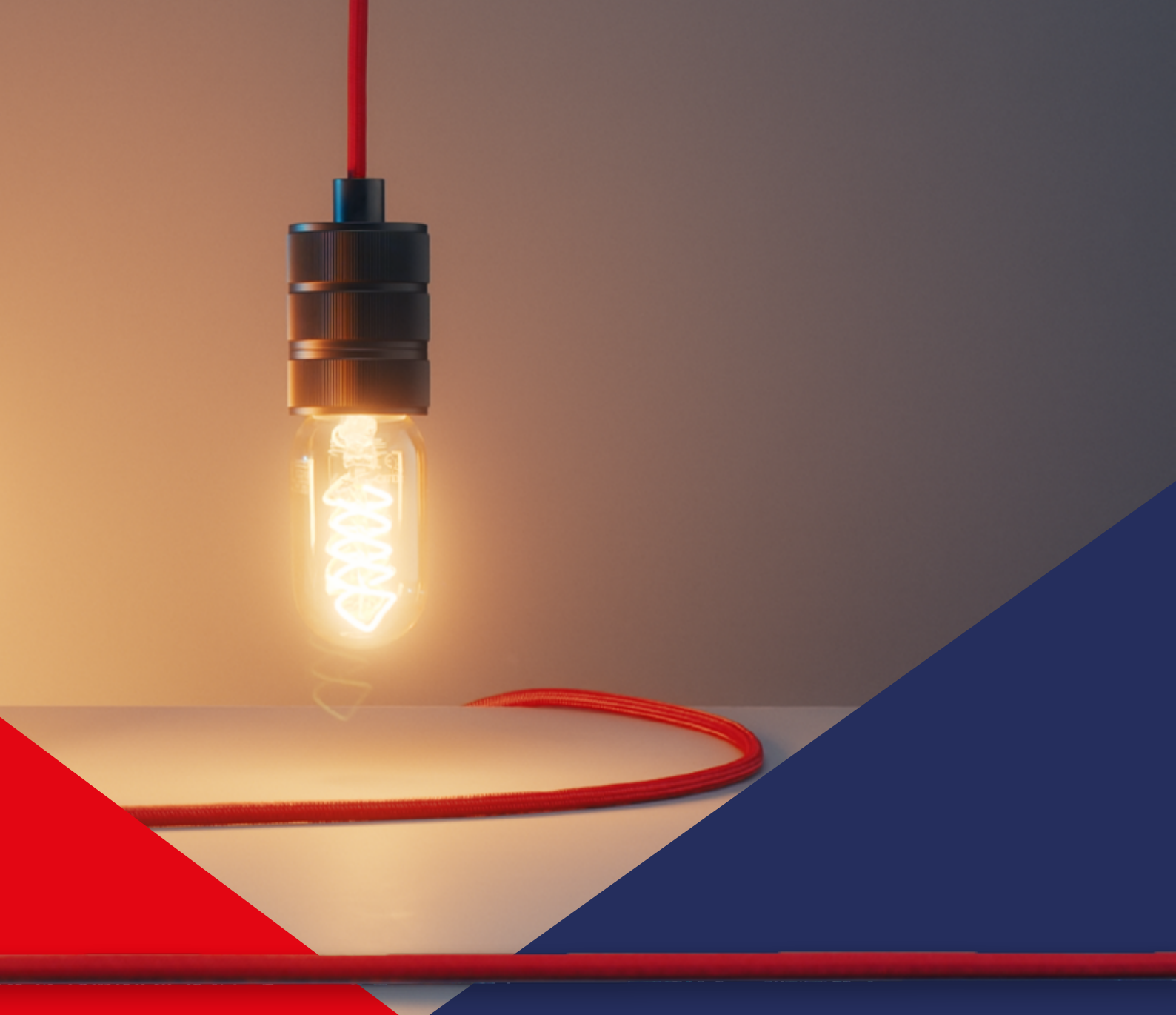




WHITEPAPER

NEXT LEVEL VENTURE BUILDING

NIEUW FRAMEWORK BIEDT
METHODISCHE BASIS VOOR VENTURE BUILDING



Inhoudsopgave

Een nieuwe basis voor venture building	3
Waarom een standaard framework waardevol is	4
Waar het Venture Building Framework aan moest voldoen	5
De totstandkoming van het Venture Building Framework in 4 stappen	6
1. Venture building bekijken vanuit integraal perspectief	6
2. Op zoek naar de bouwstenen van venture building	7
3. Met de bouwstenen een geordend framework bouwen	9
4. Het Levensfasemodel: de juiste ontwikkeling op het juiste moment	12
Go! Het Venture Building Framework in de praktijk	13
Begrippenlijst	18

Voorwoord

Een nieuwe basis voor venture building

In Nederland zijn er – alleen al in de publieke sector – vele duizenden professionals actief in start-upbegeleiding. Daar komen alle commerciële initiatieven nog bij. Kortom: heel veel mensen dragen bij aan het succesvoller maken van start-ups, een duidelijke standaard structuur om dat samen aan te pakken is er alleen nog niet.

Bij de Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) vonden we dat dat anders kon. En moest. Daarom ontwikkelden we een framework: het Venture Building Framework. Op basis van onze eigen jarenlange ervaring met ondernemersbegeleiding, aangevuld met desk-research en expertinterviews in het ecosysteem.

In dit whitepaper beschrijven we de stappen die we hebben gezet in de ontwikkeling van het Venture Building Framework, het theoretisch kader en we schetsen een beeld van de potentiële toepassing van het model.

Langs deze weg willen we graag iedereen bedanken die – op wat voor manier dan ook – bijdroeg aan de totstandkoming van het Venture Building Framework. We zetten de samenwerking graag voort, door in gezamenlijkheid vorm te geven aan de concrete inhoud van het Venture Building Framework (werkwijzen, programma's en tools) kunnen we start-ups en scale-ups beter en sneller succesvol maken.

