



PULSE FOUNDATION

JAARVERSLAG

2021





Pulse Foundation is een Belgisch initiatief van ondernemersfamilies die het ondernemerschap in België willen stimuleren. De stichtende ondernemers zijn er immers van overtuigd dat ondernemerschap een essentiële rol speelt in huidige maatschappelijke uitdagingen en de motor is voor de welvaart van ons land.

Pulse streeft ernaar een cultuur van ondernemerschap te promoten en ondernemers te ondersteunen in elke fase van hun pad. Zo willen wij van België een toonbeeld van succesvol en uitmuntend ondernemen maken



INHOUDS- TAFEL

06 Voorwoord van de voorzitter

09 Context

13 De stichting

19 Pulse in actie

34 Onze governance

38 Jaarrekening

40 Dankbetuigingen

VOORWOORD VAN DE VOORZITTER

In de voorbije maanden hebben we geleerd dat er geen zekerheden bestaan.



Tanguy
du Monceau

De brexit heeft ons eraan herinnerd dat grenzen niet vastliggen, de pandemie dat deze kunnen dichtgaan en ons opsluiten, de oorlog in Oekraïne dat ze kunnen verdwijnen en plaatsmaken voor onherstelbare tragedieën.

Overal worden de mensenrechten overtreden, in andere landen maar ook bij ons. De vrijheid van ondernemen is één van de persoonlijke vrijheden. Het is een recht dat wij net als alle andere rechten moeten beschermen en koesteren. We moeten ervoor zorgen dat het een onvervreemdbaar recht is, van en voor iedereen.

Om de vrijheid van ondernemen te steunen, moeten we inspanningen leveren die alle mensen de kans geven om volgens hun eigen mogelijkheden en ambities bij te dragen aan de economische en sociale ontwikkeling van het land waar zij zich wensen te vestigen.

De vrijheid van ondernemen steunen, is per definitie de vrijheid steunen. De vrijheid om te creëren, te innoveren, om buiten de traditionele lijnen te kleuren en een nieuwe manier van zijn te bedenken. De vrijheid om elke crisis om te zetten in een kans, om de fundamenten van een nieuw tijdperk vast te leggen en daarbij niet alleen aan zichzelf te denken maar ook aan de toekomstige generaties.

In 2021, aan de vooravond van het tienjarige bestaan van de Stichting Pulse, namen we de situatie van de ondernemers in ons land opnieuw aan. Is het ondernemingskli-

maat veranderd sinds de oprichting van de Stichting in 2012? Zijn de behoeften veranderd? Heeft Pulse een groot verschil gemaakt en zijn wij nog altijd de drijvende krachten van een systeemverandering?

Het antwoord: België staat nu duidelijk positiever tegenover het ondernemerschap, maar heeft ook de behoeften onvoldoende ondernomen en te weinig inspanningen geleverd. Bovendien passen die inspanningen niet in een visie op lange termijn en – laten we eerlijk zijn – lopen deze (inspanningen) aan beide kanten van de taalgrens sterk uiteen.

De acties van Pulse hebben zeker bijgedragen aan dit momentum. In het volgende decennium moeten we ze verder stimuleren, om alle schakels van de waardeketen van het ondernemerschap te consolideren en te versterken.

Daarom zullen wij vanaf 2022 een nieuwe strategie ontplooiën waarmee we een diepgaand effect zullen kunnen creëren, verankerd in onze cultuur en onze manier van leven.

Tien jaar geleden droomden de families die Pulse oprichtten van een land die de vrijheid van ondernemen hoger in het vaandel zou dragen. Dankzij hen en dankzij andere overtuigde families of filantropen kan de Stichting ook vandaag blijven dromen, handelen, innoveren en ondernemen. Laten we dagelijks werk maken aan deze uitdagingen en onze ambities uitdragen tot 2032.



DE CONTEXT

Tien jaar is voorbij gegaan sinds de oprichting van de Stichting, tien jaar ook sinds onze regering het belang van het ondernemerschap voor ons economisch weefsel en onze welvaart heeft ingezien.

We hebben allemaal gemerkt hoe de positie en de toespraak van de politieke besluitvormers ten aanzien van de ondernemers en het ondernemerschap veranderd is. We kunnen alleen maar blij zijn met die evolutie en met de investeringen die ermee gepaard gaan.

Meer dan tien jaar na de crisis van 2008 lijkt het dan ook zinvol om te bekijken of de inspanningen meetbaar zijn en of ze succesvol zijn geweest.

De SBA* (Small Business Act) heeft een overzicht gepubliceerd van een reeks vectoren die ertoe bijdragen dat ons land een natie van ondernemers is.

