

Lemon Companies, Rombit, Ontoforce en Ugentec zijn de vier jonge techbedrijven die meedingen naar de titel Scale-up van het Jaar 2018. Dinsdagavond weten we wie de winnaar is. Even voorstellen. **TOM MICHIELSEN**

Wie wordt Scale-up van het Jaar?

LEMON COMPANIES

Complexe websites en platformen

We zijn een allround IT-bedrijf', zegt Filip Smet, de handelingenieur die in 2014 Lemon Companies oprichtte en vandaag nog de belangrijkste aandeelhouder en CEO is. 'We maken complexe websites en platformen voor bedrijven en publieke organisaties. Voor Samana, de belangenvereniging voor chronisch zieken van de Christelijke Mutualiteiten, hebben we een platform gebouwd waarop het zijn 4.000 reizen per jaar kan aanbieden, ter vervanging van de papieren brochure. Mensen kunnen de reizen ontdekken, boeken, en via het platform worden ze ook gefactureerd.' Andere klanten zijn de KU Leuven, de Deense winkelketen Flying Tiger, het consultancybedrijf McKinsey en de Britse sterke-drangegroep Diageo.

Lemon Companies participeert ook in start-ups als Cazou (een e-commerceapp waar ouders tweedehandskleding voor kinderen kunnen kopen of ruilen), Diamondbase (een platform voor diamant-handelaars) en Forganiser (een instrument waarmee werkgevers hun seizoensarbeiders of flexibele werknemers efficiënt kunnen beheren).

Mijlpaal

Filip Smet: 'Onze eerste grote contracten, zoals dat voor de Britse sterke-drangegroep Diageo. Daarvoor hebben we een platform gebouwd waar hun bartenders terecht konden voor advies en opleiding rond bepaalde merken van sterke drank, ingrediënten en receptuur van cocktails. Aanvankelijk hadden we dat gemaakt voor de Benelux-divisie, maar het is later uitgerold in de hele groep, van Singapore over de VS tot Brazilië. Grote contracten zijn referenties voor nieuwe klanten.'

Hinderpaal

'We hebben er altijd voor gekozen organisch te groeien, op onze eigen cashflow. We hebben dus nooit extern kapitaal binnengehaald, omdat ik baas in eigen huis wil blijven. In de beginjaren was dat heel moeilijk.'

Doel

'We willen verder groeien op drie pijlers. Eén: plezier hebben in het ondernemerschap. Wie passie en plezier in zijn werk heeft, bereikt ook goede resultaten. Twee: impact hebben in de bedrijven die klant zijn. Als de klant het onder meer door onze oplossingen goed doet, doen wij het goed. Drie: focussen op kennis, die nooit definitief verworven is. Ikzelf en onze mensen moeten altijd bijleren. We willen het groeitempo - elk jaar een verdubbeling - nog wel even aanhouden.'

ROMBIT

Internet der dingen voor havens en steden

Rombit, in 2012 opgericht door de toen 25-jarige Antwerpenaar Jorik Rombouts, kwam aanvankelijk op de markt met Badge Control, een internet-der-dingentoepassing die de toegang en de aanwezigheid van technici op bouwerven controleerde. Al snel evolueerde het bedrijf naar de controle van grote industriële sites, en later ook naar slimme toepassingen in steden. Vandaag is 70 procent van alle bedrijven in de Antwerpse haven klant. Rombit werkt onder meer aan de digitalisering van de havenloodsen. En de stad Antwerpen maakt gebruik van het slimme, digitale parkeerbord dat Rombit ontwikkelde.

Mijlpaal

Jorik Rombouts: 'Twee gebeurtenissen hebben ons bedrijf opgetild. De eerste was de handelsmissie met de stad Antwerpen, gecombineerd met de titel Beloftevolle Starter van de werkgeversorganisatie Voka.'

'Daarnaast was de kapitaalronde van 10 miljoen euro van de techinvesteerder Michel Akkermans een mijlpaal. 5 miljoen hebben we al opgenomen, voor de uitbouw van ons team van intussen 70 mensen. En het geld heeft een aantal onderzoekstrajecten mogelijk gemaakt, waar we binnenkort de eerste vruchten van plukken.'

Hinderpaal

'Klanten binnenhalen is in België veel moeilijker dan in het buitenland, zelfs dan in Nederland. Het duurt hier veel langer voor je een bedrijf overtuigd krijgt. Dat is ook de reden waarom zoveel jonge bedrijven worden opgekoofd of vertrekken. Daarom ben ik de stad Antwerpen maar ook de lokale Voka-afdeling zo dankbaar: ze hebben voor mij poorten geopend. De advertentiecampagne die ik eergisteren in de kranten heb gevoerd, wordt dan al snel politiek vertaald. Maar daar gaat het mij niet om. Ik wilde gewoon zeggen: doe zo voort. Er is de jongste jaren veel veranderd in het voordeel van ondernemers.'