Een nieuwe basis voor samenhangende, integrale venture building is gelegd!

Pepijn Herman,
Manager Product Development BOM



Inleiding

Waarom een standaard framework waardevol is

De provincie Brabant kent een sterke ondernemingscultuur. Vooral in de wereld van technologische innovatie is Brabant een belangrijke speler in Nederland. Uit de eerste editie van het Start-up Development Report (2021)¹ blijkt dat Nederlandse start-ups achterblijven bij hun gelijken elders in de wereld. Niet wat betreft de absolute aantallen start-ups, maar in de hoeveelheid start-ups dat succesvol doorgroeit naar scale-up.

Een mogelijke verklaring? Het netwerk van partijen dat zich bezighoudt met bedrijfsontwikkeling, start-upbegeleiding en venture building is groot en divers. Iedere professional hanteert een eigen aanpak om bedrijven te begeleiden. Kennis, structuur en methodiek is versnipperd. En veel start-upbegeleidingsmethodieken concentreren zich op één specifiek element om te ontwikkelen, in plaats van een integrale visie op de startende of groeiende onderneming. Door deze optelsom is de collectieve leercurve minder steil dan 'ie zou kunnen zijn. Een uniforme methodiek zou de steilheid van deze leercurve kunnen vergroten.

Voordelen van een uniforme werkwijze

Als start-up en scale-up ondersteuners – in de breedste zin van het woord – eenzelfde structuur en aanpak aanhouden, is het mogelijk om gezamenlijk grote stappen zetten. Op diverse niveaus:

1. **Ondernemers** komen sneller tot succes
2. **Ondernemingen** kennen een hoger ontwikkelresultaat
3. In het gehele **ecosysteem** wordt eenduidiger en effectiever gewerkt op basis van datagedreven inzichten

De BOM neemt het voortouw

De Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) ondersteunt sinds 1983 ambitieuze (startende) ondernemers bij het realiseren van hun groeiplannen. Van start-up naar scale-up. Dankzij onze inhoudelijke kennis en kunde, ruime ervaring en onze kerncompetenties - ontwikkelen, investeren en internationaliseren – spelen we ondertussen een belangrijke voortrekkersrol in de dynamische wereld van start-upbegeleiding en venture building.

Bij de BOM signaleren we de behoefte aan meer structuur en uniformiteit binnen het ecosysteem. Dit was de aanleiding om een framework voor venture building te ontwikkelen. De venture building-aanpak is erop gericht om start-ups consistentier te laten doorgroeien. Zodat méér start-ups succesvol de groeistap naar scale-up maken. Allereerst uiteraard in Brabant maar het framework heeft de potentie om ook landelijk en internationaal van waarde te zijn bij venture building.

¹ Bron: 'Start-up Development Report 2021', door BOM, Gritd, Braventure.

Waar het Venture Building Framework aan moest voldoen

Vanuit de jarenlange ervaring binnen de BOM en de reeds in gebruik zijnde venture building methodes, is er eerst gekeken waar rekening mee gehouden moet worden. Het vooraf geformuleerd programma van eisen geeft kaders aan het nieuw te ontwikkelen Venture Building Framework.

Het framework moet:

- ▶ Een integraal model zijn, waarin alle belangrijke aspecten van venture building logisch en navolgbaar zijn geordend.
- ▶ Vertaalbaar zijn naar praktische toepassing in het ecosysteem van venture building, zowel door start-ups zelf als door start-upbegeleiders en investeerders.
- ▶ Het mogelijk maken om de performance en vooruitgang van een venture te meten.
- ▶ Bestaande modellen omvatten én overstijgen, waaronder minimaal het Business Model Canvas en het Levensfasemodel.
- ▶ Een waardevol kader bieden voor alle bestaande programma's van de BOM en haar partners.
- ▶ Toepasbaar zijn in alle levensfasen van een onderneming.
- ▶ Bijdragen aan de ontwikkeling van een gezamenlijke taal in het netwerk van venture-ondersteunende partijen.

Deze eisen zijn bedoeld om de acceptatie, de toepasbaarheid en de kwaliteit van het Venture Building Framework te borgen.

De totstandkoming van het Venture Building Framework in 4 stappen

1. Venture building bekijken vanuit integraal perspectief

In deze whitepaper hanteren we de volgende definitie van venture building:

Venture Building is een methodische wijze voor de ontwikkeling van potentieel succesvolle businessideeën tot volwassen, opgeschaalde en impactvolle bedrijven.

Veel bedrijfsontwikkelingsmodellen focussen ófwel op de 'harde kant' van bedrijfsvoering, dus de markt, cijfers, product-marktcombinaties, prestaties en financiën. Óf op de 'zachte kant' van organisatieontwikkeling, met zaken als de missie, visie, teamsamenstelling en toekomstplannen. Een beknopt doch allesomvattend model dat de harde en zachte kant combineert, bestond eigenlijk niet. En dat terwijl alles in een onderneming met elkaar samenhangt en elkaar beïnvloedt.

Dat was meteen het uitgangspunt van de BOM, in de ontwikkeling van het Venture Building Framework. Als je alle verschillende elementen van een organisatie en organisatieontwikkeling eenmaal kent, inclusief hoe deze zich tot elkaar verhouden, heb je iets waardevols in handen. Een model dat steeds weer helpt om situaties te doorzien, nieuwe kennis te begrijpen en succes in de toekomst te bevorderen.

