

Belgische en Nederlandse start-ups wisselen ervaringen uit

# Grenzen zijn littekens van het verleden

Een sterker, performanter en sneller werkend Europa, daar breekt Nederlands ambassadeur in België Henne Schuwer een lans voor. "Alleen zo kunnen we een antwoord bieden op de internationale uitdagingen die op ons afkomen. Want grenzen, dat zijn littekens van het verleden". De perfecte aftrap voor 'Low Countries, High Entrepreneurship', waar Belgische en Nederlandse jonge ondernemers ervaringen uitwisselden over het belang van start-up communities en van culturele verschillen. Over wat ons bindt en wat ons scheidt.

Meer dan 60 enthousiaste jonge ondernemers uit België en Nederland zorgden voor een ondernemende sfeer, die zestiende april in de Nederlandse Ambassade in Brussel. Ook de beide keynote speeches waren mooi verdeeld over beide landen.

CEO van Brabantia Tijn Van Elderen getuigde over de belangrijke evolutie die zijn bedrijf de afgelopen jaren had doorgemaakt. "Ik ben een fikkie stoker, iemand die vanzelfsprekendheden in vraag wil stellen en leven in de brouwerij wil brengen," klonk het. Brabantia, oorspronkelijk een Nederlands bedrijf, had al in de jaren 50 de grens overgestoken naar België. In die mate dat

er vandaag meer Belgen dan Nederlanders voor het bedrijf werken.

## "Geen hybride cultuur, maar een keuze maken"

Hij vertelde over de noodzaak om te veranderen. "Sinds 2007 ging de omzet en rendabiliteit stapsgewijs achteruit. Maar die cijfers zorgden in eerste instantie niet voor een verandering van aanpak. Met de producten was niets mis, wel met de perceptie en de marketing. We moesten weer verleiden in plaats van overtuigen. De weg van het hoofd naar het hart is twee maal zo lang als de weg van het hart naar het

hoofd. We moesten onze troeven: duurzaamheid, gebruiksvriendelijkheid en mooi design weer benadrukken."

Ook intern werden belangrijke veranderingen doorgevoerd. "Zo was onze fabriek in Overpelt gekenmerkt door een soort hybride cultuur, met een andere mentaliteit – de Nederlandse en de Belgische – onder één dak. Begrijpelijk, maar geen goede zaak. We hebben dan bewust gekozen om aan het hoofd een Belgische Belg te plaatsen die de Belgische manier van werken doorvoerde voor de 200 Belgen en de 50 Nederlanders die er werken. Meteen verhoogde de efficiëntie."





## Het verschil met Silicon Valley

Omar Mohout is al jaren een spilfiguur van de Belgische start-up wereld. Meteen maakte hij duidelijk dat alle regionale initiatieven – of het nu gaat om Antwerpen, Brussel of Amsterdam – om een plaatselijke Silicon Valley te worden, tot mislukken zijn gedoemd. “We hebben enkele tier 2 steden, zoals Amsterdam en Brussel, maar tier 1 zal dat helaas nooit worden. Wat we wel kunnen doen, is de volledige regio: Nederland, België, Luxemburg, Noord-Frankrijk, als één geheel te beschouwen. Dan zijn we wel een tier 1, maar dan als ruime regio.”

“Alleen in de ruime regio van de Benelux maken we kans om een plaatselijke Silicon Valley te stichten. We moeten samenwerken, want zelfs als Benelux tellen we nog steeds minder inwoners dan pakweg Californië.”

Schaalgrootte is hier essentieel. “We moeten samenwerken, want zelfs als Benelux tellen we nog steeds minder inwoners dan pakweg Californië. Daarnaast is het profiel van onze starter ook heel anders dan in de VS. “Waar de Amerikaanse start-up vaak voor B2C gaat, is bij ons zowat 72% van de start-ups B2B. Het gaat bij ons in de eerste plaats om marketing & sales start-ups, daarna manufacturing, vervolgens e-health en tenslotte financiële diensten.”



› Tijn Van Elderen, CEO van Brabantia: “De efficiëntie van ons bedrijf verhoogde toen we een duidelijke keuze maakten in mentaliteit en de hybride Belgisch-Nederlandse bedrijfscultuur lieten varen.”

