

Podcast 5 - Peers4Growth: Hoe beloftevolle scale-ups van elkaar kunnen leren

Welkom op een nieuwe aflevering van de Enterprise Europe Network Vlaanderen-podcast. Een podcast van het Enterprise Europe Network Vlaanderen, waar we groeiende ondernemers willen informeren over wat we kunnen betekenen in het opschaalverhaal. Daarvoor hebben we de volgende gasten uitgenodigd, An-Sofie Van Parys, zij is International Business Development Manager bij Ansomat.

Welkom, An-Sofie.

An-Sofie Van Parys: Dank u.

Interviewer: Hajar Zamouri, zij is adviseur bij Enterprise Europe Network Vlaanderen. Welkom.

Hajar Zamouri: Dank u wel.

Interviewer: U luistert intussen naar de vijfde aflevering van deze podcast. Onze trouwe luisteraar heeft intussen door dat we met elke aflevering start-ups en scale-ups een serieus handje willen toesteken. Dat geldt ook voor deze aflevering. Zoals eerder vermeld, stuiten start-ups en scale-ups, met ambities die verder reiken dan hun landsgrenzen, vaak op allerhande uitdagingen. Om hen te helpen andere Europese markten te betreden, organiseerde Enterprise Europe Network Vlaanderen het peer learning-event Peers4Growth International. Tijdens deze editie kwamen beloftevolle ondernemers uit Vlaanderen, Valencia, Noordrijn-Westfalen, de Abruzzes en Nederland samen om van elkaar en experts te leren. Hajar, de eerste vraag gaat naar jou. Kan jij uitleggen wat Peers4Growth International is?

Hajar Zamouri: Peers4Growth International is een programma dat als doel heeft om beloftevolle scale-ups uit verschillende sectoren en over grenzen heen samen te brengen om van elkaar te leren, van hun ervaringen te leren en van hun knowhow te leren. Dus eigenlijk is het de bedoeling om ook cross-sectoraal hun noden te leren kennen en daarop in te spelen in een professioneel kader.

Interviewer: En is dat dan iets lokaal van Vlaanderen, van EEN Vlaanderen? Of is dat ook over heel Europa?

Hajar Zamouri: Het is eigenlijk opgezet door het Enterprise Europe Network Vlaanderen in samenwerking met onze EEN-partner uit Valencia. Maar ondertussen is dat wel al uitgebreid naar verschillende regio's in Europa, zoals Duitsland, Nederland, Italië. En het kan ook nog verder groeien binnen Europa.

Interviewer: Waar haalde je het idee eigenlijk om dit op te starten?

Hajar Zamouri: Wel, eigenlijk als je kijkt, ongeveer één op de twintig Vlaamse ondernemers zijn snelle groeiers. En wij hebben gemerkt dat dit over de grenzen heen ook zo is. En zij zitten dan met een probleem van, oei, wij groeien snel, maar wij weten eigenlijk niet hoe wij moeten omgaan met onze problemen en obstakels, die zij tegenkomen tijdens hun groeiproces. En dan hebben we bedacht, oké, laten we deze peers samenbrengen en ervoor zorgen dat zij hun noden kunnen bespreken en kijken hoe ze elkaar kunnen helpen.

Interviewer: En is het een nieuw concept? Of hoe ben jij erop gekomen? Of-

Hajar Zamouri: Het concept, in principe bestaat het al. Dus ondersteuning van Vlaamse ondernemers, dat bestaat op nationaal vlak, op regionaal vlak, in alle landen. Maar het aspect om over de grenzen heen naar peers en naar gelijken te zoeken en daar met elkaar samen te zitten en te brainstormen is wel redelijk nieuw, of komt toch niet zo vaak voor. En dat wilden wij toch wel een keer uitproberen, inmiddels al de vierde keer, en daarop inspelen.

Interviewer: Al de vierde keer. Mooi. Welke regio's betrok u bij het laatste event?

Hajar Zamouri: Het laatste event was in samenwerking met Valencia, Nederland in zijn geheel en dan Duitsland, met name Noordrijn-Westfalen en uiteraard Vlaanderen. Italië zou ook deelnemen, maar die hebben niet deelgenomen.