Met dat idee in het achterhoofd, nam de BOM ventures en venture building onder de loop vanuit integraal perspectief. En gebruikte daarbij drie modellen die hierbij vernieuwend zijn of die momenteel al een grote rol spelen in de wereld van venture building:

- ▶ Het Business Model Canvas²
- ▶ Het Levensfasemodel van Gritd³
- ▶ Coherence model van Coherence Concepts⁴

De kennis uit en ervaring met deze modellen vormde een leidraad in de vorming van het Venture Building Framework.

² Bron: het Business Model Canvas komt uit 'Business model generatie (een handboek voor visionairs, game changers en uitdagers)' van Alexander Osterwalder en Yves Pigneur (2009)

³ Bron: van Gritd (2021), gebaseerd op Customer development zoals beschreven in 'The Start-up Owner's Manual: The Step-by-step Guide for Building a Great Company?' van Steve Blank en Bob Dorf (2012).

⁴ Het Model van House of Coherence (H van Kampen) biedt een ordening die zachte en harde, abstracte en concrete aspecten van mens en organisaties coherent aan elkaar verbindt.

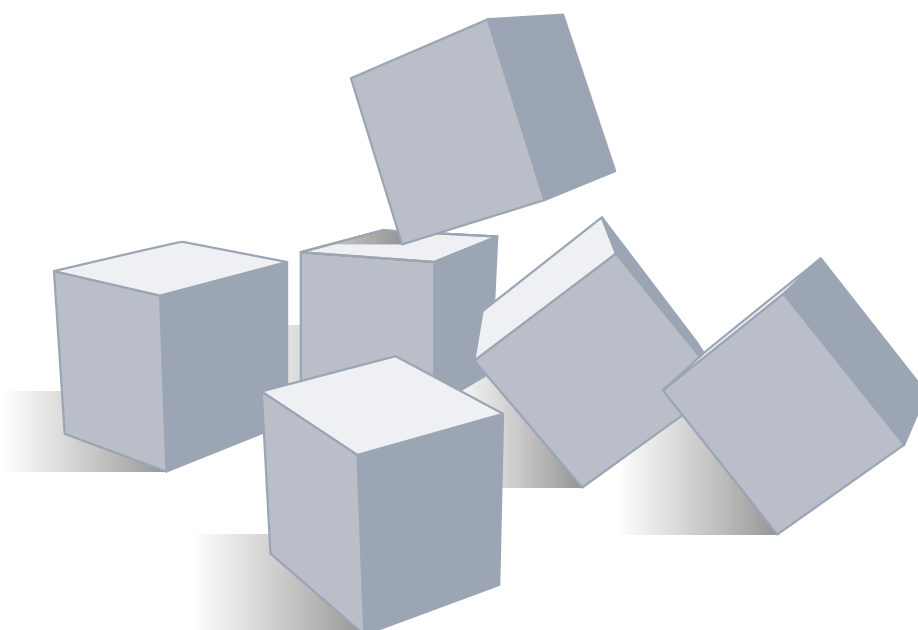
2. Op zoek naar de bouwstenen van venture building

Op basis van bronnenonderzoek en gesprekken met experts, zowel binnen als buiten de BOM, is het afgelopen jaar een enorme schat aan informatie verzameld als input voor de ontwikkeling van een integraal model. Hierdoor konden antwoorden geformuleerd worden op de volgende vragen:

- ▶ Uit welke elementen bestaat een venture?
- ▶ Welke belangrijke stappen (moeten) worden gezet tijdens een venture building-traject?
- ▶ Zijn de sleutelementen van ventures en venture building logisch te labelen, thematiseren en bundelen, om ze zo terug te brengen naar enkele basisbouwblokken?
- ▶ Zijn deze bouwblokken vervolgens in een logische samenhang te brengen, in een framework voor venture building?
- ▶ Hoe verhoudt het Venture Building Framework zich tot de levensfasen van een venture?

De BOM maakte een analyse van de cruciale onderdelen van een venture en een longlist van aspecten die een leidende rol spelen bij venture building. Deze longlist is vervolgens gecategoriseerd in thema's en teruggebracht tot een zestal basiselementen van venture building: we noemen ze de **bouwblokken** van het Venture Building Framework. De basis voor een structuur voor venture building. Ofwel, voor het **allereerste volledige model** voor venture building: het Venture Building Framework.

- ▶ Mission
- ▶ Team
- ▶ Plan
- ▶ Businessmodel
- ▶ Market
- ▶ Foundation



De **bouwblokken** in een notendop

MISSION

Mission is het bouwblok waarin de missie en visie van de venture zich vormen. Hoe kijkt de venture naar de ontwikkelingen in de omgeving, welke positie in de markt ziet de venture voor zich en welke impact wil ze in die omgeving creëren?

TEAM

Het bouwblok **Team** omvat alle aspecten die een team tot een succesvol team maken. Gezamenlijke richting en ambitie, samenwerking, teamrollen en teamvaardigheden spelen hierin een belangrijke rol.

PLAN

In het bouwblok **Plan** worden strategische plannen in de breedste zin bij elkaar gebracht. Denk aan de plannen voor de teamsamenstelling en de marktbenadering, maar ook het financieel plan (financieringsstrategie) en het productontwikkelingsplan.

BUSINESSMODEL

In het bouwblok **Businessmodel** staat het Business Model Canvas centraal en alle elementen daarin: partners, resources, activiteiten, product of dienst, waardepropositie, kanalen, relaties en verdienmodel.