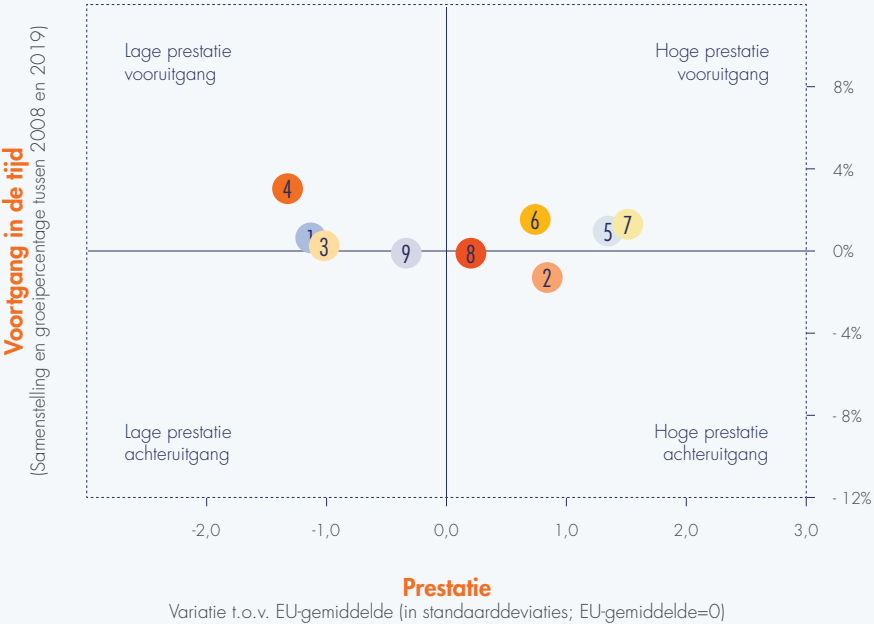
Enkele van die vectoren hebben in de afgelopen 10 jaar een zeer positieve ontwikkeling gekend (bijvoorbeeld de toegang tot financiering), maar andere zijn weinig vooruitgegaan en soms zelfs terugggevallen. Dat geldt bijvoorbeeld voor de vector «*tweede kans*».

Onze vaststelling is duidelijk. Er zijn wel degelijk inspanningen geleverd, maar zich concentreren op de ene of andere vector levert niet de resultaten die te verwachten zijn. We moeten gezamenlijk op alle vectoren werken die vandaag het ondernemerschap vormen. Doen we dat niet, dan is het rendement op de investering te laag.

*Bron : [European Commission](#)

De Stichting heeft dan ook besloten om de volledige waardeketen van het ondernemerschap actief te blijven aanpakken, met alle vectoren die het samenstellen. Op deze basis hebben we de strategie voor de volgende tien jaar opgesteld.

PRESTATIE IN BELGIË : STAAT VAN DE NATIE EN ONTWIKKELING TUSSEN 2008 EN 2019



- 1 Ondernemerschap
- 4 Stadssteun en overheidsopdrachten
- 7 Vaardigheden en innovatie
- 2 Tweede Kans
- 5 Toegang tot financiering
- 8 Milieu
- 3 Administratie
- 6 Interne markt
- 9 Internationalisering

Van de ene crisis naar de andere...

De crisis van 2008 was een alarmsignaal. De paradigma's zijn natuurlijk niet vergelijkbaar en deze keer waren het de ondernemers die in het oog van de storm terechtkwamen.

Het is nog te vroeg om conclusies te trekken over de blijvende veranderingen in het ondernemerschap met de pandemie amper achter ons. Toch kunnen we al bepaalde positieve of alarmerende trends vaststellen die we in de nabije toekomst goed in de gaten moeten houden.

1 DE IMPACT VAN OVERHEIDSSTEUN OP HET ONTSTAAN VAN ZOMBIEBEDRIJVEN

Het woord « *zombiebedrijf* » is de jongste tijd vaker te horen en zal de komende maanden wellicht veel inkt doen vloeien. De term, die in Japan ontstond na de financiële crisis in het begin van de jaren 1990, verwijst naar bedrijven die niet rendabel en niet levensvatbaar zijn, niet worden overgenomen en ook niet failliet worden verklaard, maar blijven bestaan dankzij overheidssteun of extreem hoge leningen bij financiële instellingen.

Dit palliatieve fenomeen bestond in ons land al geruime tijd en het is duidelijk dat een uiterst lage rente, subsidies en andere vormen van overheidssteun het nog hebben versterkt. Het gevaar bestaat dus dat wij in een situatie belanden waarin ten dode opgeschreven ondernemingen financiële en menselijke middelen opslorpen en een rem zetten op de oprichting van nieuwe ondernemingen (als gevolg van kredietverzuim, faillissement van investeerders of schuldeisers, een terughoudende markt, enz.).

2 ONDERNEMINGSZIN

Wij hebben nog geen cijfers, maar alle kwalitatieve feedback van het terrein gaat in dezelfde richting : sinds de pandemie zijn de jongere generaties **veel meer geneigd om te ondernemen**. De incubators krijgen steeds meer aanvragen en de jongeren zijn gemotiveerd door een positieve « *story-telling* ». Ze zijn ervan overtuigd dat zij de oplossing hebben van de problemen die ze identificeren. In vergelijking met de crisis van 2008, toen het ondernemerschap ook opleefde, **is er nu geen sprake van ondernemen uit noodzaak** – mensen die het zelfstandigenstatuut kiezen omdat ze hun baan kwijt zijn – **maar wel van ondernemen als bewuste keuze, met de bijbehorende ambitie en visie**. Dit is een ondernemerschap dat banen, waarde en welvaart creëert.