Interviewer: En wie kan er eigenlijk allemaal deelnemen aan de Peers4Growth-events?

Hajar Zamouri: In principe kunnen Vlaamse ondernemers, of tenminste ondernemers uit Europa deelnemen, die bezig zijn met een groei en die eigenlijk op zoek zijn naar markten buiten hun eigen regio, binnen Europa en die willen opschalen eigenlijk. Dus in principe is de ideale klant een scale-up, een pre-scale-up tot scale-up.

Interviewer: Pre-scale-up, scale-up uit heel Europa dan, als ik het goed begrijp? Of enkel voor Vlaanderen?

Hajar Zamouri: Dus Peers4Growth betekent eigenlijk across borders die peers samenbrengen, dus-

Interviewer: Oké.

Hajar Zamouri: Alle kmo's in Europa, die behoren tot dezelfde, hoe moet ik dat zeggen, groep van scale-ups. Nee, dat is niet goed. Opnieuw.

Interviewer: Iedereen kan deelnemen. Eigenlijk elke scale-up of pre-scale-up uit Europa kan intekenen voor zo'n event?

Hajar Zamouri: Ja, dus scale-ups binnen Europe kunnen hieraan deelnemen, maar we zorgen er wel voor dat ze op gelijk niveau zitten. Dus niet dat het iemand die nog maar net start en al wil doorgroeien in het buitenland, maar toch wel mensen die al op zeker niveau zitten.

Interviewer: Dus dan is het echt relevant voor hun.

Hajar Zamouri: Inderdaad.

Interviewer: Wat heeft Enterprise Europe Network in petto voor volgend jaar?

Hajar Zamouri: Wij hebben nu net een annual conference gehad. Dat betekent dat wij met alle partners vanuit Enterprise Europe Network over heel Europa en zelfs buiten Europa hebben vergaderd, workshops hebben gehad. Wij hebben over verschillende topics kunnen spreken en uiteraard hebben wij ook besproken om het programma verder te zetten en meer regio's uit te nodigen. Dat betekent dat we dan wel met meer deelnemers zullen zitten en dat wordt iets moeilijker om het dan georganiseerd te krijgen. Maar we zullen dan beperken tot een aantal inschrijvingen, dus we gaan echt wel goed moeten selecteren voor de volgende editie. En daarnaast is het misschien ook nog een idee om het programma eigenlijk te laten kopiëren in andere regio's in Europa, zodat andere partners het ook zelf kunnen beginnen organiseren.

Interviewer: Mooi.

Hajar Zamouri: Dus in het Peers4Growth International-programma ook nog eens een groei daarin.

Interviewer: Mooi. Hajar, hoe zag dat professionele kader eruit?

Hajar Zamouri: Het professioneel kader bestaat erin dat er verschillende workshops worden georganiseerd tijdens dat tweedaags of driedaags programma, dat wij in elkaar zetten voor onze ondernemers. Dat zijn workshops van pitchtechnieken tot access to finance, tot internationalisering, tot hoe ze moeten innoveren, hoe ze hun businessmodel kunnen vernieuwen of verbeteren, waar ze aan moeten denken. En dat gebeurt met experts van het EEN-team of externe experts, consultants die hierin gespecialiseerd zijn en de mensen verder kunnen helpen.

Interviewer: Dus echt op maat van de scale-up.

Hajar Zamouri: Dat is helemaal de bedoeling. Een op maat gemaakt programma. En naast die workshops proberen wij eigenlijk ook om de klanten, die eigenlijk hun markt willen uitbreiden, effectief afspraken te geven met andere partners, potentiële zakenpartners in andere regio's, dus over de grenzen heen. En dat doen wij door gebruik te maken van de partners die wij hebben, om hen aan het werk te zetten en rond te kijken wie zijn kunnen matchen met elkaar.

Interviewer: Mooi. Echt de rol spelen van een katalysator.

Hajar Zamouri: Ja.

Interviewer: Mooi. Duurzaamheid en digitalisering zijn belangrijke componenten om te groeien. Dat betekent dan ook netwerken, zoals ik- Allez, dat kan ik er alleszins uit concluderen.