MARKET

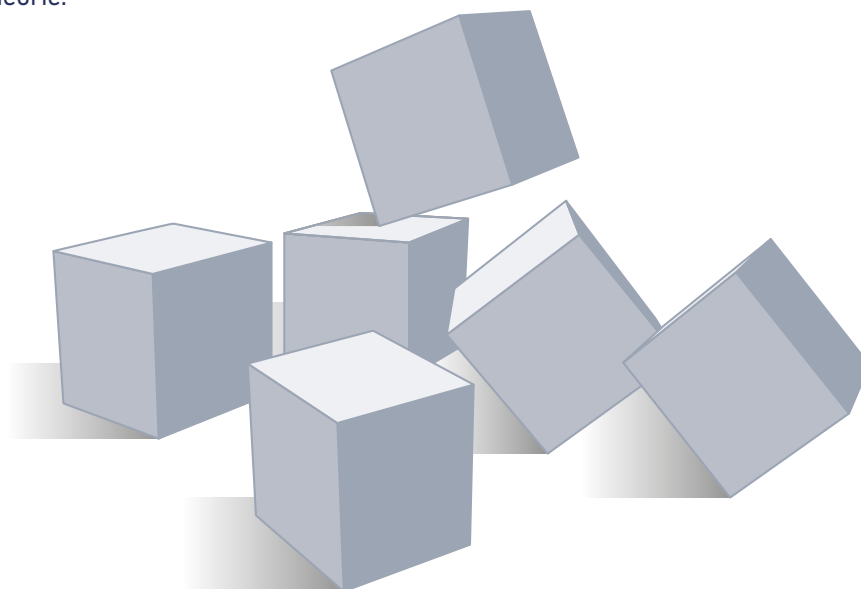
Market is het bouwblok waarin de markt in kaart wordt gebracht. De (beoogde) markt wordt gedefinieerd en de trends en ontwikkelingen in die markt in beeld gebracht. Er wordt gekeken naar marktomvang en mogelijkheden in de markt.

FOUNDATION

In het bouwblok **Foundation** spelen financiële middelen een belangrijke rol, maar in dit bouwblok gaat het over meer dan geld alleen. Hoe is het eigendom en de juridische structuur geregeld? Ook zaken als assets en intellectueel eigendom vallen hier onder.

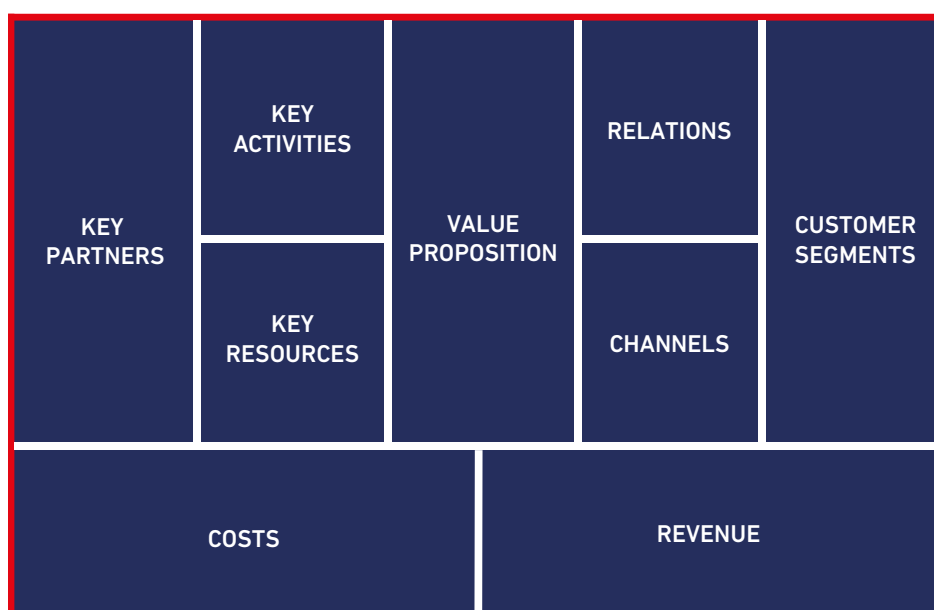
3. Met de bouwstenen een geordend framework bouwen

Om van een stel ongeordende blokken een gestructureerd model te bouwen, dook het team van de BOM opnieuw in de theorie.



Het Business Model Canvas als hart

Het in het ecosysteem populaire en veelgebruikte Business Model Canvas vormt het hart van het nieuwe framework. Voor de meeste potentiële gebruikers van het Venture Building Framework spreekt het tot de verbeelding. Het is – en blijft – een waardevol model voor het creëren of in kaart brengen van een businessmodel, maar het omvat niet alle kansen van organisatie- en bedrijfskundige ontwikkeling. In het Venture Building Framework wordt het Business Model Canvas als één bouwblok beschouwd, dat wordt aangevuld met nog vijf andere essentiële bouwblokken.

