

<https://www.bloovi.be/nieuws/detail/ceo-trendminer-na-exit-ondernemen-is-als-gevechtssport-na-een-tijd-besef-je-dat-rust-en-kalmte-je-sterkste-wapen-is>



Het Belgische TrendMiner leeft voortaan voort in de Duitse software-reus Software AG. Hoewel bij medeoprichter en CEO Bert Baeck het voorstel voor een investering van 15 miljoen euro op tafel lag, koos hij voor een overname. Maar op welke manier heeft het leven als ondernemer hem veranderd? En hoe blikt onze landgenoot terug op zijn professionele keuzes? In een openhartig gesprek met Bloovi laat Baeck in z'n ziel kijken. "Ik had een onverwoestbare drang om impact te maken. Maar de impact op mijn privéleven heb ik enorm onderschat, met alle gevolgen vandien."

Gps-systeem voor de industrie

Al van kindsbeen af wist Baeck dat hij een eigen bedrijf zou oprichten. "In het zesde studiejaar zei ik dat ik een eigen bedrijf wilde dat iets met technologie deed", lacht hij. "Ik moest en zou iets met computers doen."

Zo gezegd, zo gedaan. Vandaag omschrijft de media het Belgische TrendMiner als 'de Google van de industrie'. **Zelf blijft Baeck daar redelijk nuchter onder, hij vertelt hoe het vijf jaar oude succesverhaal werd voorafgegaan door een hele woelige periode.** Zo hadden hij en medeoprichter Noël Jans eerst D-Square opgericht, een spin-off van KU Leuven. Het duo, dat net een diploma in computerwetenschappen had behaald, schaarde heel snel een klein team achter zich.

"Ondernemers waren we allerm minst, je kon ons het beste omschrijven als een hoop jonge kerels die broedden op een vaag productidee", nuanceert Baeck.

"We waren ongelooflijk gefascineerd door het feit dat de procesdata van machines in de industrie niet optimaal werden benut. En hoewel ik potentieel zag in het gebruik van big data en machine learning, was er toen niet echt een markt voor. In 2008 waren soortgelijke technologieën lang niet de hype die ze vandaag zijn. Ook had je in die periode amper ondernemersinitiatieven zoals Startups.be. Maar we konden terecht bij KU Leuven die ons geholpen heeft met de start. **Uiteindelijk maakten we een soort van gps-systeem voor de industrie. Zoals Waze je uitlegt hoe je moet rijden wanneer er druk verkeer is, legde onze oplossing uit wat een bedrijf in de industriële sector kon doen wanneer er iets misliep.**"

Pivot achter de schermen

D-Square behaalde nooit het succes waar de oprichters van hadden gedroomd, waarna Baeck *out* was met een burn-out. "Later leerde ik dat we pech hadden met de timing, maar op het moment zelf neem je zoiets als ondernemer heel persoonlijk op", bekent hij. **"Maar falen was geen optie, en zeker toen heerste er nog zoveel taboe rond.** Dus maakte ik heel rationeel en soort van SWOT-analyse voor ons bedrijf, en evalueerde ik wat we konden betekenen voor de markt. Onze IP hadden we al, een algoritme dat patronen kon herkennen in processen in de industrie. In feite waren we de Shazam van onze sector. Maar onze 'Waze' had geen schijn van kans om het te maken. **Ik kieverde het idee in de vuilbak, en besepte dat we een zoekmachine moesten bouwen voor de procesindustrie.** Daarbij zouden bedrijven in de sector vroegtijdige waarschuwingen krijgen wanneer problemen uit het verleden opnieuw zouden voorvallen. **Het idee voor TrendMiner was geboren.**"

"Later besepte ik dat we pech hadden met de timing, maar op het moment zelf neem je zoiets als ondernemer heel persoonlijk op"

Toch kon oorspronkelijke medeoprichter Noël Jans geen deel meer uitmaken van het nieuwe ondernemersverhaal. Het tweetal ging in vriendschap uit elkaar. Baeck wilde als CEO het bedrijf leiden, dat een nieuw idee zou lanceren op een onaangeroerde markt. "Een risico, zou je kunnen zeggen", blikte hij vandaag terug. "Maar ik was zo enthousiast over het idee dat ik het gewoon móest uitvoeren. **In de media heb ik daar geen spel van gemaakt: de pivot gebeurde eerder achter de schermen. Maar dat heeft ons voldoende tijd gegeven om een degelijk product te bouwen dat vandaag al door meer dan 100 klanten wordt gebruikt.**"



Internationaal boekte TrendMiner al evenveel furore. Naast Hasselt waren kantoren in Keulen, New York en Houston snel een feit. "**Kijk, wie als ondernemer België als zijn enige markt beschouwt, denkt simpelweg te klein**", stelt Baeck. "**Elk bedrijf moet internationaal denken vanaf dag één.** De hoeksteen van economie is export, dus mag je als ondernemer niet koppig binnen de landsgrenzen blijven."