Hajar Zamouri: Ja. Dus digitalisering en duurzaamheid is belangrijk geworden anno 2022 en dat gaat ook nog belangrijker worden. En wij proberen via ons netwerk de kmo te informeren rond die topics.

Interviewer: Naast mij zit ook An-Sofie van Parys van Ansomat. Ansomat optimaliseert assemblageprocessen met behulp van geaugmenteerde realiteit en participeerde aan de events van Peers4Growth. An-Sofie, kan jij iets meer in detail vertellen wat Ansomat produceert?

An-Sofie Van Parys: Absoluut. Ik kan zelfs al starten met een korte anekdote.

Interviewer: Perfect.

An-Sofie Van Parys: Ansomat is een familiebedrijf, opgericht door mijn vader, en die heeft het bedrijf genoemd naar zijn twee kinderen, waarvan mijzelf, An-Sofie en mijn broer Mathieu. Dus vandaar Ansomat. Ansomat heeft eigenlijk een vrij ongewone transformatie doorgemaakt. Dus wij focussen op optimalisering van bedrijfsprocessen met tooling. Nu hebben wij de shift gemaakt recent als technologieprovider en hebben wij onze eigen software ontwikkeld. En dat is eigenlijk gekomen op vraag van onze klanten. Dus onze klanten zagen meer en meer de nood om operatoren beter te begeleiden, maar ook om menselijk handelen te gaan monitoren en te gaan tracen. Dus eigenlijk om te weten hoeveel fouten mensen hebben gemaakt. Dat is dus de context en vanuit die nood is Ansomatic dan ontstaan. En zoals jij het al in de introductie weergaf, Ansomatic gaat operatoren begeleiden om processen foutloos uit te voeren, dit door middel van digitale werkinstructies, dus instructies stapsgewijs aan de operator te tonen op een tv, op een pc, op een app. Ook een camera gaat kijken of de handeling wel juist wordt uitgevoerd en die geaugmenteerde realiteit gaat er eigenlijk voor zorgen, dat alle instructies ook nog eens op het werkblad worden geprojecteerd. En de filosofie daarachter ook is, mensen zijn niet feilloos, dus mensen kunnen verstrooid zijn, kunnen componenten vergeten, kunnen eens een slechte dag hebben. Maar de gevolgen daarvan kunnen desastreus zijn voor de kwaliteit van uw product.

Interviewer: Absoluut. Zeer interessant, zeer futuristisch ook eigenlijk, als ik dat zo hoor.

An-Sofie Van Parys: Absoluut. Vandaar ook de, denk ik, vrij ongewone transformatie, zijnde als eigenlijk een klein, Vlaams, familiebedrijf van een man en een paardenkop, naar een technologie, die eigenlijk ontwikkeld ook is door mijn broer.

Interviewer: Ah, oké.

An-Sofie Van Parys: Dus wij zijn niet de klassieke start-up, met hele jonge agile profielen. Nee, het is echt wel allemaal vrij in de familie gebleven.

Interviewer: Mooi. Mijn volgende vraag is, hebben jullie uitbreidingsplannen? En ik vermoed al wat het antwoord is.

An-Sofie Van Parys: Absoluut. De context hierbij is, dat wij eigenlijk al een bedrijf in de UK hebben opgericht in 2008. Zo, Hajar had al aangegeven, dat ze ook zoeken naar scale-ups op bepaald niveau. Dus er waren daar onder andere ook al bedrijven tussen, die al export deden. Wij hebben daar een lokaal bedrijf, dus een lokale premise. En we hebben daar ook een lokaal team van functies in sales, in IT en in support. Nu, we willen het daar ook niet bij houden. Waarom is dat? Onze klanten vandaag zijn al globale klanten, als ik denk bijvoorbeeld aan een Toyota of aan een GCB. En die vragen ons ook meer en meer om Ansomatic te hebben in sites buiten UK en buiten België. Dat is één aspect. Een ander aspect waarom wij ook dringend willen internationaliseren, is het feit dat in België je minder en minder productie hebt. Productiebedrijven, die trekken vaak naar lageloonlanden. Ik denk, vijftien jaar geleden, wat dat daar nog van klanten van overblijft. Als ik denk aan Ford, aan Renault, aan Caterpillar, Opel. Dus die lageloonlanden, waar dat er nog veel manuele arbeid is, is voor ons ook een heel aantrekkelijke. Maar natuurlijk, we kunnen het model van vandaag niet repliceren om te zeggen, we gaan in elk land een kantoor gaan openen met lokale supportfuncties, dus rekenen we eigenlijk op EEN om ons te helpen. En dat is ook de reden dat wij het Peers4Growth-event en het netwerk ook toetreden, om ons te laten ondersteunen en ook goedgezinde, goedgepassioneerde mensen te hebben, die ons challengen op ons verhaal.