3 DE PERCEPTIE VAN MISLUKKING EN RISICO

Het **stigma** van de mislukking is duizenden jaren oud en werd nog versterkt door de Napoleontische wet die zei dat «*wie zijn schulden niet betaalt, wordt verbannen*». Tot voor kort liet onze cultuur dan ook weinig ruimte voor een nieuwe start na een faillissement.

Maar in de voorbije tien jaar hebben onderzoek, wetenschappelijke literatuur, richtlijnen, maatregelen en burgerinitiatieven veel gedaan om de trend te keren. Zo wordt het woord «*falen*» (ontleend aan het Franse 'faillir', een fout begaan) vervangen door termen als «*herstarten*», «*een tweede kans wagen*», «*zichzelf heruitvinden*», enz.

In het zoeken naar het evenwicht slaat de slinger nu de andere kant uit. Wij stellen vast dat de pandemie een belangrijke rol speelt in een narratief dat de mislukking **valoriseert**.

Het recht op falen moet **normaal** zijn, maar we mogen niet in het andere uiterste vervallen en mislukkingen verheerlijken.

4 VERANTWOORD Ondernemerschap

Terwijl de ondernemingsgezin toeneemt, zien we dat onze jongste ondernemers de impact centraal plaatsen in hun projecten. We hebben nog geen kwantitatief totaalbeeld voor ons land maar kunnen toch met zekerheid stellen dat de meeste ambitieuze jonge ondernemingen een verandering willen brengen in onze grootste uitdagingen op het vlak van het klimaat en de maatschappij.

Corporate ventures en beleggingsfondsen : een ecosysteem dat nog te versnipperd is maar meer en meer aan belang wint, krijgt gestalte om de ontwikkeling van deze ondernemers te steunen.

Het zou ook interessant zijn om na te gaan in welke mate deze nieuwe ondernemers inclusiviteit nastreven. De verhouding van vrouwen in de «*klassieke*» ondernemingen ligt onder de 30% (in technologiebedrijven onder de 10%), maar in de programma's voor impactondernemerschap zijn vrouwen en mannen bijna gelijk vertegenwoordigd.

DE BESTAANS- REDEN VAN DE STICHTING

Het DNA van Pulse is sinds 2013 nooit veranderd : een stichting die in heel het land de ondernemersgeest en ondernemers ondersteunt.

Het zijn immers de ondernemers die banen creëren, en zo de strijd tegen de armoede mogelijk maken. Zij zijn het ook die bijdragen aan de bruto waardecreatie in ons land, en zo de toegang tot gezondheidszorg en onderwijs garanderen. En zij zijn het die innoveren en oplossingen bedenken voor de uitdagingen van morgen,

zoals de klimaatopwarming en de gezondheids- en voedselcrisissen.

De Stichting kiest ervoor om op elk ogenblik van de levenscyclus van een (potentiële) ondernemer in te grijpen : van de sensibilisering voor de opstart van een bedrijf tot de groei van een project of zelfs het falen van een ander.

DE PULSE-METHODE

De zeven hefboomen

1

**DE ONDERNEMERSCULTUUR**

Mensen van jongs af in contact brengen met het ondernemerschap. Hun blik op de wereld van mogelijkheden via ondernemerschap openen en/of veranderen. Een beter begrip bevorderen van de maatschappelijke rol van de ondernemer en zijn noodzaak voor een meer rechtvaardige, inclusieve en innoverende samenleving.



2

DE TOEGANG

De toegang tot het ondernemerschap bevorderen, ongeacht zijn vorm (van ambachten tot technologische start-ups) en ongeacht de initiatiefnemer (vrouwen, diversiteit, sociaal-economisch milieu).



3

DE INTERNATIONALISERING

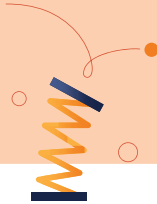
De meest ambitieuze ondernemers in staat stellen om hun project ook buiten onze grenzen te ontwikkelen en nieuwe parels aan de Belgische kroon te worden : ondernemingen die goede banen en waarde creëren voor ons land.



4

DE TWEDE KANS

Ondernemers met problemen (voor of na een faillissement) helpen met een nieuwe start. De visie op falen veranderen, de veerkracht stimuleren, het stigma van een faillissement wegnemen.



5

DE ADMINISTRATIE

De politieke besluitvormers en de openbare instellingen begeleiden om het administratieve deel van het ondernemerschap te vereenvoudigen. Informatie verschaffen over de maatregelen die nodig zijn om een ondernemingsklimaat te bevorderen.



6

DE TALENT ACQUISITION

Sensibiliseren voor de basisscholing of de continue opleiding in de beroepen van de toekomst (STEM, IT enz.) om de ondernemers de mogelijkheid te bieden om lokale banen te creëren voor de generaties van vandaag en morgen.



