

Business Fundamentals

Innovatie en competitiviteit stimuleren

Leerdoelen

- De student beschrijft, begrijpt, herkent het belang, situeert en vergelijkt:
 - ✓ Innovatie in de praktijk en van start-ups in Vlaanderen;
 - ✓ Het BMC van innovatieve ondernemingen;
 - ✓ De invloed van externe factoren op de geleidelijke of radicale innovatie van het businessmodel van ondernemingen;
- De student kan het gepresenteerde toepassen op voorbeelden uit de brede bedrijfsomgeving.

1. Innovatie in Vlaanderen in de praktijk

1.1 Vlaamse start-ups voelen geen crisis

- Start-ups zijn nieuwe, innovatieve bedrijven met de **ambitie** internationaal snel te groeien.
- Vlaamse start-ups hadden in oktober 2024 een marktwaarde van 54 miljard euro, wat 31,7 procent meer is dan een jaar eerder. De sector **groeit 2,7 keer zo snel als het Europese gemiddelde**.
- Vlaanderen telt 2.360 start-ups anno 2024. Elk jaar vallen er af, elk jaar komen erbij. Het aantal blijft vrij stabiel.

1.2 Vlaamse start-ups: enkele cijfers

- De grootste **clusters** van start-ups bevinden zich in:
 - ✓ Antwerpen (770);
 - ✓ Oost-Vlaanderen (747);
 - ✓ de kleinere provincie Vlaams-Brabant (456).
- Niet toevallig zijn dat de provincies met de belangrijkste universiteiten van de regio.
- 340 '**spin-outs**' zijn vanuit universitair onderzoek ontstaan:
 - ✓ Ze zetten onderzoeksresultaten om in commerciële producten of diensten;
 - ✓ Met een totale waarde van 8,8 miljard aan spin-outs staan de **Vlaamse universiteiten** op de **6e plaats in de Europese ranglijst**.

1.3 Vlaamse start-ups: onze unicorns

- **België telt 4 unicorns**, zijnde start-ups die overleven en de kaap van 1 miljard euro marktwaarde haalden zonder te zijn verkocht of naar de beurs te zijn gebracht:
 - ✓ de Brusselse dataspecialist **Collibra**;
 - ✓ de Waalse softwareontwikkelaar **Odoo**;
 - ✓ het Oost-Vlaamse webhostingbedrijf **Team.blue**;
 - ✓ **Deliverect** uit Gent, dat software voor online voedselbestellingen ontwikkelt.
- Dit beperkte aantal unicorns wordt verklaard door de **afwezigheid van grote, lokale durfkapitaalfondsen die de groeifase financieren.**



1.3.1 Vlaamse Unicorn: Team.blue



The image is a screenshot of the combell website homepage. The header is dark blue with the combell logo on the left. Navigation links include Starter, KMO, Grote onderneming, 24/7 Support, Webmail, Login, and a shopping cart icon. A secondary navigation bar lists services like Domeinnamen, Hosting, Websites & Shops, E-mail, Tools, Servers, Managed Services, and Partners, along with a search bar labeled 'Zoeken'. The main content area features a large blue background with a man in a striped shirt and apron holding a giant pink donut with sprinkles. A white play button is centered on the donut. To the left of the image, the text 'Groei begint bij ons' is written in large white font, followed by a paragraph: 'Van je eigen domeinnaam, website en alles voor je online werkplek, tot IT op maat voor grote projecten. Go big online.'

combell

Starter | KMO | Grote onderneming | 24/7 Support | Webmail | Login |

Domeinnamen ▾ | Hosting ▾ | Websites & Shops ▾ | E-mail ▾ | Tools ▾ | Servers ▾ | Managed Services ▾ | Partners ▾ | Zoeken

Groei begint bij ons

Van je eigen domeinnaam, website en alles voor je online werkplek, tot IT op maat voor grote projecten. Go big online.