Interviewer: En misschien een beetje concreter, op welke manier heeft Peers4Growth jullie geholpen?

An-Sofie Van Parys: Een zeer goede vraag. Dus enerzijds zijn dat heel gepassioneerde groeibedrijven en het is cross-sectoraal. En soms denken wij misschien, of als we naar concurrenten kijken van, we gaan het model gewoon copy-pasten om export te doen. Maar als je dan in uw groep zit en je gaat dan eigenlijk je stellingen gaan voorleggen, komen daar soms ook wel heel interessante ideeën uit, waar dat mensen zeggen, wij hebben dat eigenlijk ook al geprobeerd, maar eigenlijk was dat niet zo geslaagd. Zou je het niet op een andere manier doen. Je hebt enerzijds eigenlijk de mensen die deelnemen, maar wat dat ik ook heel leerrijk vond, je hebt ook de adviseurs en de mentors, die echt wel enerzijds uw strategie mee gaan challengen, uw exportstrategie, maar ook gaan helpen met de implementatie. Dat was dan ook reden dat we naar Duitsland zijn getrokken, met de Peers4Growth, om echt te proeven van die Duitse markt, wat voor productie en voor ons product natuurlijk een heel interessante markt is.

Interviewer: Ervaarden jullie jullie deelname aan Peers4Growth als positief?

An-Sofie Van Parys: Absoluut. Enerzijds is het Peers4Growth, is het lerend netwerk, waar dat je heel veel kan bijleren van elkander. Maar anderzijds heeft het ook echt een hele praktische toets. Dus we hebben de tweede, of was het nu de derde dag, zijn we effectief eropuit getrokken. Hebben we met heel wat Duitse actoren kunnen spreken en ging EEN echt heel gericht op zoek naar actoren, die interessant voor ons konden zijn. Dus we hebben daar heel interessante connecties kunnen maken en bijvoorbeeld voor ons zijn we zelfs in contact gekomen met Ford in Duitsland, dankzij EEN. Dus wij

hebben daar een meeting gehad met een vijftal mensen in Cologne en we waren vergezeld met de mensen van EEN, wat dat uiteraard een hele mooie stap was voor hen.

Interviewer: Ah, jullie gaan dan echt mee.

Hajar Zamouri: Ja.

An-Sofie Van Parys: Ja.

Hajar Zamouri: Op deze maatgemaakte programma's gaan wij wel begeleiden tot aan de potentiële zakenpartner toe.

An-Sofie Van Parys: En dat geeft ook weer wat meer leverage. Dat was ook door EEN, een Duitse actor van jullie-

Hajar Zamouri: Partner.

An-Sofie Van Parys: Of een partner van jullie.

Hajar Zamouri: Een Duitse partner van Zenith. Klopt.

An-Sofie Van Parys: Klopt. Die die meeting voor ons heeft georganiseerd. Dus op die manier heb je eigenlijk een extensie van uw eigen saleskanaal om internationaal te groeien, dus.

Interviewer: Inderdaad. Klinkt inderdaad geweldig voor een scale-up. Hoe gaat het nu verder? Dus er zijn duidelijk interessante connecties gemaakt. Wat zijn de toekomstplannen eigenlijk?

An-Sofie Van Parys: Veel meer op het internationale inzetten. Nu heel concreet hebben we onder andere, door samenwerking met EEN en met FIT, een partner in Duitsland, die vier licenties al verkocht heeft op de Duitse markt.

Hajar Zamouri: Mooi.