7

HET ECOSYSTEEM

De verschillende belanghebbenden van een ecosysteem (politici, investeerders, universiteiten, ondernemers enz.) begeleiden om samen te werken om bij alle betrokkenen de ontwikkeling van het ondernemerschap te bevorderen.



PARTNERSCHAP

De ondernemerscultuur



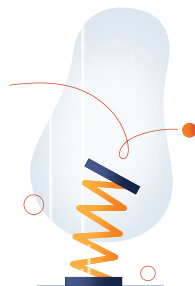
De toegang



De internationalisering



De tweede kans



INNOVATIE

De Stichting pakt deze zeven hefboomen op drie verschillende manieren aan :

1 PARTNERSCHAP

Pulse verleent financiële steun aan organisaties zonder winstoogmerk en stelt hen een acceleratorprogramma voor waarmee ze hun maatschappelijke impact sneller en beter kunnen verwezenlijken.

De administratie



De talent acquisition



Het ecosysteem



PLEITBEZORGING

2 INNOVATIE

Pulse wordt zelf een ondernemer en geeft een innovierend antwoord op de hierboven geïdentificeerde remmen. Onze programma's BEyond en Revival zijn hier voorbeelden van.

3 PLEITBEZORGING

Met haar neutraliteit, operationele capaciteiten en verankering in heel het land, adviseert en steunt de Stichting Pulse openbare en privé-instellingen in haar expertisedomein.



PULSE IN ACTIE



1. Beyond

BEyond is een programma dat in 2017 door de Stichting Pulse werd opgezet. Het heeft tot doel de groei van de belgische beste scale-ups te versnellen, zodat ze zich zo snel en zo goed mogelijk tot wereldspelers ontwikkelen. De sector van de 'nieuwe economie' is immers de beste bron van hoogwaardige banen en waarde – en dus ook welvaart – voor ons land.

De Beyonders 2021

In september 2021 stapten negen nieuwe scale-ups in het avontuur van BEyond om hun internationale groei voort te zetten. Onze negen laureaten pakken de grote uitdagingen voor onze samenleving in het postcovidijsperk aan. Ze plaatsen hierbij innovatie en duurzaamheid centraal in hun missie. Wij

verwelkomen met trots ondernemingen die actief zijn in HR-tech (Social Seeder en Q7Leader), Fintech (Vadis Technologies), industriële innovatie (Vintecc), duurzame bouw (Juunoo), kunststoffen van de toekomst (B4plastic), retail (Dgenious) en innoverende marketing (Stam-pix en Sortlist).

Onze negen laureaten :

VADIS
Technologies

dgenious
chain score analytics

B4PLASTICS

O7
LEADER

JUUNOO
THE WALL
THAT PAYS OFF.

vintecc

SOCIAL SEEDER

STAMPIX

Het parcours van een Beyonder

01 | KICK OFF

Lancering
van het cohort 2021

De voorstelling van dit nieuwe cohort vond plaats in het emblematische Atomium, waar we Mette Lykke ontvingen, stichter en CEO van Too Good To Go, en Alexandre Mars, serial entrepreneur en geëngageerd filantroop (Epic Foundation en Blisce), mochten verwelkomen. Tijdens een levendig en inspirerend debat deelden de twee ondernemers hun ervaring in het beheer van de relatie tussen ondernemer en investeerder en de manier om de juiste partner te vinden. Vervolgens nam Quentin Nickmans, de oprichter van E-founders, het woord. Hij vertelde over zijn beleving van de 'entrepreneurial journey', van de geboorte van een idee tot zijn internationale ontwikkeling.

02 | BOOTCAMP

Onze laureaten hebben deelgenomen aan een intensief, driedaags bootcamp om samen met topexperts en hun mentors hun groeiplan uit te stippelen.

03 | WORKSHOPS

In het programma leerden onze laureaten van topexperts. Ze werden ook gechallenged rond hun vier grote uitdagingen : hr, fondsenwerving, verkoop en marketing.



Tijdens de tweede editie van de Investor Day gaven experts van Deloitte en Frost & Sullivan een presentatie over de Belgische tech scene, terwijl zeven BEyonders hun project pitchten voor een publiek van meer dan 150 (inter)nationale investeerders. Dankzij dit event kon Netaxis een mezzanine investmet met Pride Capital afsluiten en haalde MySkillCamp 12 miljoen euro op.

04 | INVESTOR DAY

Een belangrijke gebeurtenis in de reis van de ondernemer als het gaat om het vinden van toekomstige financiële partners.