## Het begint met een community

Een belangrijke eerste stap om van onze Benelux een Silicon Valley te maken is het opzetten van een community, en dat kan verbazend eenvoudig. “Gewoon een

meeting organiseren, en dan met twitter die community blijven voeden. Zo heb ik vorig jaar de hashtag BeTech gelanceerd. Gewoon elke dag een start-up van de dag kort voorstellen, een aflevering van de ‘99 redenen waarom start-ups falen’ en een dagelijkse cartoon. Leuk, interessant en nuttig om te volgen. Meer moet dat niet zijn. Na enkele maanden barstte dat al volledig uit zijn voegen en waren we zelfs mondiaal een bijzonder populaire hashtag.”



› De speeddate tussen Belgische en Nederlandse ondernemers deed de grenzen tussen beide landen telkens drie minuten lang vervagen.

“Natuurlijk zijn er nog andere zaken die een start-up nodig heeft, of waar bij de omkering een rol kan gespeeld worden: Van incubatoren, acceleratoren, dienstverleners tot financiële hulp, maar die communities, daar begint het allemaal mee. En vandaag kan het begin zijn van zo’n internationale community. Waarom ook niet? Als we het hier al niet kunnen, wat zouden we dan mondiaal kunnen waarmaken? Voor een netwerk van mensen geldt trouwens dat de waarde exponentieel toeneemt met het aantal actieve medewerkers. Met 60 deelnemers vandaag betekent dat zo’n 3600 mogelijke connecties.”

## Vertrouwen winnen

Voor er spontaan gebouwd werd aan een eigen Silicon Valley, kwam tijdens een kort en krachtig debat ook Chris Smit aan het woord, managing partner bij Culture Matters. Hij helpt bedrijven die in een internationale context werken om bewuster om te gaan met de cultuurverschillen. Logisch ook dat hij eerder de verschillen benadrukte tussen beide landen.

“Nergens ter wereld zijn de verschillen groter – zeker voor landen die een grens en taal delen – dan tussen Nederland en België. De adoptiegraad bijvoorbeeld gaat opmerkelijk trager in België dan in Nederland. Zo probeerde ik het open koffie concept (‘s ochtends voor de werkdag even samenkomen en netwerken, red.) in België, maar het had toch wat voeten in de aarde voor-

dat we daarin slaagden, terwijl het in Nederland allang een gegeven was. Ook het verschil in hiërarchie speelt. Nederlanders willen graag een mondje meepraten over alles ongeveer. Dat is in België veel minder waar. En bij nieuwe generaties is dat gevoel voor hiërarchie zeker minder aanwezig, toch blijft het verschil tussen Nederland en België even groot.”

“Natuurlijk heeft een start-up allerlei zaken nodig, van incubatoren tot financiële hulp, maar het begint allemaal met communities.”

“We kunnen het onmogelijk verbergen. Meteen als we ‘Hallo’ zeggen, weet de Belg dat hij met een Nederlander te doen heeft. Je product mag dan nog zo goed zijn, op dat moment moet je vertrouwen winnen en dat is met de grote culturele verschillen tussen Nederland en België niet zo eenvoudig.”



› Tijn Van Elderen (Brabantia), Omar Mohout (Siris) en Chris Smit (Culture Matters)

## Grenzen vervagen bij persoonlijk contact

Grote verschillen of niet, na de keynote speeches en het korte debat, werd er onder begeleiding van Rik Candries, innovatie-adviseur bij het innovatiecentrum Vlaams-Brabant, een speeddate georganiseerd tussen beide groepen. Drie minuten, meer waren er niet om elkaar voor te stellen en duidelijk te maken waarnaar je op zoek was. Hoefte het gezegd dat de tijd veel te kort was, en dat er achteraf nog uren werd nagepraat in de Ambassade?

Grote verschillen of niet. Met deze succesvolle eerste editie van ‘Low Countries, High Entrepreneurship’ waren de grenzen tussen Nederland en België terug een beetje vervaagd. •

kristof.lowyck@voka.be