrive, te veel om voor een baas in een grote onderneming te gaan werken, die - getriggerd door hun milieu - gaan ondernemen. Daarnaast zijn er heel wat ondernemers in spe, de grootste groep zelfs, die pas later door één of andere trigger overgaan tot het effectief oprichten van een eigen zaak of start-up.

### 2 Heeft het iets met leeftijd te maken? Zijn ondernemers altijd energieke jonkies?

Entrepreneur zijn is niet noodzakelijk leeftijdsgebonden. De oprichters of CEO's van de veelbesproken Unicorns - de mythische start-ups die nog voor de beursgang op meer dan 1 miljard dollar worden gewaardeerd - zijn gemiddeld 35 jaar oud en hebben al wat ervaring opgebouwd. Studies uit 2013 uit Amerika tonen aan dat de gemiddelde leeftijd waarop entrepreneurs hun eerste onderneming oprichtten, 40 jaar was, dat 70% van hen getrouwd was en dat 60% minstens één kind had. Niet helemaal wat je in gedachten had, toch? Start-ups opgericht door mensen met werkervaring doen het bovendien statistisch beter dan andere start-ups. Niet alleen krijgen ze meer funding, maar uiteindelijk zijn ze ook succesvoller.

### 3 Moet je een briljant, baanbrekend idee hebben om te ondernemen? En is een goed idee een garantie op succes?

Ondernemen gaat over veel meer dan enkel een goed product of

een goed idee hebben. Iedereen kan ideeën hebben, veel mensen hebben zelfs goede ideeën, maar echt baanbrekende ideeën zijn uitzonderlijk. Daar komt nog eens bij dat een goed idee geen garantie is op succes. Statistisch gezien is de kans dat een start-up faalt, jammer genoeg zeer groot. Het Amerikaanse Statistic Brain Research Institute schat dat 71 procent van alle start-ups in de VS, ongeacht de sector, faalt binnen de tien jaar. Maar wat is falen? Er is uiteraard falen in de economische betekenis, maar zelfs dan is het voor de betrokkenen een geweldige levenservaring geweest, een les die van pas kan komen bij - Waarom niet? - een volgende poging. Er zijn verhalen genoeg van entrepreneurs, zelfs de bijzonder succesvolle, die pas bij een tweede, derde of vierde poging een homerun scoorden. Vergelijken met andere landen staan wij in België bijzonder argwanend en negatief tegenover falen. Falen is natuurlijk geen leuk gevoel, daar moeten we niet flauw over doen. Maar de realiteit is dat (ex-)oprichters van start-ups, succesvol of niet, gewilde doelwitten zijn voor bedrijven die streven naar een ondernemerscultuur.

## HET BOEK

### Get up start-up

AUTEUR Bart Vanhaeren



## Het DNA van een entrepreneur

### Wat zijn dan wel de kenmerken van een entrepreneur? Hoe ziet hun DNA eruit?

- ♦ **Volharding.** Een entrepreneur geeft nooit op.
- ♦ **Street smart.** Je kan heel wat kennis halen uit boeken, opleidingen en wat dan ook, maar dat blijft theoretische kennis. Een entrepreneur begrijpt zijn klanten en kan verkopen.
- ♦ **Kunnen 'pivoteren'.** Uiteindelijk gaat het erom een product op de markt te brengen dat groot genoeg kan worden. Dat gaat vaak niet vanaf dag één. De entrepreneur moet zijn product of businessmodel 'tweaken' tot het 'pivoteringspunt' is bereikt waarop het aanslaat en de trein is vertrokken.
- ♦ **Overlevers.** De lokroep van Silicon Valley is aantrekkelijk. Sexy. Maar de echte verhalen in Silicon Valley zijn niet altijd rozengeur en maneschijn. Meestal niet zelfs. Het is een hobbelig parcours. Entrepreneurs zijn overlevers.
- ♦ **Inspiratie.** Je mag dan nog zo slim en volhardend zijn; dat volstaat niet. Je moet als entrepreneur je 'verhaal' kunnen verkondigen en anderen inspireren om zonder parachute uit het vliegtuig te springen.
- ♦ **Bloed, zweet en tranen.** Het is geen 'nine-to-five'-job. Al eens nagegaan hoeveel uren die mannen en vrouwen kloppen? Zonder veel 'sweat' komt geen enkele entrepreneur er.
- ♦ **Risico's durven nemen.** Het gaat niet om onverantwoorde risico's, maar je moet wel voor je droom durven gaan. Een vaste baan opgeven. Onzekere tijden tegemoet gaan.