162
deelnemers



6
vertegenwoordigde
landen



2
gesloten akkoorden



12
miljoen opgehaald

DE PRIJZEN DIE ONZE LAUREATEN IN DE LOOP VAN HET JAAR HEBBEN GEWONNEN

DELOITTE'S FAST50 :

Intigrity (BEyond 2018) ; **myskillcamp**
(BEyond 2019) ; **ONTOFORCE** (BEyond 2018) ;
VINTECC (BEyond 2021) ; **Zensor** (BEyond 2018)

EUROPEAN YOUNG
INNOVATORS WINNER :

Shayp (BEyond 2019)

SCALE-UP OF
THE YEAR FINALISTS :

Netaxis Solutions (BEyond 2020)
and **B4Plastics** (BEyond 2021)

FOOD
PLANET
PRIZE :

B4Plastics

SEAL OF EXCELLENCE
BY THE EUROPEAN
INNOVATION COUNCIL :

Sentinel

Het Alumni-programma

Bij Beyond zijn wij overtuigd van de kracht van een goed netwerk in de volledige ontwikkeling van een onderneming. Daarom zorgen wij ervoor dat de laureaten ook na afloop van het programma een band met het BEyond-netwerk en de Stichting Pulse behouden. Het Alumni-programma geeft onze laureaten toegang tot specifieke kennis (met name via onze workshops), evenementen met topexperts en een groeiend netwerk van ondernemers, investeerders, experts en partners.



Founders' Talk

Voor de Founders' Talks nodigen we de beste Belgische ondernemers uit om hun verhaal en hun ervaring met onze community te delen. In de eerste editie hadden we de eer om Stijn Christiaens en Benny Verhaeghe, de medestichters van Collibra, de in Big Data gespecialiseerde Belgische eenhoorn, te mogen verwelkomen. Ze adviseerden ons publiek over het vinden van de ideale medestichter.

ONZE RESULTATEN IN 2021



+ 50 miljoen €

opgehaald of in de pijplijn



80%

heeft nieuwe banen gecreëerd



75%

heeft nieuwe internationale markten betreden



160%

gemiddelde omzetstijging



«BEyond is voor mij de superieure Belgische accelerator. Enkel de beste leerlingen van de klas krijgen toegang tot het programma en dus tot de beste mentors, uitstekende workshops en ongelooflijke opportuniteiten. BEyond heeft met dit alles de waarde van onze onderneming aanzienlijk verhoogd.»

CHRIS VAN DE VOORDE, CEO Juuno

«Een innoverend idee wordt pas efficiënt wanneer je het op grote schaal kunt toepassen, in België en tot ver buiten onze grenzen. Dat is net de ambitie van BEyond. Het programma is mogelijk dankzij visionaire en dappere ondernemers, gesteund door multidisciplinaire commerciële mentors, experts in hun domein, sponsors en een internationaal netwerk van commerciële partners en investeerders. België moet het aandurven om meer wereldbedrijven en eenhoorns te scheppen.»

MARC DELCORTE, Beyond mentor

«Als je in het BEyond-programma stapt, krijg je toegang tot een netwerk van mentors, experts, commerciële partners, sponsors en collega's, waardoor je internationaal in plaats van nationaal kunt denken. De ondernemer vindt er kennis, expertise en steun. Voor elke uitdaging waarmee hij te maken krijgt, is er een expert die de beste praktijken kent. Dankzij het uitgebreide netwerk komen de ondernemers op de radar van internationale actoren (investeerders ...).BEyond geeft je alle troeven om de groei te stimuleren !»

SYLVIE VERBANCK, Beyond mentor

«Verbinden en delen geeft onze ondernemers het vertrouwen om in het buitenland te slagen. In 2022 willen wij ons Belgische ecosysteem nog nauwer aan internationale ecosystemen koppelen om de penetratie van nieuwe markten te versnellen.»

MARIE, Beyond program director



2. Revival

Het Revival-programma, geïnspireerd op de methodologie van '60 000 Rebonds', is door de Stichting opgezet om onze ondernemers te beschermen, hen een nieuwe start te geven en de kijk op het falen van een onderneming – in onze cultuur nog altijd een taboe – te veranderen.

Revival in 2021

Hoewel veel specialisten eind 2020, na verscheidene maanden economische vertraging, een ongeziene golf van faillissementen aankondigden, was de realiteit in de ondernemingsrechtbanken anders.

De pandemie bleef immers actueel en de steunmaatregelen van de overheid werden verlengd, zowel de financiële steun voor de ondernemers als de moratoria op faillissementen (met name door de btw-administratie en de RSZ, de twee grote schuldeisers van de meeste ondernemingen in moeilijkheden) en de vlottere toegang tot gerechtelijke reorganisatie. Daardoor telden we in het eerste kwartaal van 2021 slechts 1549 faillissementen tegenover 2690 in het eerste kwartaal van 2019, dus 43% minder*.

Pas in oktober 2021 voor de RSZ en in maart 2022 voor de belastingdienst hebben de faillissementsverklaring hun normale ritme hervonden. De specialisten voorspellen nu unaniem dat het aantal faillissementen in 2022 meer dan verdubbelen zal, van 10.000 in normale tijden tot 25.000 dit jaar*.

Revival ging in december 2020 van start en heeft zijn eerste jaar gebruikt om zijn methodologie te testen en aan te passen en zich voor te bereiden op de begeleiding van meer en meer ondernemers naarmate we terugkeren naar een normale situatie.

*Bron : Statbel

*Bron : Trends Tendances

De ondernemer neemt contact op met Revival door telefoon of via de website.

01 | CONTACT OPNEMEN

GESPREK | 02

De program coordinator voert een eerste gesprek met de ondernemer om hem beter te leren kennen.

