



**"Ieper heeft studenten en betere verbindingen nodig"**

11-10-2013

Pag. 2

**IEPER - De een leidt een bedrijf dat constructies op zee maakt, de ander ontwikkelt software. Op het eerste gezicht hebben Luc Vandenbulcke en Bruno Lowagie niet veel gemeen, maar de ondernemers zijn wel allebei oud-Ieperlingen en zelfs oud-klasgenoten. En hun bedrijven zijn bij de tien Belgische bedrijven in de Deloitte Fast50, de 50 snelstgroeiende technologiebedrijven van de Benelux.**

Nadat Luc Vandenbulcke (42) en Bruno Lowagie (43) hun kinderjaren samen in de Sint-Michielschool doorbrachten, leek het onwaarschijnlijk dat hun paden ooit nog zouden kruisen. Maar dat is buiten de 'Deloitte Technology Fast50' gerekend, met de 50 snelstgroeiende technologiebedrijven uit de Benelux. Op 10 oktober net na het ter perse gaan van deze krant vond de uitreiking plaats.

"Ik was altijd al geïnteresseerd in computers", zegt Bruno. "Op mijn twaalfde had ik een pc en begon ik te programmeren. Mijn eerste 'business' was een programma waarmee ik etiketten kon afdrukken van een zelfgebouwde databank. Ik deed dat voor de plaatselijke KAV, de KWB, dat soort verenigingen. Vreemd genoeg had ik het aan het begin van mijn hogere studies wat gehad met computers. Ik was, besepte ik, goed op weg om een 'nerd' te worden. Een carrière in de architectuur werd uiteindelijk niets en ik keerde terug naar mijn eerste liefde: ICT. Bij de VDAB volgde ik 'ICT en algemeen ondernemingsbeleid' en na een paar jaar in de privésector werkte ik 10 jaar lang als ambtenaar bij de Universiteit Gent, tot ik in 2008 samen met mijn vrouw Ingeborg Willaert (43) iText oprichtte."

iText ontwerpt PDF-software (Portable Document Format of PDF is een bestandsformaat en al jaren de standaard voor de uitwisseling van elektronische documenten en formulieren die in hun oorspronkelijke vorm gereproduceerd moeten kunnen worden, red.) en mag giganten als Apple tot zijn klanten rekenen. "In essentie maken wij een PDF-motor, waar gewone mensen niet zo veel mee zijn. Onze 'motor' wordt ingebouwd in andere toepassingen, waardoor bijvoorbeeld banken hun rekeninguittreksels aan de hand van onze software kunnen opstellen. Het product is wat men noemt open source. Dat betekent niet dat het gratis is, wel dat de broncode van het programma

bekend is, waardoor gebruikers het naar hun eigen behoeften kunnen aanpassen en verbeteren. Tenminste, als hun eigen product gratis is. Onze klanten die hun diensten betalend aanbieden, moeten zelf hun licentie aankopen. Vroeger hebben we het product gratis verspreid, we dachten 'zonder geld, zonder zorgen': bleek dat even een droom waaruit we snel wakker werden. In 2008 zijn we dan begonnen met iText te commercialiseren."

"We zijn in korte tijd snel gegroeid. Het eerste jaar boekten we een omzet van 60.000 euro, dit jaar zitten we aan 2,5 miljoen. België is maar goed voor 1,75% van onze omzet, de VS voor 60%. Europa is blijkbaar nog niet volledig klaar voor het concept open source. In de VS hebben ze - naar mijn gevoel - meer respect voor wat je kent. Hier doet het er meer toe wie je kent. Bovendien heb je in de VS een lagere opstartkost, kun je beginnen zonder vast personeel. Wij hebben pas werknemers in dienst sinds 2011 toen we een Belgisch filiaal oprichtten. We konden ons die kost in het begin gewoonweg niet permitteren. Nu werken we met 12 mensen."

Waar komt het succes vandaan? iText is de enige noch de goedkoopste PDF-motor op de markt. Bruno: "We waren in 2000 wel de eerste, maar toen kreeg onze zoon kanker en dan komt je werk natuurlijk op de tweede plaats. Het succes is echt goed begonnen toen ik twee boeken schreef over de werking van iText. Ik zit ook in het comité dat de standaarden opstelt over hoe PDF-bestanden er moeten uitzien, samen met giganten als Adobe. We zijn heel flexibel. Onze laptop is ons kantoor, dat spaart natuurlijk kosten uit."

Nochtans liep de ontwikkeling van iText niet van een leien dakje. "Ik heb drie keer moeten proberen voor ik een succesvol product op de markt kon brengen. Het grootste probleem was dat in de jaren '90 niemand internet had. Mijn eerste poging heette TheBelgiumApplet, waarmee ik een kaart online kon zetten die alle filialen van een winkelketen toonde, bijvoorbeeld Delhaize. Op zich geen slecht idee, ware het niet dat Delhaize nog geen website had. België was er met andere woorden nog niet klaar voor."

Ook de Belgische overheid werkte niet echt mee. "In de VS wordt innovatie gestimuleerd, in België gesmoord. De maatregelen om misbruik te vermijden werken contraproductief. De tijd die we aan productie zouden kunnen besteden, moeten we helaas spenderen aan administratie. Het is niet te doen om met alles in orde te zijn, maar als je een kleinigheidje mist, word je als fraudeur gezien."

