

En als u nu eens anders zaken doet dan de gevestigde bedrijven? Zou u een kans maken tegen de grote multinationals? Deze vier ondernemers hebben de geldende regels in hun sector overboord gegooit. Met succes.

Hans Hermans

**E**lke sector kent zijn overheersende bedrijven die ongeschreven regels over zakendoen opleggen. Heel wat jonge speler begrijpen dat ze deze regels moeten breken als ze een plaats tussen de gevestigde waarden willen verove-

ren. "Een nieuw type innovatie maakt opgang", zegt professor Marion Debruyne van de Vlerick-school. "Het Britse weekblad The Economist toont in een studie aan dat ondernemers en managers in de periode 2005-2010 meer geloven in nieuwe businessmodellen

dan in nieuwe producten en diensten. Steeds meer bedrijven proberen dan ook een nieuw businessmodel uit." Bizz vond enkele jonge ondernemers die met een nieuw businessmodel het vuur aan de schenen van de grote multinationals leggen.



Ngo's halen inkomsten uit giften en subsidies, maar

## Mobile School overleeft zonder subsidies

**M**obile School, een initiatief van Arnoud Raskin (36, rechtop de foto) en Bram Doolaege, wil straatkinderen wereldwijd onderwijs geven ... op straat. Toch is dit geen vzw, maar een bedrijf dat onafhankelijk van subsidies en giften wil overleven. "Hoe zouden we tegen de straatkinderen kunnen zeggen dat we in hen geloven als we geld moesten inzamelen in hun zielige gezichtjes? Deze straatkinderen zijn doorgedreven ondernemers. Geen van hen is loontrekkend. Wie zijn wij al we zelf niet zouden ondernemen?" Via vrienden leerde Raskin de consultancywereld kennen. "Ik zag dat er veel geld in rond draait. Daarom begon ik in 2007 met Streetwize, een trainingenbedrijf dat de winst volledig uitkeert aan Mobile School. Ik vormde de bvba nu om tot een cvba. Zo kunnen we juridisch vastleggen dat de winst niet wordt uitgekeerd aan de aandelhouders."

### Inspirerende omgeving

Aan inhoud voor de trainingen is geen gebrek. De wereld van de straatkinderen is een inspirerende omgeving. "We willen dat managers en ondernemers deze leefwereld aanvoelen zodat ze er iets uit leren. Ik hoop niet dat de klanten naar komen omdat de winst naar straatkinderen gaat. Ze moeten onze producten kopen omdat ze goed zijn." Sinds september 2007 functioneert Mobile School zonder subsidies, met de mensen op de loonlijst. Belangrijke klanten zijn Ikea, Christelijke Mutualiteiten en Nike. Het doel is om tegen 2012 te stoppen met de geldinzamelacties die de school organiseert. Belangrijk blijft wel dat kinderen bewust gemaakt worden van de problemen van straatkinderen.

[www.streetwize.be](http://www.streetwize.be) - [www.mobileschool.org](http://www.mobileschool.org)

Tankstations zijn bedrijven met winstdoelstellingen, maar ...

## Pomp van het Volk keert winst uit aan leden

**D**e Pomp van het Volk van Pieter Poissonnier (32) en Paco Kus (37) schudt sinds begin 2009 de sector van de tankstations door elkaar. De onbemande pompstations verkopen benzine en diesel tegen de laagste prijs én keren hun winst uit aan de leden. "Ik was consultant in de benzinesector", zegt Poissonnier. "Ik zag een heel conservatieve sector met een paar grote spelers die al jaren op dezelfde manier werken, met dezelfde marketingtechnieken. Tijd voor iets nieuws. We kopen kleine pompstations die het moeilijk hebben. Die laten we volautomatisch werken. Zowel het uitbaten, bestellen als factureren gebeurt zonder mensen. Zo kunnen we het bedrijf bijna kosteloos met drie medewerkers. We besteden zo veel mogelijk uit."

### Open boekhouding

Het nieuwe no-nonsenseconcept werd uitgetekend en gelanceerd zonder communicatiebureau, maar met veel persaandacht. Na zes maanden overtreft ook de respons van het publiek de verwachtingen. 30% van de klanten is geregistreerd, goed voor 2700 contacten. Zij hebben zich via de website ingeschreven, hun bankkaart- en rekeningnummer opgegeven en tanken regelmatig bij de Pomp van het Volk. Na een jaar - in januari 2010 - zullen ze een deel van de winst uitgekeerd krijgen volgens hun eigen verbruik. Alleen klanten die met Bancontact betalen, komen in aanmerking. Wie met Visa, een bedrijfskaart of cash afreken, kan niet meedoen. De winst kan het bedrijf investeren in uitbreiding en innovatie. Andere inkomsten kunnen komen uit het verkopen van advertentieruimte in de pompstations. "We zullen een mooi bedrag uitkeren", belooft Poissonnier. "Na een jaar geven we volledige openheid van onze boekhouding. Dat zijn we verplicht. Zo niet kunnen we het tweede jaar onmogelijk leden werven." Eind 2009 zullen er tien Pompen van het Volk zijn in Vlaanderen. Wallonië volgt wellicht begin 2010. Ook het buitenland toont interesse.

[www.pompvandevolk.be](http://www.pompvandevolk.be)



FOTO'S: REP