

# ACCELERO

# accelero

## SAMENGEVAT

WIE? 

Voor ondernemer-  
eigenaars

HOE LANG? 

1-jarig traject

SESSIES? 

Groeps- en  
individuele sessies

GROEP

1 groep =  
± 10 bedrijven

DOEL 

Groeiaccelerator

## WAT IS HET?

Accelero is een groeiaccelerator waarbij **snelgroeïende bedrijven** gedurende **een jaar** begeleid worden om hun groei duurzaam vorm te geven. Daarbij wordt ingezoomd op een bepaalde groeifase van het bedrijf. In de eerste groep, die in 2017 van start is gegaan, lag de focus op bedrijven met een omzet tussen de 1 en de 5 miljoen euro en een tewerkstelling van 10 tot 30 mensen.

Begin 2018 startte een groep die een omzet heeft tussen de 5 en 20 miljoen euro. Dit voorjaar gaat er opnieuw een groep van start met ondernemingen met een omzet tussen de 1 en de 5 miljoen euro.

## WAT IS DE DOELGROEP?

Dit traject richt zich uitsluitend naar **ondernemer-eigenaars**.

## HOE GAAT HET IN ZIJN WERK?

Accelero gaat van start met een tweedaagse inleidende sessie en wordt nadien aangevuld met specifieke groepsessies en een intensieve individuele coaching. Er zijn een **achtal individuele sessies** voorzien per jaar.

## HOEVEEL DEELNEMERS NAMEN AL DEEL?

Er kunnen telkens 10 bedrijven deelnemen, waarbij één bedrijf ook meerdere personen kan inschrijven.

## WAT HOUDT EEN TRAJECT IN?

Accelero is een lerend netwerk waar ook individuele coaching bij hoort. De focus ligt op twee domeinen.

- 1) **Growth Readiness:** elk bedrijf stelt samen met de coach een kortetermijnactieplan op om het bedrijf groeiklaar te maken. Dat wordt gedurende het traject opgevolgd en begeleid.
- 2) **Growth-Strategy:** doorheen het traject wordt het bedrijf begeleid in het maken van een strategisch langetermijnplan voor de komende drie jaar.

## WAAROM IS HET NUTTIG OM DEEL TE NEMEN?

De focus op een welbepaalde doelgroep zorgt ervoor dat iedereen met dezelfde problemen worstelt. Net daarom kunnen de deelnemers veel van elkaar leren. Dit aangevuld met de individuele coaching maakt het traject uniek.

## WAT MAAKT ACCELERO SPECIAAL?

Accelero is een intensief en geïntegreerd traject, waarbij ondernemingen enerzijds individueel begeleid en gecoacht worden en anderzijds via een peer-to-peer-netwerk van elkaars ervaringen kunnen leren.

## MEER INFO?

Contacteer [robin.mees@voka.be](mailto:robin.mees@voka.be)

# 'Interessant sparren onder snelle groeiers in Accelero'

Overtuigd van de opportuniteiten in zijn branche én gesterkt door zijn ervaring als bio-ingenieur in dienstverband, startte Bart Van Acker in 2011 Quality by Design op. Zeven jaar later telt deze groeidiamant in Wilrijk al 120 medewerkers, die sinds een half jaar vanuit een nagelnieuwe werkomgeving voortschrijven aan het verhaal. Daarnaast werken nog eens 60 mensen in vijf buitenlandse filialen. 'Dat we zo snel zouden groeien, was niet voorzien', blikst de oprichter even achterom. Voor het uittekenen van de toekomst rekent hij onder andere ook op Accelero.

door Jan Van de Poel | fotografie Vincent Callot

Verscheidene rode magneten kleuren de metershoge wereldkaart met nog overwegend zwarte stippen op de muur in de kantoren van Quality by Design. Maar wie er over enkele maanden opnieuw voorbij wandelt, mag daarop weer nieuwe vlekjes verwachten. Want plannen voor verdere internationale expansie naar Amerika en Azië worden in Wilrijk volop gesmeed.

'De jongste jaren hebben we al filialen geopend in Nederland, Spanje, San Francisco, Mexico en Colombia. Enkele mooie gelegenheden voor overnames konden we niet laten liggen. Als er zich nóg zulke opportuniteiten aandienen, willen we daarop inspelen. Alleen moeten we goed bekijken hoe we dat kunnen blijven financieren', beseft Bart Van Acker.

Daarmee komt de oprichter van het snelgroeiende succesbedrijf, dat bedrijven uit zowel de farma, biotech, cosmetica als healthcare & life sciences in hun ontwikkelingswerk en productie bijstaat op vlak van kwaliteitsmanagement, validatie, regulatory affairs en projectmanagement, al meteen bij de reden van zijn interesse in Accelero.