De ondernemer registreert zich op ons platform om het proces voortzetten

03 | INSCHRIJVING OP ONS PLATFORM

ONBOARDING | 04

De ondernemer wordt uitgenodigd voor een gesprek met een mentor en een coach om te valideren dat het programma het meest geschikt is om hem/haar te helpen

De ondernemer begint zijn individueel en collectief steun

05 | WELKOM IN DE FAMILIE VAN REVIVAL

Het parcours van een ondernemer die een nieuwe start neemt

Nadat het trio mentor - coach - ondernemer gevormd is, organiseren zijn leden de werksessies en begeleiden ze de voortgang van de ondernemer. Elke maand zijn er ook groepsessies om de ondernemer te helpen. Deze sessies kunnen twee verschillende vormen aannemen. Enerzijds thematische workshops die nuttige tools

voor de nieuwe start aanreiken. Anderzijds sessies voor co-ontwikkeling waarin de collectieve intelligentie een reeks problemen oplost die de ondernemers in hun herstel confronteren. De begeleiding van de ondernemer eindigt wanneer hij of zij meent een stabiele nieuwe loopbaan te hebben, al dan niet als ondernemer.



ONZE RESULTATEN IN 2021



12
begeleide
ondernemers



10
groepsevenementen



61
vrijwilligers



400 uur
individuele
begeleiding



4
rebounds gemiddeld na
8 maanden begeleiding

En in 2022 ?

We zijn 2022 begonnen met een stabiele en effectieve onderbouw, klaar voor de aangekondigde golf van faillissementen. We helpen in Brussel meer mensen, hebben in Gent een vestiging geopend en zoeken toenadering met Wallonië. Het programma blijft groeien en zijn acties uitbreiden om overal in het land op de behoeften te antwoorden.



«Revival heeft me geholpen om mij sterker te voelen, een nieuwe start te nemen en de juiste weg te kiezen. Dat heeft me gestimuleerd om weer aan het werk te gaan. Ik heb kansen gekregen en begin nu aan een geweldige nieuwe loopbaan. Ik zal over wijn praten, mijn eigen winkel hebben... Dat is weer een nieuwe uitdaging ! Ik heb een blad-zijde omgeslagen en neem een frisse start. Je mag nooit opgeven.»

VALÉRY, Veerkrachtige ondernemer

«Mijn coach en mentor hebben me snel doen inzien dat een faillissement geen mislukking is en dat ik waarschijnlijk een van de belangrijkste ervaringen van mijn leven heb meegemaakt. Dat heeft me geholpen om sneller sterker te worden. De manier waarop Revival ons begeleidt en ons brengt waar we willen zijn, was een enorme ervaring.»

SOPHIE, Veerkrachtige onderneemster

«Revival is innovatief en enig in zijn soort. De individuele begeleiding door coaches en mentors levert een ondersteuning die aangepast is aan de specifieke behoeften van elke ondernemer, terwijl de collectieve momenten de voordelen van de netwerking en de community inbrengen. Volgens mij is de synergie tussen die twee benaderingen de rijkdom van Revival.»

GILBERT, Coördinator van het Revival-programma





3. Netwerk Ondernemen Brussel

Réseau Entreprendre, een vereniging die meer dan 30 jaar geleden in Frankrijk door André Mulliez werd opgericht, is nu een netwerk van meer dan 14.000 bedrijfsleiders in 10 landen. Réseau Entreprendre Bruxelles / Netwerk Ondernemen Brussel is de lokale vertegenwoordiger van deze federatie, die ondernemingen begeleidt met een eenvoudige filosofie : «Werkgevers creëren om banen te creëren».

Het programma selecteert elke maand nieuwe laureaten met een groot potentieel

voor het scheppen van werkgelegenheid en brengt hen in contact met ervaren bedrijfsleiders die hen steunen en begeleiden. Een uitwisseling op gelijke voet. Naast het advies van hun mentor krijgen de laureaten toegang tot een hele reeks tools en workshops. De menselijke dimensie, de wederkerigheid en de kosteloosheid zijn de basiswaarden van een concept dat blijft evolueren.

Het Netwerk Ondernemen is vanouds een onmisbare partner van Pulse, essentieel voor het ecosysteem van het ondernemerschap.

Netwerk Ondernemen Brussel 2021

Voor het Netwerk Ondernemen Brussel (NOB) was 2021 een cruciaal jaar. Het netwerk kreeg een nieuwe voorzitter en Managing Director, lanceerde nieuwe projecten en zag zijn community van begeleiders en ondernemers groeien. Stuk voor stuk evoluties die zijn werking nog sterker en efficiënter maken.



«NOB staat voor inspirerende werksessies met gevarieerde en beschikbare coaches; workshops met andere scale-ups die met vergelijkbare problemen te maken krijgen; een buitengewoon praktijkgerichte netwerking die je als onderneming helpt om snel resultaten te krijgen.»

