



BUSINESS MAKEOVER

ONDERSTEUNING VOOR HET MKB OM JE BEDRIJF EEN KICK-START TE GEVEN BIJ INNOVATIES

De gemiddelde ondernemer is liever met zijn vak bezig dan met de zaken rond het ondernemen. Maar die randzaken kunnen ervoor zorgen dat het bedrijf nieuwe klanten krijgt, de omzet groeit en de winst toeneemt - of dat het bedrijf failliet gaat. Elke hulp op dat gebied is daarom welkom. Die hulp is er nu in een nieuwe, online vorm. Bovendien is die gratis en kost die weinig tijd.

TEKST: HANS HOOFT FOTOGRAFIE: PETER LOUS

Eind vorige maand werd de Nederlandse versie van het online platform www.BusinessMakeover.eu gelanceerd. Prof dr Harry Bouwman van de TUDelft: "In het kort: dit platform biedt praktische en eenvoudig te gebruiken gratis tools voor innovatie van bedrijfsmodellen." Business model innovatie is belangrijk om te zorgen dat de bedrijfsresultaten uit product en diensteninnovatie uiteindelijk ook renderen. Het platform, 'powered by' ENVISION (zie kader) project van de Europese Commissie (EC) om meer aandacht te creëren bij mkb-ondernemers voor het innoveren van hun bedrijfsmodellen.

VIRTUEEL

Het ENVISION project is opgezet als een virtueel bedrijf, met deelnemers uit diverse Europese landen. Naast het stimuleren van aandacht voor het innoveren van businessmodellen doen de deelnemers ook onderzoek. "Om aan te tonen dat business model innovatie ook daadwerkelijk leidt tot een betere performance en een hogere innovativiteit van bedrijven," aldus Bouwman. "Daarnaast doen we heel veel casestudies, kijken naar hun bedrijfsmodel, en hoe ze dat veranderen." Veel ondernemers blijken moeite te hebben met de transitie naar een ander businessmodel. Dat blijkt wel uit de vele aan-

vragen die de organisatie al heeft ontvangen: in heel Europa, maar ook daarbuiten, al enkele honderdduizenden. Bouwman: "Vaak zijn dat vraagstukken als: hoe kan ik mijn bedrijf laten groeien? Hoe kan ik meer winst maken? Maar ook: hoe kan ik zorgen dat ik niet failliet ga?"

SOCIAL MEDIA ALS ONDERDEEL VAN BEDRIJFSMODEL

Bouwman vervolgt: "De vele case studies die we doen, het statistisch onderzoek dat we verrichten, en ook de technieken en hulpmiddelen die we ontwikkelen, gebruiken we om ervoor te zorgen dat bedrijven het businessmodel kun-

WAT IS ENVISION?

ENVISION is een Europa-breed project gericht op het ondersteunen van het mkb bij de innovatie van hun bedrijfsmodel. Die ondersteuning vindt plaats middels onderzoeken, begeleiding en het interactieve platform www.businessmakeover.eu. Aan het project nemen 9 partners en tientallen overkoepelende organisaties deel, met directe toegang tot het Europese mkb. Nederlandse partners zijn TUDelft, InnoValor en LEFm&e. Momenteel heeft ENVISION partnerships met meer dan 30 overkoepelende organisaties met de potentie om meer dan 13 miljoen mkb'ers in Europa te bereiken.

nen veranderen. Die tools en korte instructie video's zijn gratis beschikbaar op het platform BusinessMakeover.eu. Net als een aantal van de case studies die ter inspiratie dienen voor andere mkb-ers. Ondernemers vinden het interessant om te kijken waar andere mkb-ers tegenaanlopen en hoe zij dit hebben kunnen oplossen. Een belangrijke ontwikkeling is de zogenoemde digital transformation. "We kijken bijvoorbeeld naar de functie van social media, hoe gebruiken bedrijven die?" Bouwman noemt een case van drie hamburgerrestaurants. "De eerste gebruikt social media vooral om nieuwe menu's te melden. De tweede gebruikt ze vooral om te reageren op klachten over de producten en de dienstverlening, dus veel meer vanuit de service-hoek. Met de derde hebben we gekeken hoe je social media kunt koppelen aan je bedrijfssysteem. Het was een populair restaurant, ze hadden problemen met de reserveringen omdat veel mensen op dezelfde tijd wilden komen eten. We hebben voorgesteld om een koppeling te maken tussen het restaurantsysteem waarbij je kunt zien wanneer mensen betalen, zodat je kunt zien dat een tafel binnen een half uur vrij is. Dus kunnen mensen een berichtje krijgen dat ze alvast kunnen komen, niet dat ze uren moeten wachten op een vrije tafel. Het is inderdaad vergelijkbaar met het zogeheten hoteling systeem dat kantoren gebruiken voor flexwerkers. Je ziet dus dat veel systemen voor meerdere sectoren toepasbaar zijn. Het hoeft niet new to the world te zijn om goed te functioneren voor een andere sector."