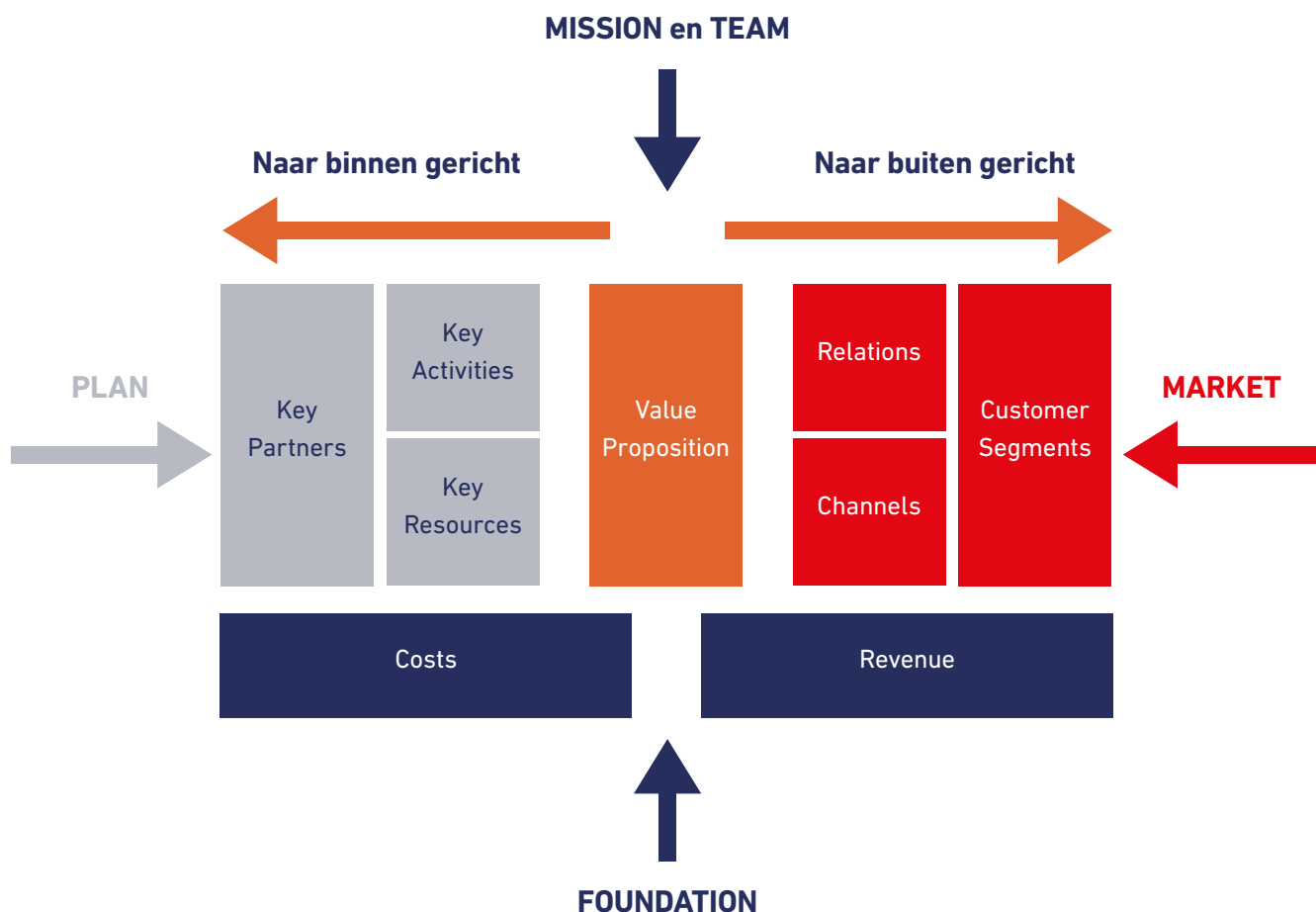


Van het Business Model Canvas naar een Venture Building Framework

Het Business Model Canvas geeft op een logische, intuïtieve manier structuur aan een businessmodel. Maar de indeling van het Business Model Canvas biedt ook handvaten voor de aanvulling en opbouw van het nieuwe Venture Building Framework, met onze bouwblokken.

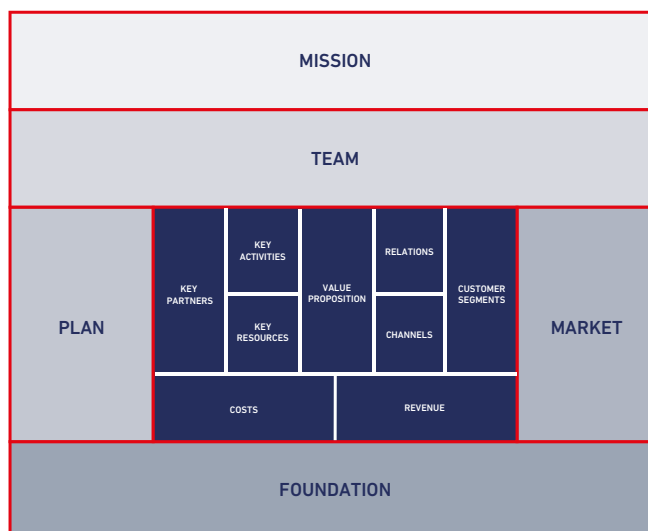
- ▶ De waardepropositie (Value Proposition) neemt een centrale plek in het Business model Canvas in.
- ▶ De linkerkant van het model staat voor de meer naar binnen gerichte aandachtspunten, zoals partners, resources en activiteiten. Dit geeft een logische aansluiting voor de bouwsteen PLAN.
- ▶ De rechterkant van het model geeft een logische aansluiting voor de bouwsteen MARKET.
Ofwel: de elementen die de propositie richting de klant brengen. Relaties, kanalen en klant(segment)en; de meer naar buiten gerichte aspecten van het businessmodel.
- ▶ Onder deze aspecten ligt de financiële dynamiek van het businessmodel in termen van kosten en opbrengsten. Dit biedt een logische aansluiting voor de bouwsteen: FOUNDATION.

Boven het businessmodel datgene dat – intuïtief en logischerwijs – het businessmodel bedenkt en de juiste richting op stuurt: het TEAM. Succesvolle ventures opereren met een duidelijke missie en visie, dus het bouwblok MISSION voert het model aan.



De structuur van het business model canvas aangevuld met de bouwblokken resulteert in het volledige Venture Building Framework.

- ▶ De Missie geeft richting aan het geheel.
- ▶ Het team stuurt het geheel aan en voert uit.
- ▶ Links van het businessmodel maakt het team de plannen, rechts krijgen de plannen invulling in de markt.
- ▶ Onder vormt zich het fundament van de venture.