FRÉDÉRIC SZIKORA, Novutech

«Het was echt interessant om de operationele kant drie dagen te laten rusten om na te denken over ons groeiplan en weer op onze waarden en onze missie te focussen. We hebben duidelijke doelstellingen en zijn helemaal klaar met een ambitieus groeiplan voor de twee volgende jaren.»

MAXIME DE VILLANFAGNE, Savonneries bruxelloises

«Het Netwerk Ondernemen Brussel is een unieke gemeenschap van ondernemers ten dienste van andere ondernemers. Die onderlinge steun tussen collega's is ook het sleutelement van het succes van onze programma's. Al tien jaar lang breiden we onze begeleiding uit, zodat we nu elk jaar meer dan 150 ondernemingen bijstaan.»

CAROLINE GOUYOT, Managing Director Netwerk Ondernemen Brussel

ONZE RESULTATEN IN 2021



40

laureaten



255

begeleide
ondernemers



213

gecreëerde
banen



4. Vlajo

Vlajo biedt praktische onderwijsprogramma's over ondernemerschap om de ondernemingsgeest bij jongeren te initiëren en te stimuleren - van kleuterschool tot universiteit. Door toekomstige generaties jongeren te leren ontdekken hoe zij een verschil willen maken en daar zelf verantwoordelijkheid voor te nemen, wil Vlajo een generatie van ondernemers creëren.

Vlajo in 2021

Ondanks het feit dat in 2021 de pandemie nog aanwezig was, zijn de activiteiten van de organisatie met succes uitgevoerd, met name dankzij de digitale transformatie die in 2020 was uitgevoerd. De nadruk lag meer op het ontwakken van de jongeren voor ondernemerschap op het gebied van STEM beroepen (wetenschap, technologie, enginee-

ring en wiskunde). Door jongeren bewust te maken van deze disciplines, die centraal staan in onze hedendaagse samenleving, kunnen roeping en antwoorden worden gevonden op de vragen van de toekomst zoals de grote sociaal-milieu-uitdagingen.

« Een inspirerende gedachte gekoppeld aan een sterke daad verandert de wereld. STEM vormt mensen naar feitelijke analyses, concrete producten en sterke daden. Lesgeven moet de gedachte sturen en voorzien van inspirerende vonken. Ondernemen betekent de wereld niet aanvaarden zoals hij is, concrete oplossingen bedenken en neerzetten gebaseerd op eigen dromen en frustraties. »

IGNACE VAN DOORSELAERE, CEO Neuhaus.



«Voor het eerst bieden we STEM Ondernemers voor de Klas naar 12 tot 14-jarigen om bij hen een zaadje te planten voor een boeiende toekomst in STEM. Uit onderzoek weten we dat je daar niet jong genoeg mee kan starten. Laten we met deze leeftijdsgroep niet praten over het vak chemie, wiskunde of fysica, maar wel over creatieve oplossingen bedenken voor maatschappelijke uitdagingen op het vlak van gezondheid, mobiliteit, milieu of klimaat. Het is net deze generatie die bulkt van creativiteit én engagement. Wie kan ze beter overtuigen van de brede waaier aan STEM-kansen, dan gepassioneerde jonge professionals uit de STEM sectoren?»

PETER COENEN, Director Vlajo

«We hebben een programma als STEM Ondernemers voor de Klas broodnodig. Vanuit een participatief model waarbij Vlajo, onderwijs en bedrijven de koppen bij elkaar steken, bereiken we veel. Onze jongeren 'in vuur en vlam' zetten doen we niet alleen maar samen.»

DIMITRI PEETERS, Leerkracht wetenschappen

ONZE RESULTATEN IN 2021



20.237

jonge deelnemers
in de programma's



705

leraren
gesensibiliseerd



ONZE GOVERNANCE

Raad van bestuur

De raad van bestuur, waarin de vertegenwoordigers van de schenkende families zetelen, is het centrale orgaan van de stichting. De raad beslist aan wie subsidies worden toegekend en valideert de strategische richting die het operationele team voorstelt. De raad van bestuur bestaat uit acht leden en is vijf keer samengekomen in 2021.

BESTUURSLEDEN



Mevrouw
AURÉLIE D'ANDRIMONT

VOORZITTER



Graaf
**TANGUY DU MONCEAU
DE BERGENDAL**



Mevrouw
BLANDINE MULLIEZ
La Fondation Entreprendre



Barones **MARIE DE VICQ DE CUMPTICH**



De heer **RÉGIS MULLIEZ**



De heer **THOMAS VANDERLINDEN**



De heer **XAVIER VAN CAMPENHOUT**



De heer **ADRIEN DASSAULT**
Marguerite en Adrien Dassault
Stichting



De heer **OLIVIER VAN REGEMORTEL**
Aureus Ars & Scientia asbl

Operationeel team

Het operationeel team is een weerspiegeling van waar de stichting voor staat : een team van ondernemers, allen minstens drietalig, die streven naar uitmuntendheid en impact.



