

inzicht

EEN INITIATIEF VAN EY IN SAMENWERKING MET TIJD CONNECT EN ECHO CONNECT | 9 MEI 2015



MEER KANSEN VOOR CREATIVITEIT EN INNOVATIE

De nieuwe economie is een ecosysteem

De technologie zet de wereld op zijn kop en concurrentie komt uit alle mogelijke uithoeken van de wereld. Daardoor moeten ondernemingen hun wendbaarheid meer dan ooit vergroten. En dat doen ze het best door zichzelf om te vormen tot een vruchtbaar ecosysteem. Dat zeggen Jurgen Ingels (oprichter van Smart-Fin Capital) en Rudi Braes (CEO en voorzitter EY België en Nederland).

Jurgen Ingels is voor veel startende ondernemers een lichtend voorbeeld. In 2001 stampte hij Clear2Pay uit de grond, dat razendsnel zou uitgroeien tot een toonaangevend betaaltechnologiebedrijf. Intussen is de technologieparel verkocht aan de Amerikaanse gigant FIS voor 375 miljoen euro. Maar Ingels zit niet stil en zijn agenda oogt voller dan ooit tevoren. Want meteen na de verkoop van Clear2Pay richtte hij SmartFin Capital op, een durfkapitaalfonds waarmee hij investeert in baanbrekende Smart- en financiële technologie. Hij heeft zelf ervaren welke mutatie onze economie heeft ondergaan. 'Vroeger kon je een product ontwikkelen en dat lokaal verkopen. Nu moet een starter in een B2B-omgeving niet alleen heel snel een product kunnen aanbieden, maar dat meteen ook wereldwijd verdelen. En dat is niet vanzelfsprekend voor een jonge onderneming die

met beperkte middelen de wereld nog moet veroveren.' Niet alleen financieel is dat een grote uitdaging, het vraagt ook een heleboel andere competenties. 'De internationalisering brengt een veel complexere administratie mee. Bovendien moeten bedrijven al in een heel vroeg stadium vertrouwd zijn met andere markten en culturen wanneer ze een lokaal netwerk uitbouwen. Jonge bedrijven zijn daar ook volop mee bezig, want je ziet steeds vaker dat ze hun bestuursraad openstellen voor onafhankelijke bestuurders en ook internationaliseren', zegt Rudi Braes, CEO en voorzitter EY België en Nederland. 'Dat brengt ontgensprekelijk een grote rijkdom, want de diversiteit van een onderneming heeft een hele grote impact op het denkpatroon van de hele organisatie.'

Razendsnel internationaal doorbreken mag dan niet vanzelfsprekend zijn, het is voor veel bedrijven wel een bittere noodzaak. De beste strategie? 'In een B2B-omgeving kun je het best een kleine lokale speler overnemen. Zo beschik je meteen over een lokale klantenbasis en heb je direct mensen in dienst die de markt kennen, de taal spreken en voeling hebben met de plaatselijke fiscaliteit. Bovendien beschikken lokale bedrijven vaak zelf over goede producten en technologie, die je vervolgens zelf kunt commercialiseren in je eigen netwerk', zegt Ingels. Dat is volgens de IT-specialist een veel betere strategie dan zelf internationale kantoren te openen, 'waarmee je te veel geld verbrandt en veel tijd verliest'.

Ecosysteem

Hoe blijf je overeind in een wereld die voortdurend verandert, waar ondernemingen razendsnel moeten groeien en waar nieuwe spelers vanuit het niets marktaandeel veroveren? 'Ondernemers moeten zich voortdurend aanpassen aan veranderende omstandigheden. Het heeft geen enkele zin om vast te houden aan een idee-fixe', zegt Ingels. 'Ondernemingen moeten een ommezwaai maken door niet het product, maar wel de klant centraal te zetten. Slaat een nieuw product niet aan? Probeer dan uit te vissen waarom klanten niet geïnteresseerd zijn en ga op zoek naar wat ze wel wil-