"Zo kreeg ik in 2006 een brief dat ik als zelfstandige een sociale bijdrage moest betalen. Toen werkte ik nog als ambtenaar aan de Universiteit Gent. Ik had een - in de computerwereld - bestseller geschreven over de werking van iText, maar had als brave burger alles op mijn belastingsbrief ingevuld... in het verkeerde vakje. Toch kregen we de belastingbrief binnen, met terugwerkende kracht, omdat ik die inkomsten niet als 'zelfstandige' had aangegeven. Door de verwijlinteressen liep het totale bedrag hoger op dan de inkomsten. Gelukkig werd daar een groot stuk van kwijtgescholden."

"Mijn vrouw Ingeborg komt uit Westrozebeke. Wij zijn samen CEO, maar zij doet meer de financiële kant en ik de technische. We zoeken eigenlijk iemand die de CEO-kant van de zaak wil overnemen, zodat we ons meer kunnen richten op de technische aspecten. Bovendien ben ik niet echt het maatpaktype, meer de T-shirt-en-jeans-CEO."

"Er zijn wel een paar redenen op te noemen waarom het in Gent beter is om te werken dan in Leper", gaat Bruno Lowagie verder. "Vooral de povere verbinding met grote steden speelt een rol. Gent is een universiteitsstad, er zijn dus al meer bedrijven in onze sector te vinden. Maar je moet verder kijken dan Vlaanderen of België. Internationalisering is de boodschap. Spreek me dus niet van immigranten die 'ons werk komen afpakken'. Alle emigranten zouden dan ook 'werk gaan afpakken'. Dat slaat nergens op. We hebben meer ondernemers nodig en eindelijk een politicus die - in plaats van iedereen als eenheidsworst te behandelen - de mensen zichzelf laten ontplooiën in de zaken waar zij het best in zijn."

"Ik heb eens al lachend gezegd dat Leper te weinig restaurants heeft om aantrekkelijk te zijn. Natuurlijk is dat geen echte reden. Leper is een stad van 35.000 inwoners, Gent heeft er 250.000. Dat valt niet te vergelijken. Wat wel een goeie reden is is dat Leper geen studenten heeft. Daarom moet er geen Universiteit Leper of Hogeschool Leper komen. Leper zou kunnen praten met de UGent of met Howest om er een afdeling te plaatsen. Overtuig buitenlandse academici om naar de Kattenstad te komen. Braindrain in de omgekeerde richting. Geef het plan een goeie politieke visie en 15 jaar tijd, en Leper kan een groot expertisecentrum worden. Het zou een mooi eerherstel zijn na het Lernout & Hauspie-fiasco, maar daarvoor moet je wel geduld en doorzettingsvermogen hebben."

"Als dat allemaal zou lukken, zouden er onmiddellijk meer en betere verbindingen met Leper komen. Er zou meer vraag naar zijn. De bioscopen zouden vanzelf komen, want studenten willen entertainment. En vooral: zorg voor een goede administratie. Laat een lidkaart voor een of andere partij geen tweede diploma zijn. De politiek zou de academische ontwikkeling in Leper moeten stimuleren, en met zijn fikken van de bedrijfswereld afblijven. Nou ja, misschien ben ik al te veel beïnvloed door mijn Amerikaanse collega's op dat gebied." (lacht, red.)

"Ik zou in principe terug in Leper kunnen komen werken, want wij hebben in feite enkel internet nodig", vertelt Bruno. "Maar dan zitten we natuurlijk weer met het probleem van de bereikbaarheid."

De ouders van Luc Vandenbulcke wonen nog in het Leperse. "Zelf heb ik mijn leven opgebouwd in Kontich, samen met mijn vrouw Annabel en onze kinderen. Ik kom af en toe nog terug, hoor, maar natuurlijk te weinig." Luc studeerde in Leuven burgerlijk ingenieur bouwkunde, met specialisatie in maritieme constructies. "Dat heeft me altijd geboeid. GeoSea, ons bedrijf, is een dochteronderneming van baggerfirma DEME, en is gelegen in Zwijndrecht."

Hij heeft andere redenen om verre horizonten op te zoeken. "Een paar weken geleden zat ik in

Australië, in onze afdeling in Brisbane. Down Under is heel lang een land geweest waar constructie op zee nodig was, door de ontdekking van gasvelden enzovoort. Maar we werken ook in België. Wij doen projecten aan de kust, zoals windmolenparken. Maritieme constructies bouwen is sowieso een internationale bezigheid."

Om genomineerd te worden voor de Fast50 moet een bedrijf in de afgelopen vijf jaar sterk gegroeid zijn. Om als nummer één uit de bus te komen moet je de grootste groei van allemaal gerealiseerd hebben. Beide oud-leperlingen zien hun eigen bedrijf niet meteen winnen. Luc: "Veel van de ondernemingen op de lijst zijn informaticabedrijven, die dikwijls enorm snel groeien in hun beginjaren. Winnen of verliezen wordt berekend in procenten, dus is het eenvoudiger om groot te worden als je klein begint. Wij zijn al een groot bedrijf, dus procentueel nog zoveel meer groeien is niet echt mogelijk. Ik ben al lang blij dat we erbij zitten. Sommige mensen zien een bedrijf als het onze als verouderd en niet-technologisch. Dit is net een bewijs dat GeoSea heel innovatief blijft. Ons bedrijf was vorig jaar trouwens ook al genomineerd voor de Fast50. Onze groei komt door uitbreiding, we hebben veel geïnvesteerd in onze vloot. Wij moeten wel innoveren om mee te kunnen in al onze activiteiten, van windmolenparken bouwen en die onderhouden tot meteostations op volle zee neerplanten."

door Joris Depoorter

© 2013 Roularta Media Group