OVERSTAP

"We zien veel bedrijven die een overstap willen maken van productgericht naar dienstgericht. Dat heeft te maken met de trend van bezit naar gebruik, maar ook met het feit dat vanuit de bedrijfsoptiek producten en diensten altijd aan elkaar zijn gekoppeld. Soms kun je meer verdienen aan diensten dan aan producten. Een bekend voorbeeld is de Nespresso: je koopt een apparaat en je verdient voornamelijk aan de cupjes. We hebben datzelfde model gezien

bij het Finse bedrijf Plantui, dat groeimodules verkoopt voor kruiden en andere planten (de cupjes) en een bewaterings/belichting systeem (het koffiezetapparaat)."

"Dat geeft te denken: hoe genereer je nu eigenlijk je inkomsten? Voorbeeld: veel mkb-bedrijven maken high-tech componenten voor auto's, systemen die werken met sensoren. Maar uiteindelijk heeft een verzekeringsmaatschappij daar het voordeel van, want op basis van die sensorendata kan die zien dat die bestuurder bijvoorbeeld altijd te hard rijdt als het regent. Door de combinatie van data in de auto van zowel het rijgedrag als wat er buiten de auto gebeurt, kan dat ertoe leiden dat de verzekeringsmaatschappij daar uiteindelijk zijn voordeel mee behaalt. Is het dan niet relevant dat de voordelen die de data opleveren voor de verzekeringsmaatschappij, niet op een of andere manier terugkomen bij de producent van die sensoren? Dat is een typisch voorbeeld waarbij het gaat niet alleen over waardecreatie binnen het bedrijf zelf, maar ook daarbuiten, in het hele eco-system."

VIDEOCOLLEGES

Naast het gratis platform biedt de organisatie ook Massive Open Online Courses. "Dat is een parallel project en bestaat uit gratis videocolleges vanuit de universiteit Delft. Die cursussen kosten een paar uurtjes inspanning per week, bevatten veel voorbeelden, maar ze zijn vooral heel praktisch. We laten vaak ondernemers zelf aan het woord. We houden het qua opzet zo eenvoudig en zo duidelijk mogelijk. Als je ingelogd bent op het platform, kun je interactief toolsgebruiken en de resultaten ook bewaren. Je creëert je eigen omgeving. Het zou overigens goed zijn als de helpers van het midden- en kleinbedrijf – accountants, notarissen, enzovoort – ook naar dit soort dingen kijken en mkb'ers helpen hun bedrijfsmodel te ontwikkelen. Als we zien waar ondernemers bang voor zijn, is dat 1. voor concurrenten, 2. nieuwe partijen op de markt, en 3. onvoorspelbaarheid van overheidsgedrag. We zien we ook

veel bezorgdheid over technologische veranderingen, privacy, security, databeveiliging. En bedrijven vragen zich dan af: wat betekent dat voor mij? Onze stress test tool is juist op het testen van een business model voor dit soort onzekerheden gericht."

PARTNERS

"Onze partners zijn een netwerkorganisatie." gaat Bouwman verder, "Als een netwerkorganisatie werken we echt voor de mkb-ondernemers zelf. Enkele van deze partners, zoals de kamer van koophandel in Noord-Italië, zijn al vanaf dag 1 van het project nauw betrokken, en er zijn inmiddels meer dan dertig netwerkorganisaties bijgekomen die het platform promoten naar hun leden. Met Nederlandse MKB-organisaties hebben we nauwe contacten, maar is er nog niets concreets uit voortgekomen – waarschijnlijk omdat de organisaties vooral hun eigen agenda volgen. Ze waren wel geïnteresseerd in waar wij mee bezig zijn, maar niet in een vorm van samenwerking of ondersteuning."

Bouwman sluit af: "Dit project is buitengewoon succesvol, we krijgen heel positieve reacties op de tools en het platform. Ik wil echt mensen uitdagen om ernaar te kijken en er mee aan de slag te gaan. Commentaar en vragen zijn altijd welkom."

www.BusinessMakeover.eu

