

# ZONDER STURING ZIJN VEEL START-UPS GEDOEMD TE MISLUKKEN



Symbolisch poseren de huidige partners in Management Team 4 Start Ups in een fort dat staat voor de vaak geïsoleerde startpositie van start-ups. V.l.n.r. Alexander Beenen (marketing) - Joop Schaffels (communicatie/PR) - Ronald Smulders (finance/business consultancy) - Willard van der Heijden (sales/verkooptraining).

## VAN IDEE NAAR FUNDING, INCUBATIE EN MARKTINTRO.

**STARTUPS ONTSTAAN IN DE HOOFDEN VAN UITVINDERS, VAAK TECHNEUTEN MET EEN FOCUS OP EEN PRODUCT OF PROCES. VIA PROGRAMMA'S ALS HET SUCCESVOLLE STARTUPBOOTCAMP KOMEN KANSRIJKE STARTUPS 'BOVENDRIJVEN' EN MET DE ERKENNING ALS GOED KANSRIJK IDEE GAAN ZE VERVOLGENS AAN DE SLAG. DOORGAANS ZIJN DEZE STARTUPS PUUR EN ALLEEN BEZIG MET HET UITWERKEN EN PERFECTIONEREN VAN HUN PRODUCT OF IDEE. AANDACHT VOOR DE MARKT EN OMGEVING HEEFT ZEKER GEEN PRIORITEIT. PROBLEMEN 'POPPEN' INEENS, COMPLEET OUT-OF-THE-BLEU, OP. VEEL KANSRIJKE IDEEËN EINDIGEN ZELFS MET EEN FAILLISSEMENT EN ALLE NARE GEVOLGEN VAN DIEN.**

hierdoor vooral de focus te kunnen leggen waar die hoort: bij het product/idee. Afhankelijk van de behoeften zetten we de bijhorende disciplines in. Voor een uurtarief dat past bij een start-up helpen we hen op deze manier en spreken een prestatie-verplichting af, waarbij het succes in de toekomst uiteindelijk zorgt voor een normale beloning van onze inzet. Op dit moment zijn we met ons team bezig om de start-up Spincontrol Gearing BV te helpen met hun communicatie, marketing, sales en ook met de financiële begeleiding. Niet alleen adviezen maar ook daadwerkelijk het uitvoeren van acties. Zo ben ik zelf verantwoordelijk voor de sales activiteiten van Spincontrol en plan en bezoek de potentiële klanten van dit bedrijf." Sinds eind mei is Management Team 4 Start Ups actief voor Spincontrol (lees verder in deze uitgave van Goeie Zaken een interview met Spincontrol).

### SALES 2.0

"Met de toenemende transparantie door o.a. Internet en Social Media wordt klantwaardering steeds belangrijker voor een nieuwe en vooral duurzame relatie met klanten. Het salestraject is hierdoor ingrijpend gewijzigd. Ik help start-ups met sales vooral door het spanningsveld op te zoeken tussen toegevoegde waarde en de behoeften van de klant. Behoeften en drijfveren van klanten worden voor het ontwikkelen van strategie en het optimaliseren van werkkuitvoering altijd als vertrekpunt genomen. Op deze manier help ik ondernemers en start-ups om op een andere manier naar organisatievraagstukken te kijken. Effectiviteit gaat hierbij altijd vóór efficiency. Hoewel ze in beginsel (lees: vaardigheden en proces) volstrekt andere uitgangspunten hebben, blijken ze naadloos op elkaar aan te sluiten."

### MANAGEMENT TEAM 4 START UPS

Juist voor de weg van start-up naar business is het noodzaak om de aanvliegroute optimaal in kaart te krijgen, de markt goed te verkennen en het business model duidelijk te hebben. Management Team 4 Start Ups is de werktitel voor een collectief van

zelfstandig professionals die de sporen in hun vak ruimschoots verdiend en bewezen hebben. Een samenwerkingsverband van professionals uit diverse vakgebieden waaronder: communicatie/PR, marketing, sales, finance, HRM, supply chain management en product development. Joop Schaffels van Management Team 4 Start Ups: "Voor de buitenwereld vertonen start-ups vaak autistisch trekjes. Het is juist de kunst om als start-up 'innovatie' te ademen en de schil direct om de start-up heen aan te steken met het enthousiasme dat ten grondslag ligt aan de hele expeditie. Onbekend maakt immers onbemind. Start-ups moeten veel sneller naar de markt, veel sneller pilots draaien met klanten om bij te schaven en te optimaliseren. Als je dit goed doet kun je je product of dienst optimaal aanpassen en je verdienmodel ontwikkelen c.q. bijstellen. Juist om dit proces te begeleiden en ook daadwerkelijk uit te voeren behoort tot de primaire activiteiten van ons MT concept. Voor Spincontrol zijn we na 1 maand zover dat de eerste gesprekken met klanten en partners inmiddels lopen." Alexander Beenen en Joop Schaffels hebben samen o.a. de marketing communicatie opgezet voor een succesvolle start-up op de High Tech Campus in NL: Segula Technologies Nederland BV. Segula is gestart in Nederland in maart 2010, inmiddels is het bedrijf uitgegroeid tot een succesvolle organisatie met 60 medewerkers gevestigd op High Tech Campus in Eindhoven en met een vestiging in Hengelo. Verder in deze uitgave van Goeie Zaken leest u een artikel over Segula.

### AANBOD MANAGEMENT TEAM 4 START UPS

Voor Start-ups zijn we in eerste instantie sparring-partner om op basis van gesprekken te komen tot een analyse van de markt en de mogelijkheden. Op basis hiervan komen we met een plan van aanpak en een voorstel voor de inzet van disciplines c.q. specialisten. Hiervoor worden geen kosten in rekening gebracht. Voor een afspraak kun je contact opnemen met Joop Schaffels (joop@schaffels.nl of 06-53676370) of bezoek het LinkedIn profiel van één van de bovengenoemde professionals.