An-Sofie Van Parys: Dus dat is een eerste mooie stap. En we krijgen ook meer en meer tractie in andere landen zoals Polen, Italië, Spanje. Natuurlijk, onze hoofdfocus blijft wel UK, omdat we niet de middelen hebben om te zeggen, we gaan-

Interviewer: In één keer heel de wereld-

An-Sofie Van Parys: Met zoveel partners, en- natuurlijk uw supportmodel moet wel gaan volgen, maar stap per stap. En we hebben ook op regelmatige basis sparringgesprekken nog met-

Peers4Growth of met EEN. Ik denk dat over twee of drie weken jullie zelfs nog eens langskomen?

Hajar Zamouri: Ja.

An-Sofie Van Parys: Om te kijken waar dat we staan, waar dat we nog op vastlopen. Of waar dat we nog meer eventueel support kunnen gebruiken.

Hajar Zamouri: En blijkbaar zijn er nog nieuwe markten, die jullie willen aanboren, dus-

An-Sofie Van Parys: Ja, absoluut. Automotive is om zich niet zo echt een groeimarkt, ook heel hevig aan conjunctuur, dus vandaar dat we kijken naar andere markten zoals farma of biotech. Alles eigenlijk waar dat processen aan te pas komen, waar dat menselijk handelen aan te pas komen. Kan zelfs in je

eigen keuken zijn, waarbij dat je eigenlijk recepten zou willen digitaliseren, bij wijze van spreken en alles zou willen projecteren.

Interviewer: Maar zijn jullie dat van plan om te doen, of-

An-Sofie Van Parys: Het is een idee. Waarom niet?

Interviewer: Het is een idee.

An-Sofie Van Parys: Ik weet niet of u thuis een keukenprins bent, maar misschien dat uw partner daar wel interesse voor zou hebben om dat voor jou te kopen?

Interviewer: Awel, ik ben geen keukenprins, maar ik zou misschien wel een keukenprins kunnen worden op die manier.

An-Sofie Van Parys: Wie weet.

Interviewer: An-Sofie, als ik hoor wat dat Ansomat produceert en wat de doelen zijn van Ansomat, dan kan ik mij wel inbeelden dat dat ook een gigantische impact heeft op de duurzaamheid van fabrikanten, aangezien digitalisering- Ik zie dat toch wel hand in hand gaan met duurzaamheid. Is dat zo? Of wat is jullie blik daarop?

An-Sofie Van Parys: Absoluut. Dus wij beogen eigenlijk dat fabrieken volledig paperless worden. De dag van vandaag moet je je voorstellen, een operator die staat aan zijn werkpost en afhankelijk van de configuratie, moet hij een bepaalde manual nemen en die beginnen lezen, wat dat hij moet doen. Daar komt uiteraard heel wat papier bij kijken. En wij proberen dat volledig te digitaliseren. Dat is één aspect. Een ander aspect, wij supporteren ook heel veel automotiveklanten met hun elektrificatieprojecten. Dus wij hebben ondersteuning van digitale werkinstructies voor het maken van batterijen, maar zelfs ook voor de laatste technologie, wat meer op waterstof gebaseerd is. Dus absoluut.

Interviewer: Superboeiend. En ik denk dat dat ook perfect samengaat met de doelen van EEN?

Hajar Zamouri: Ja. Wij zijn ook heel blij dat An-Sofie zich heel sterk houdt in deze redelijk mannelijke wereld.

Interviewer: Ook. Absoluut.

Hajar Zamouri: Dus wij zijn daar-

Interviewer: Niet onbelangrijk.

Hajar Zamouri: Zeker niet onbelangrijk. Dat is voor ons heel belangrijk en wij proberen haar zoveel mogelijk te steunen, zodat zij alles kan doen op haar-

Interviewer: Dat ze alles kan bereiken.

An-Sofie Van Parys: Maar de support van EEN is zeker een mooie boost. Voor Ansomat en ook voor girlpower, om het zo te stellen.

Interviewer: Perfect. En met deze superpositieve noot, zijn we aan het einde gekomen van deze aflevering. Ik wil jullie hartelijk bedanken voor jullie deelname. En aan de luisteraar, vond u deze aflevering interessant? Vergeet dan zeker niet om je te abonneren om de volgende afleveringen niet te missen.