Rudi Braes

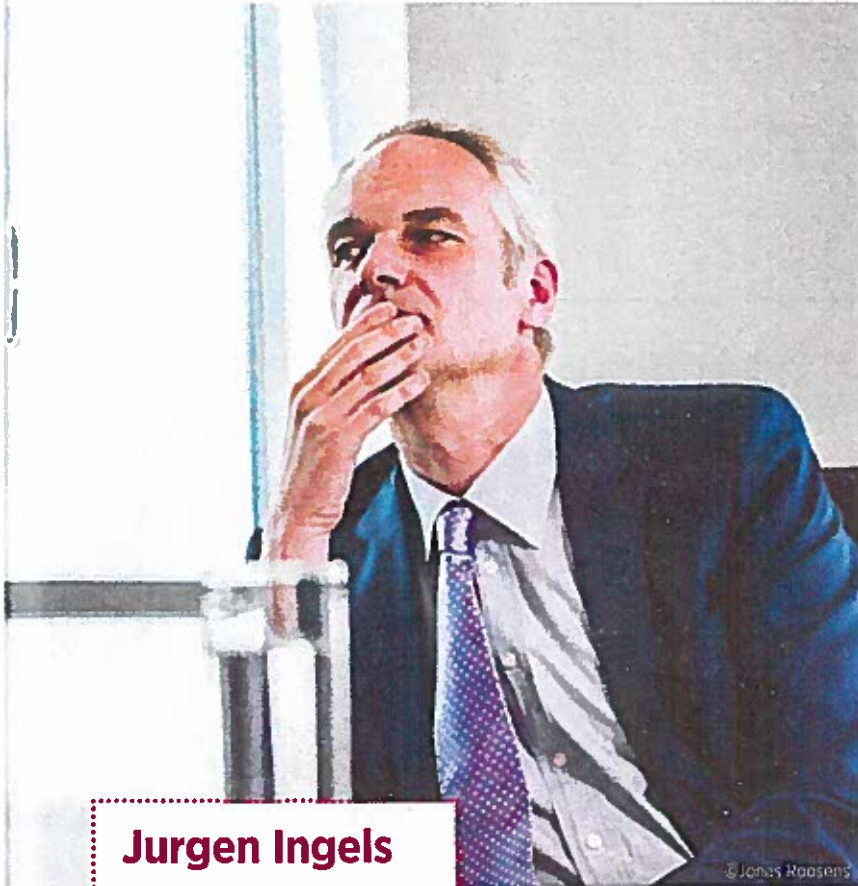
- Trad in dienst bij EY Bedrijfsrevisoren in 1990 en werd tien jaar later partner.
- Werd in 2011 lid van het bestuur van EY België en Nederland als COO en CEO voor EY België.
- Is sinds 2012 CEO en voorzitter voor België en Nederland en lid van het EMEIA (Europa, Midden-Oosten, India en Afrika) Executive Committee.



'Wendbaarheid is voor elke onderneming een cruciale succesfactor'

Rudi Braes,
CEO en voorzitter
EY België en Nederland

len', zegt de IT-specialist. Technologiebedrijf Google heeft dat als geen ander begrepen. Het gooit een dienst op de markt die nog verre van perfect is. Maar door de feedback van de community weten ze wel heel snel waar de knelpunten liggen. Daar gaan ze meteen mee aan de slag, om snel weer een nieuwe release op de markt te brengen, waarop ze opnieuw feedback krijgen. 'Daardoor kan Google in heel korte tijd een product ontwikkelen dat op het einde van de rit helemaal aansluit bij wat gebruikers echt willen. Dat is de sleutel tot succes', zegt Ingels. Ook volgens Braes is de tijd voorbij dat bedrijven alleen vanuit hun eigen denkwereld producten op de markt konden brengen. 'Eigenlijk moet een onderneming in staat zijn om voor een grote groep mensen een product of dienst wel maat uit te werken. Maar dat vereist wel een grote wendbaarheid. De levenscyclus van een product wordt nu eenmaal steeds korter, terwijl nieuwe technologie een markt heel snel op haar kop kan zetten.' Veel bedrijven hebben die boodschap al begrepen, zoals blijkt uit het aantal hubs en satellietkantoren die het levenslicht zien. 'Zo ontstaat een ecosysteem met verschillende kleinere eenheden. Daar heerst een grotere vrijheid waardoor creativiteit en innovatie meer kansen krij-



Jurgen Ingels

- Richtte in 2001 Clear2Pay op, dat uitgroeide tot een toonaangevende onderneming in de betaaltechnologie. Verkocht Clear2Pay vorig jaar voor 375 miljoen euro aan het Amerikaanse technologiebedrijf FIS.
- Investert sindsdien via het investeringvehikel SmartFin Capital in veelbelovende expansiebedrijven in de Smart- en Fin technologie.
- Lid van de Raad van bestuur van Materialize, Itineris, Guardsquare, Projective.
- Voorzitter van Startups.be en Benelux TechTour (19-21/5/2015).