EMMANUELLE GHISLAIN
CEO



LOTJE DE RIDDER
Project Manager



MARIE MARTENS
Program Director
BEYOND



VICTORIA CANNILLA
Project Manager
BEYOND



JACINTE MONSIEUR

Program
Director REVIVAL



TAMA RCHIKA

Program Coordinator
REVIVAL



GILBERT CARLSON

Program Coordinator
REVIVAL



JUSTINE VERZINI

Intern
REVIVAL



ALEXANDRE NEEFFS

Student
PULSE FOUNDATION

JAARREKENING

Investeren in ondernemerschap, dat is investeren in onze jeugd van vandaag, ons welzijn van morgen en het leven van de generaties van de toekomst.

INKOMSTEN

Pulse haalt haar inkomsten enkel uit de vrijgevigheid van haar donateurs, waarvan velen al sinds de start de stichting steunen.

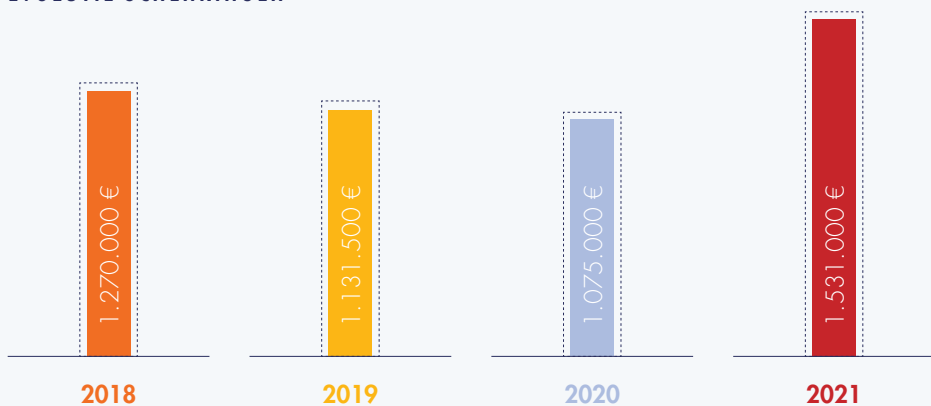
Dankzij de private aard van de schenkingen kan Pulse volledig neutraal en onafhankelijk optreden. Zo kunnen wij het ondernemerschap ten volle verdedigen en op alle niveaus aandringen op de cruciale rol ervan nu en in de toekomst.

AANWENDING

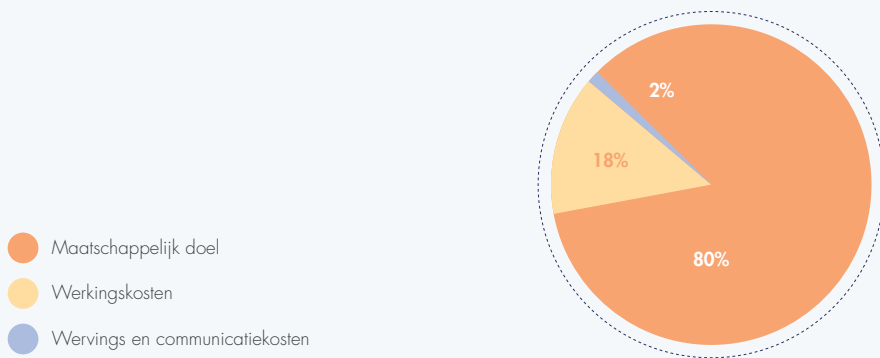
Pulse maakt zich sterk een voorbeeld te stellen door haar middelen efficiënt en doelmatig aan te wenden. De stichting :

- voert een gedegen due diligence van de meest impactvolle projecten ;
- volgt en stimuleert hun ontwikkelingen, dankzij financiële en methodologische steun ;
- onderneemt en innoveert door nieuwe duurzame projecten te starten ;
- onderzoekt en deelt met alle spelers in het ondernemerslandschap goede praktijken en oplossingen om vooruit te gaan.

EVOLUTIE SCHENKINGEN



VERDELING UITGAVEN 2021



DANKBETUIGINGEN

Pulse Foundation kan enkel innoveren, ondernemen en impactvolle projecten steunen dankzij de steun en vrijgevigheid van de Pulse families en partners van de stichting. Pulse steunen, is kiezen op te treden langsheen de hele keten van ondernemerschap.

Een speciaal woord van dank gaat naar

- De families de Spoelberch
- Mevrouw Blandine Mulliez
- De heer Régis Mulliez
- De familie d'Andrimont
- De families, nakomelingen van Ernest Solvay
- De heer Thomas Vanderlinden
- Baron Dominique Moorkens
- De heer Xavier van Campenhout
- Soudal
- De Marguerite en Adrien Dassault Stichting
- Aureus ars & scientia asbl

Eveneens dank aan de partners van onze programma's...

BEYOND

Deloitte.



Linklaters



sfpi  fpim

REVIVAL



**RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE
BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST**

multiburo
offices, coworking, meetings & services

We danken ook meneer Gautier de Limelette, meneer Van Ingelgem, mevrouw Pascale Tytgat, Wontanara, Silversquare en de vrienden en sympathisanten die zich in 2021 hebben ingezet voor de stichting.



www.pulsefoundation.be