'De biotechwereld in Vlaanderen staat sterk. Wij hebben specifieke kennis en expertise in huis, waarop momenteel een zestigtal spelers een beroep doen. Hoewel het gaat om heel uiteenlopende bedrijven, mag je onze dagelijkse leefwereld tegelijk beschouwen als een ecosysteem waarin iedereen elkaar wel kent en regelmatig tegen het lijf loopt. Net dat gegeven maakt

*'Zaken kunnen aftoetsen met collega-bedrijfsleiders die in totaal andere niches opereren en daarin vaak zelfs internationaal uitblinken, zorgt voor een des te verfrissendere kijk.'*





het niet altijd even gemakkelijk om onderling eens te sparren over zaken die het pad van uiteindelijk wel elk bedrijf kruisen. Accelero biedt ons wel die gelegenheid, en dan nog met bedrijven die al een bepaalde schaalgrootte hebben bereikt en zich bovendien in een gelijkaardige fase van snelle groei bevinden', legt Bart Van Acker uit.

#### **VERFRISSENDE KIJK**

Dat onderscheidt Accelero volgens hem ook van een lerend netwerk als Plato. 'Als je bedrijf al een omzet van tien à twintig miljoen euro haalt, zoek je nu eenmaal antwoorden op andere vragen dan de heikele topics waarmee je in een eerdere fase had af te rekenen. Nadat we vorig jaar al een raad van advies hebben opgezet op basis van een aantal zaken die ik in Accelero heb opgepikt, is momenteel vooral de financiering van overnames in het buitenland een onderwerp dat me sterk triggert. Dat zulke zaken dan nog eens zijn af te toetsen met collega-bedrijfsleiders die in totaal andere niches opereren en daarin vaak zelfs internationaal uitblinken, zorgt voor een des te verfrissendere kijk. Omdat er in de groep geen concurrenten zijn die eigen gewin ten koste van jouw zaak kunnen halen, kan je met een gerust hart ervaringen delen.'

***'Het is handig dat een andere deelnemer uit het netwerk je meteen op het juiste spoor kan zetten, ook al zit die dan in een totaal andere branche.'***

Bart Van Acker heeft al gemerkt dat door die openheid van anderen in het intensieve groeiproces van zijn bedrijf geen kostbare energie wordt verspild aan de klassiekers in hun genre.

'Elke ondernemer kan een klankbord gebruiken. Voor eender wie is het belangrijk dat je af en toe een spiegel

wordt voorgehouden, zodat het je duidelijk wordt wat goed loopt en wat beter kan. Daarop kan je dan verder werken. Uit onze mooie groei blijkt dat kort schakelen en snel beslissingen nemen om efficiënt te kunnen handelen, voor ons werkt. Zeker in onze wereld, waar zoveel externe factoren een impact op onze business kunnen hebben, valt er moeilijk vijf jaar vooruit te plannen. Maar ook in die fase van sterke ontwikkeling, loopt elk bedrijf wel vroeg of laat tegen een aantal van dezelfde uitdagingen aan. Dan is het handig dat een andere deelnemer uit het netwerk je meteen op het juiste spoor kan zetten, ook al zit die dan in een totaal andere branche dan de jouwe. Zo ben ik mijn collega-deelnemer van Recrewtment bijvoorbeeld dankbaar voor zijn hulp in onze zoektocht naar een geschikt platform voor hr en rekrutering', haalt de CEO van QbD een voorbeeld van zo'n gebruiksklaar voordeel aan.

#### **INVESTERING LEVERT OP**

'Aangezien al onze mogelijke en bestaande klanten deel uitmaken van een en hetzelfde ecosysteem, is er sowieso al vrij regelmatig onderling contact. Ook omdat het in onze niche niet zo nodig hoeft, moet ik specifiek voor netwerking dus geen extra tijd inlassen. Voor Accelero doe ik dat wel, ook al vergen de maandelijkse sessies van ruim een namiddag een investering op dat punt', geeft Bart Van Acker nog mee. 'Achteraf ben ik wel steeds blij met die inspanning, omdat ik uiteindelijk in elke sessie nieuwe zaken heb opgepikt die binnen Quality by Design eventueel toepasbaar zijn. De inleidende tweedaagse is voor de groepsleden een goede manier om elkaar te leren kennen en aan te geven wat je zoekt in het traject. Vervolgens wordt gezocht naar de juiste sprekers voor die topics, waardoor de daaropvolgende sessies erg interessant worden ingevuld. Zo ben ik hier tot nu toe na elke bijeenkomst weer met nieuwe energie binnengestapt.'

[www.qbd.eu](http://www.qbd.eu)