1.3.2 Vlaamse Unicorn: Deliverect



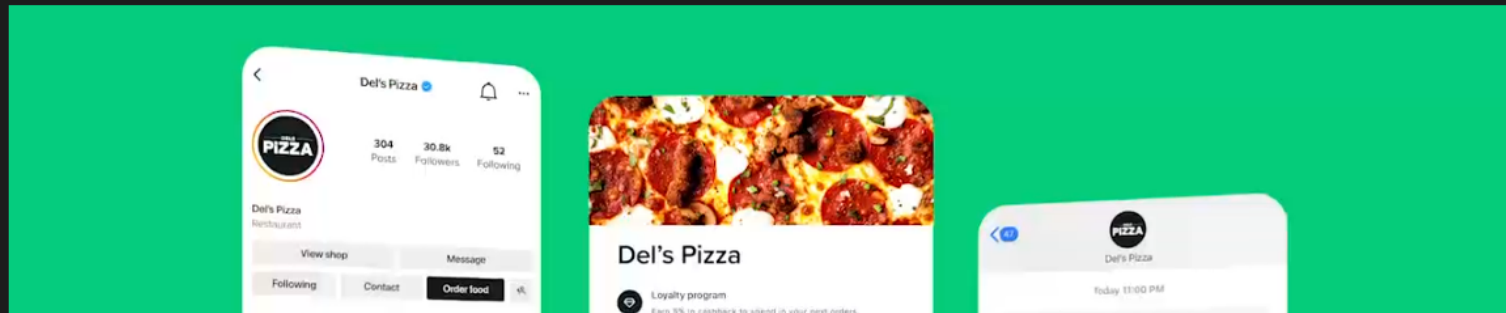
Oplossingen ▾ Integraties ▾ Prijs Actueel ▾

DE WERELDWIJDE EXPERT IN VOEDSELTECH

JOUW PARTNER VOOR DE TOEKOMST VAN VOEDSEL BESTELLINGEN

Ons API-gedreven ecosysteem integreert strategie, processen en marketing, stimuleert je groei en genereert goed bruikbare gegevens.

Start nu



1.4 Groeifinanciering van start-ups: een uitdaging

- **Cruciaal** voor de uitbouw van een beloftevolle start-up tot een globale speler is de aanwezigheid van **voldoende en aangepaste financiering**:
 - ✓ Start-ups hebben **specifieke investeerders** met een lange-termijn-engagement en visie nodig voor de financiering van hun groei:
 - Hun prille businessmodel is nl. niet geschikt voor klassieke (bank)financiering!
 - ✓ Dat blijkt in België (en bij uitbreiding in Europa) het **grootste struikelblok** te zijn:
 - In zijn rapport over de toekomst van de Europese competitiviteit (“The future of European competitiveness”, Sep 2024) noemde Mario Draghi (vroegere voorzitter van de ECB en captain of industry) de uitbouw van een eengemaakte Europese kapitaalmarkt als eerste opdracht;
 - Deze Europese **(durf)kapitaalmarkt is vandaag te gefragmenteerd!**

1.4 Groeifinanciering van start-ups: een uitdaging

- In Vlaanderen tanken start-ups in de **beginfase** kapitaal bij **Vlaamse** financiers.
- Naarmate ze in schaal **groeien**, tonen **internationale investeerders** interesse:
 - ✓ 66% van de zogenaamde 'break-out'-investeringen in Vlaamse start-ups komt uit het buitenland (voornamelijk uit de VS)!

1.5 Startup.flanders: start-ups ondersteunen en aantrekken

- Wat ?
 - ✓ Innovationhub
- Missie:
 - ✓ De start-up in binnen- en buitenland helpen om internationale en/of technologische groei te realiseren;
 - ✓ Ambitieuze ondernemers – in elke fase of sector, uit Vlaanderen of het buitenland – helpen bij het:
 - **opzetten;**
 - **opschalen;**
 - en **succesvol maken** van hun startups **in Vlaanderen.**

1.5 Startup.flanders: start-ups ondersteunen en aantrekken

- Startup.flanders tracht haar doel te realiseren door o.m. start-ups te introduceren in:
 1. Het **Vlaamse start-up-ecosysteem** (innovators, accelerators en andere groeipartners die kunnen dienen als hefboom voor groei);
 2. **Networking events**, zoals o.m. innovatieprogramma's, ...;
 3. **Subsidie – en steunmaatregelen** op Vlaams, Belgisch en Europees niveau voor internationale handel, voor innovatief ondernemerschap, ...



2. Klasoefening: Deliverect

Pas het BMC toe op deze Unicorn!

2.1 Deliverect: klasoefening BMC

- Bekijk de 4 volgende slides goed. Je hebt geen extra informatie nodig.
 1. Vul het VPC in.
 2. Vul vervolgens zoveel mogelijk andere blokken van het front office van het BMC in
 3. Vul vervolgens zoveel mogelijk blokken van de back office van het BMC in.
- Werkwijze:
 - ✓ Je lost de 3 bovenstaande vragen op met minimum 2 en maximum 3 personen door een XLSX template BMC die je op Canvas vindt in te vullen (10 min.);
 - ✓ Vervolgens projecteren en presenteren enkele groepen hun uitkomst vooraan (10 min.). Iedere student uit een groep komt aan bod;
 - ✓ Iedereen luistert en kijkt actief naar de presentaties van de collega studenten.

