

EMAgazine

Augustus 2021

Van student naar succesvolle student-ondernemer

***“Wij steunen graag deze
ondernemende generatie,
ook zij inspireren ons!”***

Reginald Nobels - Associate Director EMASphere

Dankzij Gentrepreneur, een initiatief van Universiteit Gent, Arteveldehogeschool, HOGENT en Stad Gent, krijgen student-ondernemers de kans om uit te groeien tot succesvolle entrepreneurs. EMASphere is partner van The Company by Gentrepreneur, die een exclusief aanbod biedt om risicoloos te ondernemen.

EMA
SPHERE

Van goeie kameraden naar business partners

“Het is niet alleen data dat belangrijk is, maar ook de verwerking ervan en bijgevolg de conclusies.”

Van een student-onderneming naar een startup ... Ruben Van den Branden en Maarten Heremans, founders van Ecostare, maken dit waar. Ruben is 23 jaar, en al van jongs af aan gebeten door retail. Zijn partner Maarten is 22 jaar, en ook hij is een geboren ondernemer.

Deze twee ondernemers maken deel uit van **The Company by Gentpreneur**. Als partner van The Company, zit **EMAsphere** in de jury waar deze jonge ondernemers via een veelbelovende pitch toegang kunnen krijgen tot het aanbod van The Company. Zij bieden student-ondernemers een starterspakket met een btw-nummer, bankrekening en verzekeringen om ze zelfstandig van start te laten gaan mits een waardevol idee en boordevol goesting, legt coach Pieter Michiels uit. Pieter focust zich op het

digitaliseren en stroomlijnen van processen binnen The Company.

Op deze manier kregen Maarten en Ruben de kans om risicoloos te ondernemen. Dit was de start van hun succesvolle onderneming Ecostare, begin 2020.

OPRICHTING

De journey van Maarten en Ruben begon met de verkoop van ecologische badkamer producten voor hotels. Al snel merkten ze dat er veel meer opportuniteiten waren dan dit. Zo shifte de betekenis van Ecostare: ecologisch sterk staand naar economisch sterk staand. De twee jonge ondernemers focussen nu puur op verkoop op marktplaatsen. Wat begon met een ecologische tandenborstel is nu gegroeid tot een gamma van meer dan 270 producten.

Dit is goed voor een afzet van 36 000 verkochte artikelen op veertien maand tijd. Daarnaast behoort Ecostare al tot de 20% best presterende bedrijven op **Bol.com**.

UPSCALING

“Wanneer startups omzet beginnen te draaien en parameters moeten opgevolgd worden, dan worden duidelijke inzichten in financiële en operationele gegevens van groot belang”, legt coach Pieter uit. “Op dat moment is het dus de taak van de coaches om de ondernemers door te verwijzen naar tools zoals EMAsphere die nodig zijn bij verdere groei.”

“Je kan veel makkelijker een trend zien in een overzichtelijke grafiek dan uit een bestand van tweeduizend cijfertjes.”



Ruben en Maarten, oprichters Ecostare

Stap voor stap: efficiënter en innovatiever

“Bij EMASphere zien we graag jonge ondernemers groeien. Ons partnership met Gentrepreneur speelt daar perfect op in.”

Bart Baute, Regional Manager EMASphere

“Op korte termijn willen we business continuity creëren, een grote cashflow genereren en winst maximaliseren.”

“Op langere termijn zouden we het bedrijf splitsen om elk ons eigen pad op gaan.” legt Maarten uit. “De markt biedt heel wat uitbreidingsmogelijkheden, maar we willen rustig stap voor stap blijven groeien.” Groot of klein, de cashflow van een organisatie is essentieel voor haar voortdurende financiële gezondheid. Door te werken met een mix van gedetailleerde statistieken en KPI's is het mogelijk de cashflow in relatie tot de verwachte winst en passiva in kaart te brengen. Voor investeringen is het belangrijk te weten hoe de cashflow in de nabije toekomst zal zijn.

Ook wanneer we externe investeerders zullen aantrekken op lange termijn, zullen we duidelijke cashflow statements ter beschikking moeten hebben. Hier komt het belang van financiële overzichten voor investeerders in het spel. Dit geldt ook voor kredietverstrekkers en banken die overwegen geld te lenen aan een onderneming.



‘Meer’ of ‘minder’ is niet genoeg, we moeten in de toekomst exact weten hoe onze producten performen.

“In het algemeen zijn onze doorslaggevende KPI's niet altijd makkelijk op te volgen. Daarbij hebben we het bijvoorbeeld over stockrotatie, bij sommige producten is de doorloop van de rotatiesnelheid seizoensgebonden. Momenteel zijn we vaak niet op de hoogte van bepaalde fiscale kosten zoals btw, vennootschapsbelastingen ... dan sta je op het einde van het jaar voor een grote verrassing. Dus om te kunnen groeien hebben we wel veel meer zicht nodig op financiële cijfers.”

Snel reageren op uitdagingen en tegelijkertijd de communicatie over de hele lijn verbeteren. Als iedereen de opkomende trends begrijpt en belangrijke financiële stats kan delen, wordt Ecostare efficiënter, innovatiever en beschermd tegen mogelijke fouten of onverwachte situaties

Eens we vijfduizend artikels zullen verkopen hebben we een tool nodig die ons in een enkele klikken duidelijk inzicht kan geven in KPI's per product en per regio, van de afgelopen maand. Naarmate we schalen is het nog belangrijker om financieel en operationeel visuele ondersteuning te hebben en ook met historische vergelijkingen te werken.



Jonge ondernemers, The Company