

Gemma Frisiusfonds voor prille spin-offs bestaat tien jaar

Tien jaar geleden stapte de K.U.Leuven in zee met Fortis en KBC om een fonds op te richten voor zeer prille spin-offs. Dit Gemma Frisiusfonds kende zoveel succes dat het kapitaal veel vroeger dan voorzien vergroot moest worden. Het fonds bewijst ook nu nog onschatbare diensten aan initiatiefrijke onderzoekers, die de stap naar een eigen bedrijf wensen te zetten.

Herman Verrelst is verbonden aan Medicim, een spin-off van de K.U.Leuven die onder meer 3D software-pakketten ontwikkelt voor dentale en maxillo-faciale chirurgie. Tot vorige maand werkte hij voor een andere spin-off, Data4S/Norkom. Die kwam tot stand mede dankzij het Gemma Frisiusfonds.

In het kader van zijn doctoraat bij de professoren Bart De Moor en Joos Vandewalle deed Verrelst onderzoek rond datamining, het herkennen van complexe patronen in zeer uitgebreide datasets. Zat daar geen commercieel brood in? Met Bart De Moor en mede-onderzoekers Stan De Schepper en Yves Moreau werd besloten de stap te wagen en Data4S was een feit. “Ons enthousiasme deed ons een typische beginnersfout maken: we wilden te veel. Onze focus was niet nauwkeurig genoeg. Al gauw bleek dat we ons moesten toeleggen op een welbepaald deel van de markt. Dat werd de wereld van fraude-detectie, witwasbestrijding en antiterrorisme via het opsporen van bepaalde gedragingen op bankrekeningen. Wij leverden de software en de ondersteuning voor banken en opsporingsdiensten.”

“In 2004 is Data4S samengegaan met zijn grootste concurrent, het Ierse Norkom, met de bedoeling ons meer toe te spitsen op Europa, want wereldwijd zakendoen bleek moeilijk vol te houden. Die merger was erg succesvol. Terwijl we in 2004 2 miljoen euro omzet draaiden in Europa, was dat in 2007 al opgelopen naar 12 miljoen. In zijn specifieke niche was ons bedrijf de marktleider geworden, en de beursgang van Norkom in 2006 heeft de aandeelhouders nooit bedroefd.”

Geen liefdadigheid

“In de beginfase was de rol van Gemma Frisius uiterst belangrijk. Het is natuurlijk geen liefdadigheidsorganisatie: je moet echt wel bewijzen dat je wat in je mars hebt. Gemma Frisius geeft geen subsidies: het gaat om participaties in het bedrijfskapitaal, en dat moet renderen. Vooraleer je met het fonds in zee gaat, heb je dus een overtuigend business plan nodig, met een doordachte financiële structuur, een zinvol product, goed marktinzicht en een hoogkwalitatieve personeelsbezetting.”

“Voor mij was het erg belangrijk dat we in die moeilijke beginfase niet alleen een beroep konden doen op de financiële middelen van Gemma Frisius, maar ook dat we onschatbare intellectuele, juridische en andere steun hadden. Ik denk in dat verband aan Koen Debackere en Paul Van Dun, de sterkhouders van LRD en Gemma Frisius. We konden bij hen en hun medewerkers terecht voor echt dégelijk advies. Ze laten je in alle vrijheid beslissen, maar hun adviezen zijn meestal te goed om ze te negeren. Niet onbelangrijk is ook het prestige van de K.U.Leuven als instelling. Daardoor verwerf je in het verdere traject van je bedrijf een aanzienlijke credibiliteit en een sérieux dat andere starters onmogelijk kunnen hebben. Ik ben er zeker van dat die link voor ons onmisbaar geweest is in latere gesprekken met financiers en klanten.”

“Een universiteit verschilt erg van de bedrijfswereld. Ondanks het feit dat ze vaak betrokken is in contractonderzoek met de industrie, is het voor een universiteit in principe niet relevant of een commerciële validering van onderzoeksresultaten blijvend is, en voor een wetenschappelijke loopbaan is het alleszins niet nodig om een product te hebben. Voor een bedrijf heb je natuurlijk wel een product en continuïteit nodig. Juist het feit dat binnen de K.U.Leuven een dienstverlening bestaat die onderzoekers voorbereidt op en begeleidt bij hun eerste stappen in een wereld buiten de universiteit, en die hen ook daadwerkelijke financiering bezorgt, maakt Gemma Frisius zo uniek.”

http://www.kuleuven.be/lrd/services/gemma_what.html