"De hoeksteen van economie is export, dus mag je als ondernemer niet koppig binnen de landsgrenzen blijven"

Falen zag Baeck dan wel nooit als een optie - toch keerde zijn passie voor het bedrijf een aantal keer terug als een boemerang in het gezicht. "**Als je begeistert bent door ondernemen, dan is het belangrijker om iets te bereiken dan ergens bij te horen**", zegt hij. "Je omgeving voelt dat, waardoor mijn relatie liep na tien jaar op de klippen liep. Helaas hoort dat erbij: **ik had een onverwoestbare drang om impact te maken. Maar inderdaad - de impact op mijn privéleven heb ik enorm onderschat.** Zelfs al ben je als ondernemer op reis of op een familiefeest, je kunt je bedrijf maar moeilijk loslaten. Of misschien is dat gewoon de aard van het beestje (*lacht*). Het eerste deel van mijn bedrijf was al op niets uitgedraaid, nu moest ik een succesvol bedrijf uitbouwen. Met alle gevolgen vandien."

Het menselijke achter een technologiebedrijf

Spijt heeft de Oost-Vlaming niet. "Alle tegenslagen uit het verleden kan ik beschouwen als lessen voor de toekomst", bekijkt Baeck het positief. "**Maar als er een ding is dat ik écht heb geleerd en erkend, dan is het wel het belang van de mensen in je bedrijf.** In mijn tijd als CEO stond ik er toch meermaals van versteld hoe moeilijk het is om getalenteerde mensen te vinden. Ik heb het dan over *ten X* players. **Goede of gemiddelde medewerkers volstaan niet - en ik ben trots dat ik erin ben geslaagd werknemers aan te trekken die tien keer meer doen dan een doorsnee profiel. Maar wat niet elke start-up of scale-up erkent, is dat je die mensen daar iets voor moet teruggeven.** TrendMiner heeft hen meegenomen in het *equity* verhaal. Je kunt onmogelijk verwachten dat je medewerkers mee aan de kar trekken zonder een return. **En ik wilde niet 100% hebben van een kleine taart, maar 10% van een grotere taart.** Dat laatste staat garant voor een bedrijf dat veel waard is."

"Een A-team met een B-product heeft tien keer zoveel kans om te slagen dan een A-product met een B-team"

Dat ondernemen dus geen onemanshow is, staat voor Baeck buiten kijf. "Hoe sterker je medewerkers, hoe korter je weg naar succes", vindt hij. "[Jurgen Ingels](#)

vertelt vaak over het belang van tijdreductie - wel, ik geloof daar ook zeer sterk in. Een A-team met een B-product heeft dan ook tien keer zoveel kans om te slagen dan een A-product met een B-team. **Net daarom moet je als CEO je ego opzij kunnen zetten om mensen aan te nemen die het in bepaalde domeinen gewoon beter weten.** Mij heeft het in elk geval nooit afgeschrikt: die complementariteit wakkerde mijn enthousiasme om ervoor te gaan enkel aan."

Van exit naar nieuwe generatie ondernemers

Dat enthousiasme is zeker niet verloren gegaan met de exit van TrendMiner, dat onlangs werd overgenomen door het beursgenoteerde AG Software. **"Ik bleef altijd al trouw aan mijn langetermijnvisie"**, zegt Baeck zonder aarzelen. "Met deze move gaat onze software een hogere penetratie bereiken, de concurrentie sneller af zijn én onze missie volbrengen."

"Ik vind helemaal niet dat we onze scale-up te vroeg hebben verkocht"

Voor Baeck was het dus het juiste moment om zijn 'baby' te verkopen, al is niet iedereen het daarmee eens. Louis Jonckheere, co-founder van Showpad, verkondigde onlangs aan De Tijd dat 'we scale-ups te vroeg verkopen'. "Ik ga daar niet mee akkoord", stelt Baeck. **"Het geld dat vrijkomt, gaat naar scale-ups, en zo stimuleer je het ecosysteem. Daarnaast komen er terug mensen op de arbeidsmarkt die de rit van 0 tot exit hebben gedaan.** Zij kunnen een pak ervaring inbrengen in andere scale-ups, die zo dan het effect van tijdreductie bereiken. Louis vertelt in dat stuk ook dat je, door later te verkopen, meer kunt leren. **Vijf jaar langer verder bouwen aan TrendMiner had onze leercurve niet kunnen verhogen."**

" Ik zie mezelf eerder instappen in een bestaande scale-up of een bedrijf overnemen dat klaar is voor de volgende stap; Een nieuw product bouwen voor een nieuwe markt doe je maar één keer in je leven"

Genoeg geleerd, dus. Of Bert Baeck nu behoort tot het selecte kranse van serie ondernemers die binnenkort een nieuw bedrijf neerzet? "Ik zie mezelf eerder instappen in een bestaande scale-up of een bedrijf overnemen dat klaar is voor de volgende stap", verrast hij. "Een nieuw product bouwen voor een nieuwe

markt doe je maar één keer in je leven. Moest ik nu terug ondernemen in een start-up of scale-up, zou ik de dingen minder persoonlijk behandelen en zo mijn job uitvoeren."

"Vergelijk het met gevechtssport: de eerste keer dat je in de ring kruipt voor een gevecht, ben je na een minuut volledig opgebrand door een opstoot van adrenaline of gebrek aan ademhaling. Je gaat er volledig in op. Maar na veel training ga je je tiende gevecht aan, en zal je merken dat kalmte en rust je sterkste wapen is. Ik ben ervan overtuigd dat hetzelfde van toepassing is op ondernemerschap