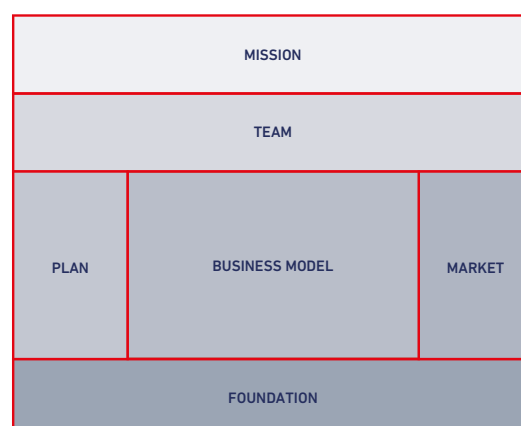
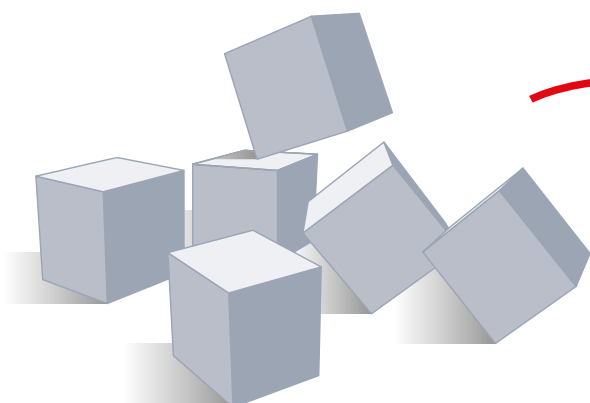


Een logisch framework biedt niet alleen overzicht, maar geeft ook aanknopingspunten en houvast voor het formuleren van een visie op een succesvolle venture.

Wij geloven in het succes van ventures met...



Met behulp van deze ordening heeft het Venture Building Framework zijn vorm gekregen:
Structured Venture building



4. Het Levensfasemodel: de juiste ontwikkeling op het juiste moment

Het venture building Framework is een ordenend model maar geen volg-ordenend model.

Om ook het element tijd toe te voegen aan het Venture Building Framework, verhouden de bouwblokken zich tot de vier levensfasen zoals Blank en Dorf die origineel formuleerden in de customer development methodiek. Recent heeft startup ontwikkelaar Gritd deze methodiek verder uitgewerkt resulterend in het Levensfase Model. (zie website [Gritd](#))



Het Levensfase Model in het kort

Volgens het – in venture building veel toegepaste – Levensfase Model gaan ventures door vier levensfasen heen, voordat ze zijn uitgegroeid tot een volwaardig bedrijf. Om consistent en succesvol te groeien, moet een ondernemer en/of ondernemingsbegeleider zich op het juiste moment concentreren op de juiste activiteit in de venture. Vooral in de vroege fase van de onderneming is de ontwikkeling van de venture afhankelijk van gedegen validatie in de beoogde markt.

Om zo snel en efficiënt mogelijk te groeien, is het belangrijk dat mensen en middelen zo effectief mogelijk worden ingezet op het juiste moment.

Gritd heeft binnen elke levensfase drie mijlpalen gedefinieerd die een venture van idee tot gevestigd bedrijf helpen groeien.

De inhoud van het Venture Building Framework evolueert mee met deze milestones. De bouwblokken blijven gelijk maar de inhoud evolueert mee en houdt rekening met de specifieke uitdagingen in de betreffende levensfase.

Bijvoorbeeld: In de eerste levensfase is het businessmodel nog in ontwikkeling en veelal gebaseerd op aannamen. Hier wordt rekening mee gehouden in de producten (tools, programma's) die worden gebaseerd op het Venture Building Framework.

Go! Het Venture Building Framework in de praktijk

De basis van samenhangende, integrale venture building is gelegd!

Het Venture Building Framework is vooralsnog een theoretisch model, gecreëerd door de BOM. Tot stand gekomen op basis van bestaande modellen en in samenspraak met partners en experts in het ecosysteem.

Gedurende het ontwikkelingsproces van het Venture Building Framework kreeg de BOM van diverse stakeholders geregeld de vraag of het model al toepasbaar was in hun specifieke domein. Dat is het nu; in deze whitepaper delen we de basis van het Venture Building Framework met iedereen, in de huidige vorm kan het gebruikt worden als handvat om het gesprek aan te gaan vanuit hetzelfde perspectief. Waar nodig kunnen aanvullende tools en programma's ontwikkeld worden, er kan op een gestructureerde manier data verzameld worden en gezamenlijk geleerd worden van de resultaten van begeleiding.

Het Venture Building Framework is toepasbaar door:

- ▶ Ondernemers
- ▶ Ventures
- ▶ Venture developers
- ▶ Investeerders
- ▶ Incubators en accelerators
- ▶ Entrepreneurship-opleidingen

Hard en zacht

Op basis van de eerste feedback uit het ecosysteem kregen we bij de BOM het vertrouwen dat het Venture Building Framework het ecosysteem van venture building enorm gaat verrijken. Het heeft namelijk toegevoegde waarde voor verschillende soorten (aspirant) ondernemers.

Een voorbeeld: op verschillende Entrepreneurship-opleidingen ligt de focus van bedrijfsontwikkeling lange tijd vooral op het schrijven van een goed businessplan en op het financieringselement, de vrij 'droge' en zakelijk kant van het ondernemen. Dat is uiteraard een essentieel onderdeel van een succesvolle venture. Maar we zien óók dat jonge ondernemers juist erg impact-georiënteerd zijn; zij willen ondernemen omdat ze visie hebben en graag de wereld op een positieve manier veranderen. In het Venture Building Framework neemt Mission een belangrijke plaats in. Voor accelerators en venture-ondersteuners een manier om context te geven en jonge ondernemers te enthousiasmeren. Hiermee wordt een meer gebalanceerde methode van begeleiding geboden.