2.2 Deliverect: informatie (1)



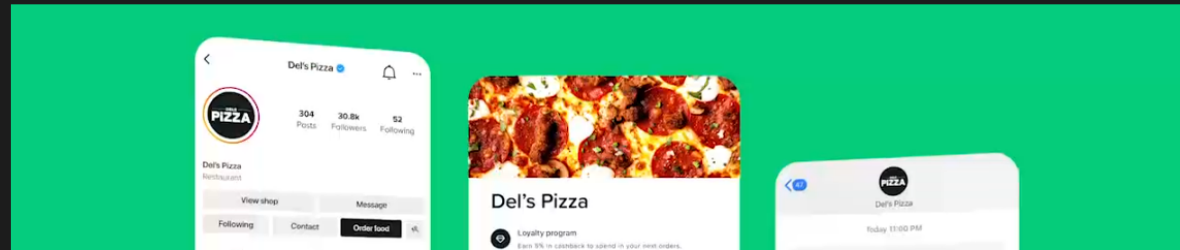
Oplossingen ▾ Integraties ▾ Prijs Actueel ▾

DE WERELDWIJDE EXPERT IN VOEDSELTECH

JOUW PARTNER VOOR DE TOEKOMST VAN VOEDSEL BESTELLINGEN

Ons API-gedreven ecosysteem integreert strategie, processen en marketing, stimuleert je groei en genereert goed bruikbare gegevens.

