

'Maanse start-up moet wereld instappen of irrelevant worden'

In tien jaar tijd heeft het Vlaamse digitale onderzoekscentrum iMinds meegewerkt aan een vruchtbare start-upcultuur in Vlaanderen. 'Maar er is meer nodig om hier echte wereldspelers te bouwen,' zegt CEO Wim De Waele.

STJUN DEMEESTER

Het Vlaamse digitale onderzoekscentrum iMinds werd tien jaar geleden opgestart in de nasleep van de technologiezeepbel. 'De Vlaamse overheid wilde het digitaal onderzoek in handen nemen en stimuleren,' blikt CEO Wim De Waele terug. Aanvankelijk gebeurde dat door samenwerkingen tussen universiteiten en het bedrijfsleven op te zetten. 'Een bedrijf als de lichtschakelaarproducent Niko ziet ook dat de markt van de domotica enorme kansen biedt. Wel, wij helpen het door universitaire knowhow samen te brengen in onderzoekstreams die samen met Niko werken aan concrete producten.'

Sinds 2011 werkt iMinds actief aan een start-upcultuur in Vlaanderen. Startende ondernemers kunnen bij iMinds terecht voor zaaitkapitaal en coaching. 'Daar zit de echte disruptie,' zegt De Waele. 'Toen ik als ingenieur was afgestudeerd, zat ik bij Siemens voor ik goed en wel besette wat er gebeurd was. Dat was zo voor 90 procent van mijn medestudenten. Vandaag zijn die afgestudeerden zich veel beter bewust van de andere opties, zoals het opstarten van een eigen onderneming.' Maar iMinds beperkt zich niet tot academië. 'Iedereen met een goed idee kan naar ons komen. Er is in Vlaanderen een groot potentieel aan starterskant.'

Nog een initiatief is het Go Global-programma, dat bedrijven helpt bij hun buitenlandse expansie. De Waele: 'Wie als Vlaams technologiebedrijf wil groeien, moet zo snel mogelijk de buitenlandse markt aanboven. Ik raad ondernemers steevast aan om zo snel mogelijk de sales en marketing uit Vlaanderen weg te halen. Anders word je zo ingehaald of opgekocht door een buitenlandse bedrijf dat meer kapitaal heeft weten te verzamelen. Ofwel ga je 'global', ofwel blijf je in Vlaanderen en word je een irrelevante speler.'

Is het dan zo moeilijk Vlaamse bedrijven op te richten die wereldwijd actief zijn en toch hier werk blijven verschaften? Wim De Waele: 'Clear2Pay (het betaalssoftwarebedrijf van de ondernemers Jürgen Ingels en Michel Ak-

Er is genoeg geld in Vlaanderen. Maar het geraakt niet tot bij de hoogtechnologische bedrijven.



Wim De Waele, de CEO van iMinds: 'Er is in Vlaanderen een groot potentieel aan starterskant.' RV

IMINDS IN CIFERS

In tien jaar tijd zette iMinds **140** onderzoeksprojecten op, goed voor **320 miljoen euro** aan investeringen in digitaal onderzoek. 60 procent van dat bedrag komt van de industriepartners.

Sinds 2011 ondersteunde iMinds meer dan **70 start-ups**, goed voor **200 jobs** en **10 miljoen euro** aan omzet.

kermans dat onlangs verkocht werd, red.) is een goed voorbeeld van het type bedrijven dat we in Vlaanderen moeten bouwen. Een snelgroeierende kmo die in tien jaar tijd een omzet van 100 miljoen euro kan draaien. Daarvoor is een goed beginteam nodig en een basistechnologie in een markt die snel groeit, twee zaken waar iMinds bij kan helpen. Vervolgens heb je kapitaal nodig, veel kapitaal. Daar knelt het schoentje. In Vlaanderen is het uiterst moeilijk om vervolgfiananciering te vinden, de tweede kapitaalronde na het zaaitkapitaal.'

Toch struikel je tegenwoordig over de family offices, investeringsfondsen van vermogende ondernemersfamilies. De Waele: 'Er is genoeg geld in

Vlaanderen, maar het geraakt niet tot bij de hoogtechnologische bedrijven. Het ontbreekt aan kennis van de markt. Die family offices zijn nog steeds huiverig om te investeren in technologie, omdat ze het te risicovol vinden, mogelijk door het trauma van Lernout & Hauspie. Misschien moeten ze eerst een groot succes zien, vooraleer ze zich weer aan technologie wagen. Nu, er zijn al van die succesvolle 'exits' geweest. Herinner je TeleAtlas dat voor bijna 3 miljard euro werd gekocht door TomTom? Wel, het was een Amerikaanse investeerder die daar het meest van geprofiteerd heeft.'

Ook bij Clear2Pay passeren Amerikaanse investeerders langs de kassa.

De Waele: 'Het probleem van vervolfinanciering is réél als je 40 à 50 miljoen euro wil verzamelen. De 3D-specialist Materialise is het op Nasdaq moeten gaan zoeken. iMinds kan wel zaaien, maar er moet in Vlaanderen nagedacht worden over hoe we bedrijven in hun volgende fase financieren en laten doorgroeien. iMinds kan daarin een belangrijke rol spelen, door een netwerk van durfkapitaalinvesteerders, lokale en buitenlandse, op te zetten. Ik wil graag mee aan de weg timmeren.'

Is het niet jammer dat zoveel technologieparels in buitenlandse handen komen?

De Waele: 'Ik erger me een beetje aan die kritiek. Je kan ondernemers niet verwijten dat ze op een bepaald moment verkopen. Het is ook niet zo dat die ondernemers vervolgens gaan jetsken aan de Côte d'Azur. Ze kunnen altijd opnieuw beginnen. Dat is wat de meesten ook doen.'

Hebben Vlaamse ondernemers een idee welke technologische uitdagingen op hen afkomen?

De Waele: 'Ik denk het niet. We berekenen vooral de 'high tech'-kmo's. Maar ook veel kmo's uit klassieke sectoren, zoals de gezondheids- en de retailsector, krijgen binnenkort volop met digitalisering te maken. Ook de mogelijkheden inzake financieering, ik denk aan Fintare, het Europees investeringsprogramma voor innovatieve kmo's, zijn weinig bekend.'

'Nu, het succes van technologiebedrijven hangt niet alleen af van technologische knowhow. Goede verkoopvaardigheden zijn even belangrijk. De Vlaaming is doorgaans veel te bescheiden en daardoor te weinig ambitieus. Eigenlijk zouden we elke starter drie jaar op stage moeten sturen naar de VS. Om te leren stoeien.' (lacht)