Andersom heb je ook ondernemers die een goed idee hebben, bijvoorbeeld in de IT of technologie. Zij begrijpen de harde kant, maar vergeten juist de zachte kant: de toekomstvisie en plannen, het team en de aansluiting bij de potentiële klant.

Van theorie naar praktijk

Zoals we eerder in deze whitepaper uiteenzetten: om écht succesvol op te schalen, heb je beide nodig. Hard en zacht. En dat hebben we – voor het eerst! – samen gevangen in één model.

Het Venture Building Framework is een beknopt, maar volledig model geworden om de structuur en processen van een venture integraal en overzichtelijk in kaart te brengen, een gezamenlijke taal te spreken en venture building efficiënt en effectief vorm te geven. Met als ultiem doel: organisaties sneller, consistent en succesvol laten groeien.

Nog een keer in het kort

Het Venture Building Framework:

- ▶ Leidt tot integraal inzicht in ventures;
- ▶ Zorgt voor een gedeeld taalveld in venture building;
- ▶ Omvat en overstijgt de meest essentiële modellen die al worden toegepast in venture building, wat zorgt voor herkenbaarheid in het ecosysteem;
- ▶ Biedt een uniforme werkwijze voor venture building;
- ▶ Creëert mogelijkheden om per bouwblok relevante meetpunten te bepalen en te verzamelen om hiermee de venture objectief en data gedreven te ondersteunen door de verschillende levensfasen heen;
- ▶ Creëert de mogelijkheid voor het ecosysteem om een steile leercurve door te maken;
- ▶ Biedt een kader om meer passend aanbod te ontwikkelen om ventures te begeleiden, zoals tools en programma's op maat om groei mee te versnellen.

Wij hopen dat dit whitepaper inspireert en aanleiding geeft om het framework in de dagelijkse praktijk uit te proberen. Om zo het model op een praktische manier te laden en te finetunen. Maar vooral om in de toekomst samen de succesansen van innovatieve ventures te boosten, omdat we een bredere, meer integrale vorm van start-upbegeleiding gaan bieden.

Stap één naar doorvertaling naar de praktijk

Stap een is een scan om te doorgronden waar een venture staat op de verschillende bouwstenen. En wat is er nodig om consistent en succesvol te groeien? Het Venture Building Framework biedt een concreet en volledig handvat om een 'scan' te maken van een venture en hiermee prioriteiten te bepalen.

Zodra je als venture-ondersteuner weet in welke levensfase een venture zit en hoe de venture scoort op de verschillende bouwstenen uit het Venture Building Framework, kan je de venture passende ondersteuning bieden. Uit eigen aanbod, of uit het aanbod van partners in het ecosysteem.

De rijke toepassingsmogelijkheden maken het Venture Building Framework de basis van een totaalaanpak van venture building. kunnen we binnen het ecosysteem in gezamenlijkheid een enorme professionaliseringsslag maken. Én verwachten wij dat we samen het aantal succesvolle ventures significant kunnen laten toenemen.

Venture Building bij de BOM

Nieuwsgierig over hoe we het Venture Building Framework bij de BOM al toepassen en wil jij meedenken over hoe we het Venture Building Framework verder kunnen laden én toepassen?

Neem contact op met Pepijn Herman, hij vertelt het je graag!

pherman@bom.nl

Ons aanbod vind je op onze website: <https://www.bom.nl/venture-building>

Deze whitepaper is geschreven door de BOM in samenwerking met Coherence Concepts.

Over de BOM

Bij de Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) draait alles om de impact die Brabantse ondernemingen leveren aan een sterke, concurrerende economie, die zorgt voor duurzame werkgelegenheid en oplossingen biedt voor maatschappelijke vraagstukken. Van duurzame voeding, een gezonde toekomst, klimaatneutrale energie tot de ontwikkeling van kansrijke sleuteltechnologieën. Met de juiste inhoudelijke en financiële ondersteuning vanuit de BOM maken startende ondernemers een vliegende start en kunnen zij hun ideeën laten doorgroeien tot scale-ups.

Over Coherence Concepts

Coherence Concepts is een organisatie- en bedrijfskundig ontwikkelburo dat de afgelopen jaren het concept Coherence heeft opgezet waarbinnen een innovatief organisatiekundig model is ontwikkeld. Dit model wordt toegepast bij complexe organisatievraagstukken in diverse sectoren zoals IT, engineering, zorg, onderwijs en dienst-verlening. Coherence Concepts zorgt er met haar dienstverlening voor dat organisaties weer gaan kloppen.

De auteurs:

- ▶ Pepijn Herman, Manager Product Development bij de BOM
- ▶ Herman van Kampen, Directeur Coherence Concepts
- ▶ Jacques Spijkers, Directeur Coherence Concepts

BIJLAGEN



Begrippenlijst

Start-up

Een start-up is een – doorgaans jong – bedrijf met een innovatief idee. De belangrijkste voorwaarde is dat het bedrijf vernieuwend moet zijn. Vaak wordt gebruikgemaakt van moderne technologie. Als er een nieuwe bakker of kledingwinkel om de hoek opent, is dat dus geen start-up, maar gewoon een starter. Het idee, product of verdienmodel is namelijk niet vernieuwend. Denk bijvoorbeeld aan Uber of Airbnb: taxi's en vastgoed zijn niks nieuws, maar het achterliggende bedrijfsmodel is dat wel.