Start nu



MEER DAN 50.000 VOEDSELBEDRIJVEN EN SUPERMARKTEN
WERELDWIJD VERTROUWEN AL OP ONS



2.2 Deliverect: informatie (2)

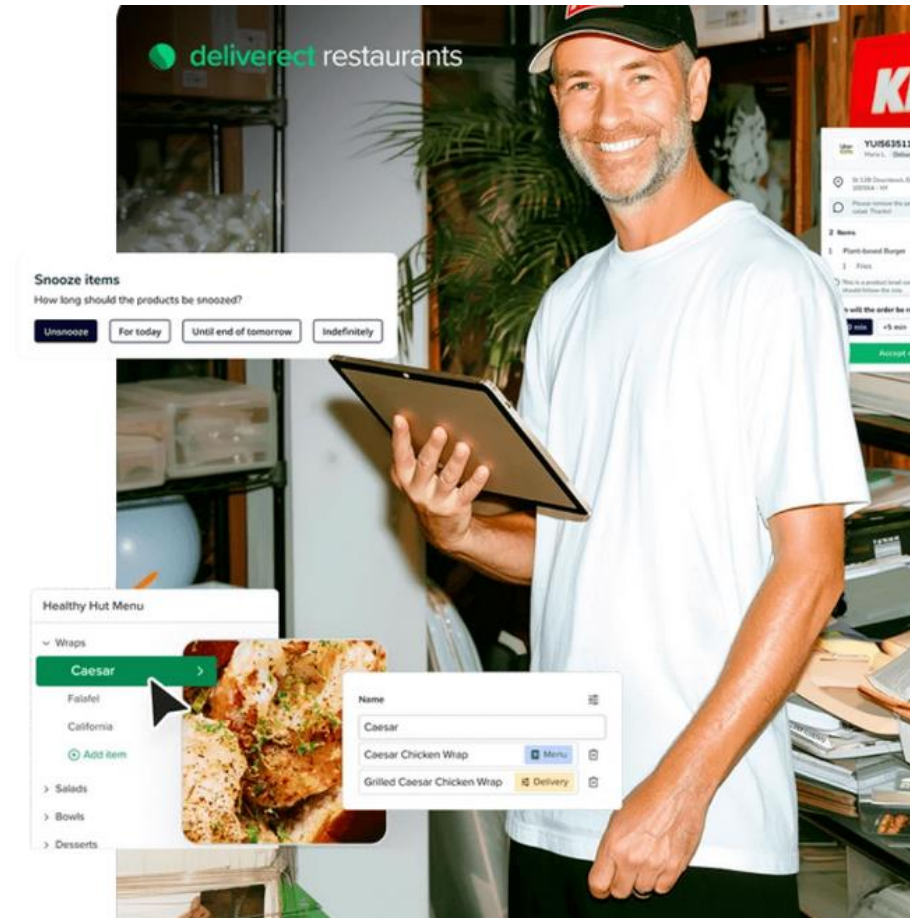
DELIVERECT RESTAURANTS

VEREENVOUDIG PROCESSEN MET SLIM BEHEER VAN DE ORDERS

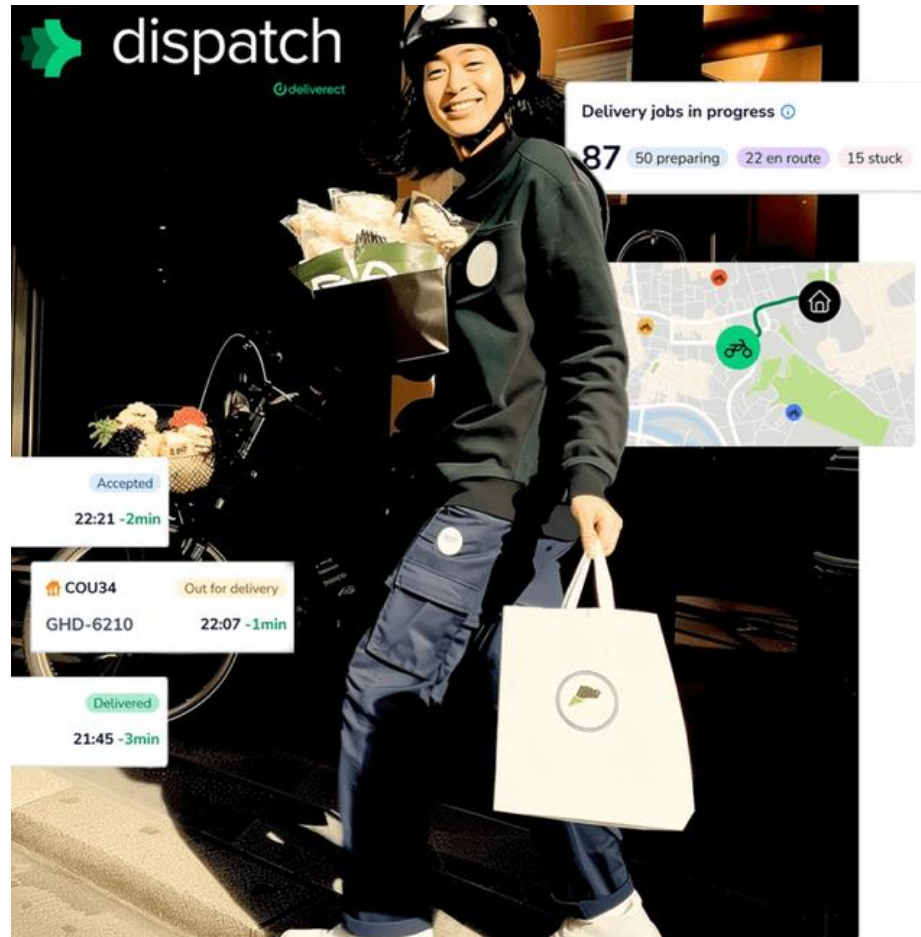
Bundel al je online bestellingen op één plek en zie hoe de productiviteit en tevredenheid van je team omhoog schieten terwijl ze soepel door taken vliegen of deze simpelweg automatiseren.

- 1 99% succesvolle orderverwerking
- 2 <1% gemiddelde restitutiepercentage

Ontdek Deliverect Restaurants



2.2 Deliverect: informatie (3)



DISPATCH BY DELIVERECT

BETROUWBARE BEZORGING, ALTIJD EN OVERAL

Vergroot je marges met je eigen bezorgers op afroep. Of je nu je huidige bezorgteam beheert of nieuwe chauffeurs nodig hebt, Dispatch by Deliverect is een tijdbesparende en kostenefficiënte manier om jouw bedrijf te laten groeien.

- 1 Laatste kilometer-aggregatie
- 2 Gepersonaliseerde toewijzingsregels
- 3 Courier-app

[Ontdek Dispatch](#)

2.2 Deliverect: informatie (4)

DELIVERECT DIRECT

CREËER NIEUWE KANALEN VOOR MEER EN FREQUENTERE VERKOPEN

Verkoop via nieuwe digitale kanalen zoals je website, Facebook, Instagram, Whatsapp en meer. Vind en bouw een trouwe klantenkring op via de platforms die jouw klanten graag gebruiken en stimuleer herhaalaankopen met geautomatiseerde marketingcampagnes en loyaliteitsprogramma's.

- 1 14% grotere bestelwaarde
- 2 Tweemaal zoveel klantbehoud

Ontdek Deliverect Direct



2.3 Deliverect: klasoefening globale disruptieve schokken

- Bekijk de 4 slides over Deliverect opnieuw. Je hebt geen extra informatie nodig.
- 1. Welke globale disruptieve schokken (les 11) beïnvloeden het businessmodel van Deliverect?
- 2. Op welke manier? Als bedreiging of als opportuniteit ? Licht kort toe.
- Werkwijze:
 - ✓ Je werkt met je groepje (min. 2 max. 3 studenten) een heel kort document onder docx formaat uit. (5 min.);
 - ✓ Vervolgens projecteren en presenteren enkele groepen hun uitkomst vooraan (5 min.);
 - ✓ Iedereen luistert en kijkt actief mee naar de presentaties van de collega-studenten.

THOMAS
MORE

**De wereld ligt
aan jullie
voeten ...**

**Go for it! Go
for more!**

Succes!

