

OndernemersLift+

ZET IN OP DE ONDERNEMERS VAN DE TOEKOMST

De transitie van de maatschappij, ons voedselsysteem, energie, woningbouw, het klimaat en milieu (om er maar enkele te noemen), stellen grote uitdagingen aan Noordoost-Brabant en vragen om innovatieve oplossingen. Innovatieve start-ups zijn bij uitstek geschikt om die te bedenken. Maar veel jonge bedrijven stranden al in de beginfase. OndernemersLift+ zorgt voor een vakkundige begeleiding en financiering van deze ondernemers van de toekomst.



Start-ups beginnen altijd enthousiast aan hun avontuur om een bedrijf op te bouwen. Maar de weg naar succes is vaak hobbelig en bezaaid met valkuilen, vertelt directeur Huub Dormans van OndernemersLift+. “Landelijk onderzoek toont aan dat 90 procent van de start-ups mislukt. Daarom is vakkundige begeleiding van levensbelang.”

VALKUILEN

OndernemersLift+ heeft vestigingen in Cross-G in Oss en Agri & Food Plaza in Den Bosch, en heeft de afgelopen jaren al zo'n 600 start-ups ondersteund, vertelt Huub. “Daardoor kennen we de meeste hobbels en valkuilen. Samen met diverse samenwerkingspartners uit het regionale ecosysteem kunnen we start-ups in Noordoost-

Brabant helpen om die hobbels te overwinnen, zodat zij succesvol kunnen worden.” Met dank aan onze partners HAS Hogeschool, Koning Willem I College, de Rabobank en AgriFood Capital, die ons werk mogelijk maken.

ONDERNEMERS VAN DE TOEKOMST

“Bovendien vinden we het belangrijk dat de ondernemers van de toekomst, studenten van het ROC en de hogescholen, goed voorbereid worden op het ondernemerschap”, vervolgt Huub. “We zetten onze praktijkkennis dan ook graag in voor het ondernemerschapsonderwijs op de HAS Hogeschool en het Koning Willem I College. Dat zorgt ervoor dat er structureel betere ondernemers bijkomen in Noordoost-Brabant.”



LUISTER NAAR JE KLANT

Een fout die veel ondernemers volgens Huub maken, is dat ze te aanbodgericht te werk gaan. “Ze denken de beste oplossing voor een probleem te hebben. Na jaren van ontwikkelen blijkt dan opeens dat ze het mis hebben; de markt zit niet op hun product of dienst te wachten. Enorm zonde van het geld, de tijd en de energie. Luister daarom eerst naar je klant. Achterhaal zijn probleem. En ga daar vervolgens de beste oplossing voor ontwikkelen. En wie bepaalt of jij de beste oplossing in huis hebt? Juist, diezelfde klant. Want die moet bereid zijn om zijn portemonnee te trekken voor jouw product of dienst.”

FINANCIERING

Een andere valkuil voor veel start-ups is volgens Huub de zoektocht naar financiering. “Vooral de vroegefasefinanciering, waarin een investeerder de start-up met een goed idee moet geloven op zijn blauwe ogen, verloopt vaak moeizaam. Veel partijen uit de private sector zijn niet happig om in deze vroege fase te investeren.”

Met een eigen fonds financiert OndernemersLift+ start-ups in deze fase juist wél. “Samen gaan we op zoek naar andere financiers, zoals Brabant Startup Fonds, de Brabantse

Ontwikkelings Maatschappij, het Bossche Investerings Fonds en de Rabobank”, aldus Huub. “Belangrijk is dat de ondernemer de taal van de investeerder leert spreken. Want die kijkt vaak met andere ogen naar een businesscase. Inmiddels hebben we zo'n 70 vroegefasefinancieringen verstrekt, voor totaal vijf miljoen euro. Deze hebben tot meer dan 20 miljoen euro aan investeringen geleid door vervolfinanciers.”

SPELD IN DE HOOIBERG

“Succesvol ondernemen doe je niet alleen”, aldus Huub. “Zeker niet als het om innovatie gaat. Als ondernemer word je op veel vlakken uitgedaagd en heb je vaak anderen nodig die je een stap(je) verder helpen. Dat lijkt heel simpel, maar blijkt in de praktijk niet eenvoudig. Vaak is het een zoektocht naar de spreekwoordelijke speld in de hooiberg, waar je als ondernemer niet de tijd voor hebt. Wij helpen start-ups om die speld te vinden, zodat zij snel in contact komen met de juiste persoon. Iemand die vervolgens ook voor hen aan de slag gaat.”