Scale-up

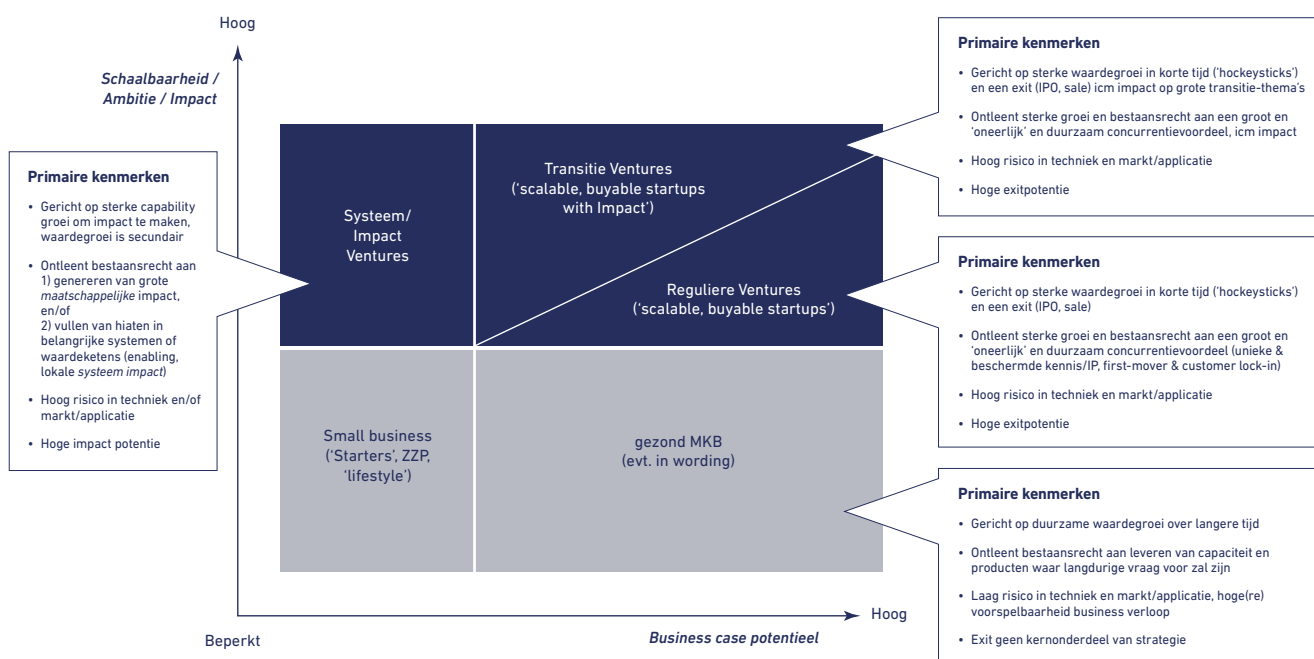
Scale-ups zijn start-ups die de eerste fase hebben 'overleefd' en ook hun eerste successen hebben behaald. Vaak heeft een scale-up al meerdere investeerdersrondes gehad. Feitelijk is een scale-up een start-up die niet meer aan het zoeken is naar een herhaalbaar en schaalbaar businessmodel. Er is ruimte voor groei en schaalvergroting.

Ecosysteem

Met het ecosysteem bedoelen we in onze context het netwerk waarin overheden, ondernemers, onderzoeks- en onderwijsinstellingen en overige maatschappelijke organisaties (de 5 O's) samen werken aan innovatie. In dat web van partijen levert ieder een eigen unieke bijdrage aan (het optimale klimaat voor) innovatie.

Venture

Een innovatieve onderneming met een grote (maatschappelijke) impactpotentie in de markt (schaalbaarheid). Denk hierbij aan start-ups en scale-ups, maar ook ambitieus mkb. Zie onderstaande afbeelding.



Venture Building

Venture building is de begeleidingsmethodiek voor (innovatieve) start-ups met groeiambitie én potentie om op te schalen. Binnen deze methodiek wordt bekeken waar een start-up staat en wat een onderneming nodig heeft tot wasdom te komen.

De BOM richt zich in het bijzonder op ondernemingen die bijdragen aan duurzame voedselsystemen, gezonde toekomst, klimaatneutrale energieoplossingen en kansrijke sleuteltechnologieën. Ons doel is om een start-up op het juiste moment en de juiste manier naar een volgende levensfase te brengen zodat het bedrijf op een gezonde manier groeit. We geven inzicht in waar een bedrijf staat en zorgen dat dat tijd en geld ingezet wordt voor consistente groei. Afhankelijk van de levensfase van de start-up kan de BOM helpen met een breed scala aan producten, afgestemd op de behoefte van de onderneming. Van groepsgewijze ontwikkelprogramma's en workshops tot individuele ondersteuning van ventures. Naast inhoudelijke begeleiding zijn er ook financiële instrumenten, zoals investeringen, afgestemd op de levensfase van de venture.

Venture Building Framework

Venture building is een integrale strategie van de BOM. Deze strategie wordt actief uitgedragen in het Nederlandse ecosysteem van venture-ondersteunende partijen.

Er wordt binnen venture building al geruime tijd succesvol gebruik gemaakt van het Consistent Schalen Model. Deze methode wordt vooral ingezet vanuit het gezichtspunt van de product-marktcombinatie van de venture en de bijbehorende activiteiten, dit biedt focus aan de ondernemer en begeleider.

Het nieuw ontwikkelde – en in dit whitepaper geïntroduceerde – Venture Building Framework kijkt breder: naar de venture in zijn geheel. En naar alle elementen die relevant zijn voor succesvolle groei vanuit een integraal perspectief.



Goirlese Weg 15
5026 PB Tilburg
088 831 11 20
www.bom.nl
info@bom.nl

Meer weten?

Cijfers laten zien dat maar een klein deel van alle startups erin slaagt om hun bedrijf te laten groeien naar scale-up. De venture building aanpak is erop gericht om startups wel consistent te laten doorgroeien.



<https://www.bom.nl/venture-building>