

Ondersteuning van goede partners is een must

Claudia Put van brandnewday en Lieven Droogmans van @mire gaven allebei het wetenschappelijk onderzoek op voor het ondernemerschap. Ze vertellen graag over hun drijfveren en ervaringen.

Hoe zijn jullie ertoe gekomen om een onderneming op te richten?

Lieven Droogmans: Ik had op een bepaald moment de keuze tussen een doctoraatsthesis en een spin-off beginnen. Samen met twee medestudenten (Bram Luyten en Ben Bosmans) heb ik @mire opgestart omdat een spin-off meer bij mijn persoonlijkheid aansluit: ik werk liever in team dan individueel. Bovendien kan je in een spin-off veel praktische ervaring opdoen. De belangrijkste drijfveer was zelfstandigheid, zelf iets kunnen opbouwen en uitbouwen. Echt ondernemen trok me meer aan

Lieven Droogmans van
@mire



dan de financiële zekerheid. Tijdens het opstarten en uitbouwen van een onderneming kom je met verschillende disciplines in aanraking: wettelijke en financiële aspecten, boekhouding, delegeren, het opzetten van een team, ...: allemaal competenties die ik niet had maar wel wou ontwikkelen.

Claudia Put: Ik heb na mijn studies als klinisch psychologe een postgraduaat neuropsychologie gevolgd en heb daarna in Massachusetts General Hospital te Boston gewerkt. Terug in België heb ik jarenlang onderzoek gedaan (KULeuven) en tegelijkertijd als gezondheidspsychologe klinisch werk verricht (UZ Gasthuisberg). Dit resulteerde in een doctoraat. De stap naar het ondernemerschap heb ik gezet omdat ik zo mijn wetenschappelijke inzichten intensief kon vertalen naar de praktijk. Ik ontwikkel graag nieuwe zaken. Ik ben een toegepast onderzoeker; ik vind het boeiend om linken te leggen tussen het wetenschappelijke enerzijds en de praktische toepassing ervan anderzijds. Bovendien kom ik uit een zelfstandige familie, het ondernemerschap zit dus in mijn genen.

Brandnewday loopt blijkbaar als een trein?

Claudia Put: Sinds de opstart van ons bedrijf komen we om het half jaar in een nieuwe fase. De ene stroomversnelling na de andere dient zich aan: nieuwe mensen in dienst nemen, partnerships opstarten, een nieuwe aandeelhouder aantrekken, een IT-partner zoeken, de stap naar het buitenland... Ondernemen lijkt wel groeien.

Hoe verloopt de samenwerking met Deloitte Fiduciaire?

Lieven Droogmans: SO Kwadraat (een vzw die spin-offs begeleidt – www.sokwadraat.be) had ons aangeraden om met een groter multidisciplinair advieskantoor samen te werken omwille van de internationale en veelzijdige ervaring. Zo zijn we bij Deloitte Fiduciaire terechtgekomen. De spin-off services van Deloitte Fiduciaire zijn zeer interessant:

zo krijgen we bijvoorbeeld legaal advies over hoe we klanten in de US kunnen benaderen en tonen ze ons de weg in het kluwen van subsidiekanalen. Deloitte Fiduciaire is voor ons een zeer goed klankbord: we worden door hen optimaal in onze ondernemingsplannen ondersteund.

Claudia Put: Ik was een volledige leek op het gebied van financiën, businessplannen, etc. Nochtans is het belangrijk om op belangrijke groeimomenten of keerpunten zelf inzicht te hebben in al deze aspecten om beslissingen te kunnen nemen, en dan is een kwalitatieve en geïntegreerde input meer dan welkom. Deloitte Fiduciaire heeft ons bijvoorbeeld begeleid bij het aan boord komen van een aandeelhouder, de kapitaalsverhoging en de overschakeling van een bvba naar een nv, dus veel meer dan even je boekhoudpapieren op orde stellen.

Met welke struikelblokken zijn jullie geconfronteerd? En heb je vanuit die ervaring gouden raad voor jonge starters?

Lieven Droogmans: Meer mensen zouden moeten durven. Stel dat je onderneming niet slaagt, dan kan je nog altijd in loondienst gaan werken. Als je een idee hebt met potentieel, werk het dan uit. Al moet ik er wel onmiddellijk aan toevoegen dat het zonder steun van een externe partner niet evident is. Zo zijn wij technisch goed onderlegd, maar dromen en ideeën naar de werkelijkheid vertalen ligt niet voor de hand. Zonder begeleiding was dit niet evident geweest. De ervaring binnen de SO Kwadraat businessclubs was hierbij zeer waardevol voor ons. Niet alleen bij de opstart van een onderneming, maar ook bij de verdere uitbouw ervan heb je nood aan ondersteuning.

Claudia Put: De shift van expert in eigen domein zijn naar verder denken en ondernemerschap is een belangrijke oefening. Als ik een goede raad mag geven: durf je laten omringen door adviserende partners. Je kan geen bedrijf worden en groeien zonder de support van een heel aantal andere organisaties.



Claudia Put van brandnewday

brandnewday

brandnewday bestaat uit een team van gezondheidspsychologen, experten en onderzoekers gespecialiseerd in gedragsverandering op vlak van gezondheid en welzijn. Het bedrijf ontwikkelt efficiënte en wetenschappelijk onderbouwde gezondheidsprogramma's en begeleidt bedrijven en organisaties bij het implementeren van een geïntegreerd gezondheidsbeleid. brandnewday is uitgegroeid tot pionier op het vlak van online gezondheidscoaching via internet en mobiele devices en ontwikkelde ondermeer de RookStopCoach, Kilootje minder-coach, happy Body coach.

www.brandnewday.eu

@mire

@mire biedt al 2,5 jaar gespecialiseerde software en diensten, toegespitst op onderzoekers en hun instellingen. @mire maakt het mogelijk om digitale wetenschappelijke informatie (papers, reviews...) langer te bewaren, beter te verspreiden en makkelijker toegankelijk te maken.

www.atmire.com