'Niet het product, maar de klant staat centraal'

Jurgen Ingels,
oprichter van SmartFin Capital

gen. Als al die gespecialiseerde hubs en satellietkantoren vervolgens samenwerken en hun kennis delen, kunnen daaruit heel uitzonderlijke producten en diensten ontstaan. En dat fenomeen zal zich niet alleen voordoen in bedrijven, ook tussen ondernemingen onderling zullen samenwerkingsverbanden aan belang winnen. Al die ecosystemen vormen de toekomst van onze economie', maakt Ingels zich sterk.

Starters

Ook start-ups maken een belangrijk deel uit van dat grote ecosysteem. Aan veelbelovende ondernemingen is er alvast geen gebrek in ons land. Dit jaar wordt al voor de tiende keer de verkiezing georganiseerd van Beloftevolle Onderneming van het Jaar. En die bedrijven lossen de verwachtingen ook in, zo heeft Clear2Pay bewezen. De onderneming sleepte in 2009 de prestigieuze prijs in de wacht en zou vijf jaar later een omzet van 100 miljoen euro halen. Tegen dan mocht het ook 40 van de grootste 50 banken ter wereld tot zijn klantenbestand rekenen. Toch is het voor start-ups niet vanzelfsprekend om door te breken. Creatieve ideeën genoeg, maar vaak ontbreekt het aan de financiële middelen om snel te groeien. 'Zij zijn nochtans de zaadjes van

EYnovation: duurzame versnelling voor starters en groeiers

EY gelooft sterk in ondernemerschap. 'Daarom investeren wij in onze relatie met starters en groeiende bedrijven', zegt Rudi Braes, CEO en voorzitter EY België en Nederland. 'We engageren ons proactief in hun traject, van "proof of concept" tot marktleiderschap.' EYnovation™ bestaat uit verschillende programma-onderdelen die startende en snel groeiende ondernemingen ondersteunen in hun groei naar marktleiderschap. Voor startende ondernemers bieden wij een coach aan die hen onder meer op weg helpt in het administratieve kluwen, fiscaliteit, accountantsvraagstukken, subsidieaanvragen en internationalisering. Door verschillende specialismen en activiteiten te bundelen in één service, ondersteunen wij ondernemers op allerlei vlakken van hun bedrijfsuitvoering. Elke EYnovation™ deelnemer heeft één vaste contactpersoon die hij of zij kan benaderen voor vragen, zonder extra kosten. Wij bieden vaste oplossingen met hoge toegevoegde waarde, aangepast aan de fase waarin de onderneming zich bevindt, en workshops over EY GrowthNavigator, subsidies of intellectual property.

onze economie. Slechts één op de tien start-ups groeit op termijn uit tot een succes, waardoor het belangrijk is om er zo veel mogelijk goed te ondersteunen', zegt Ingels. 'Het is in ons land niet vanzelfsprekend om 50 miljoen euro te vinden, wat nochtans geen overdreven bedrag is om de sprong te maken naar een wereldspeler. Vooral daar gaapt nog een grote kloof.'

En daar heeft de overheid volgens Ingels een belangrijke rol te spelen. 'Investeringen in start-ups zijn gewoonweg te risicovol om te financieren met een commercieel bankproduct. Zelfs durfkapitalisten laten starters in een heel vroege fase liever links liggen. De overheid heeft dus een grote verantwoordelijkheid om via subsidies of fiscale stimuli ervoor te zorgen dat de zaadjes uitgroeien tot kleine plantjes.' Daarbij kan de overheid volgens Braes het best enkele gerichte keuzes maken. 'We zijn in ons land wereldtop als het gaat over bijvoorbeeld biotechnologie, 3D-printing of betaaltechnologie. Die clusters moeten we versterken, zodat de toekomstige wereldspelers voor die domeinen in ons land het daglicht zien.'

Tegelijkertijd moeten bedrijven ook meer oog hebben voor Big Data, wat Ingels en Braes eensgezind omschrijven als de grootste opportuniteit voor de toekomst. 'Er zweeft dagelijks een enorme hoeveelheid informatie rond waarmee nog altijd onvoldoende gebeurt. Een grondige analyse van die informatie kan ondernemingen nochtans veel leren over het gedrag en de wensen van de consument', zegt Braes. Of zoals Ingels het verwoordt: 'Vroeger werden data bestudeerd om het verleden te begrijpen. Met de huidige technologie zijn we in staat om met de data uit het verleden de toekomst te voorspellen. Dat zal de wereld fundamenteel veranderen. *The best is yet to come.*'