Doel

'Internationalisering! We willen verder groeien op de twee strategische assen: slimme havens en slimme steden. Daarom mikken we nu op Singapore, waar we samen met enkele andere start-ups een scale-ups een kantoorje hebben. Daar werken we nu voor PSA, de terminaluitbater die ook in Antwerpen actief is. In Rotterdam en Kopenhagen hebben we een pilootproject lopen, in Houston hopen we te komen in de slijpstream van Antwerpse chemiebedrijven. Ook Los Angeles en Hamburg staan op het lijstje van onze verkopers. Havensteden zijn vaak ook grote en rijke steden, die bovendien historisch gezien openstaan voor innovaties. Twee vliegen in één klap.'

ONTOFORCE

Het Google van de farma-industrie

Ontoforce, opgericht door Hans Constandt, wordt het 'Google voor de farmaceutiek' genoemd en veroverd met zijn zoekmachine Discover de wereld van farma en biotech. De scale-up opende onlangs een kantoor in de VS. Het platform linkt de interne informatie van een bedrijf aan meer dan honderd publieke databanken, klinische studies en wetenschappelijke publicaties en stelt de gebruiker in staat er razendsnel informatie uit te halen. Onderzoekers die bijvoorbeeld werken aan een nieuw middel tegen longkanker kunnen alle soortgelijke proeven wereldwijd opvragen. 13 van de 25 grootste farmabedrijven ter wereld gebruiken de Gentse software.

Mijlpaal

Hans Constandt: 'We hebben net een mijlpaalcontract getekend met een top 20-farmabedrijf, dat in één klap de helft van onze omzet van vorig jaar (1,2 miljoen euro) opbrengt. Behalve de centen, leidt dat tot vier of vijf contracten met andere grote farmabedrijven. Dat betekent dat onze omzet dit jaar mogelijks maal drie gaat. Bovendien leert de deal ons eindelijk wat we waard zijn. Vlamingen zijn veel te voorzichtig bij het benaderen van grote corporates. Eerst een proefprojectje van 40.000 euro, daarna licht opschalen, enzovoort, dat is veel te braaf. Je moet meteen bij de juiste besliser binnengaan.'

Hinderpaal

'Kapitaal vinden is niet meer zo moeilijk, we worden achterna gelopen door mensen uit New York, Londen, Berlijn, Silicon Valley. Mensen vinden is moeilijker. En vooral de hele transformatie die je daarbij moet doorlopen. Je begint als vriendenclubje van tien mensen, je groeit naar veertig, en binnenkort zijn het er honderd. Dan komen er structuren en processen bij kijken die het DNA van de start-up, de ondernemerscultuur van het begin, kunnen ondermijnen. Die hr-vertaalslag maken, daar heb ik me echt het hoofd over gebroken. Hoe we het nu doen? Goede coaching en hr-mensen die helpen zoeken naar talent, ook via headhunters. Ja, het mag wat kosten.'

Doel

'Hard groeien. Sneller dan wat we organisch kunnen. Dat betekent dus samenwerken met andere bedrijven, tot en met fusies of overnames. Onze toepassing bestaat nog niet in een mobiele versie voor smartphones. We zouden dat zelf kunnen ontwikkelen, maar het kan veel sneller met een partner. Idem om artificiële intelligentie te benutten: andere bedrijven zijn daar beter in dan wij. Waarom dan geen overname? Dat is de beste manier om 'venture capital' om te zetten in 'human capital'.'

UGENTEC

DNA-analyses tot dertig keer sneller

Als laboranten DNA uit bloed- of weefselstalen willen testen, bijvoorbeeld om een tumor te onderzoeken om op basis daarvan een kankerbehandeling te bepalen, verliezen ze veel tijd aan het interpreteren van data en het opstellen van een eindrapport. De software van Ugentec maakt dat proces via artificiële intelligentie tot dertig keer sneller en met een kleinere foutenmarge. De programma's van het Hasseltse Ugentec worden gebruikt door 150 moleculaire testlabo's wereldwijd. Onder meer het beursgenoteerde MDxHealth, Siemens Healthcare (via zijn dochteronderneming Fast Track Diagnostics) en R-biopharm zijn klant, allemaal wereldspelers in de sector.

Ugentec werd opgericht door de jonge Limburger Wouter Uten, die als 21-jarige informaticastudent aan de KU Leuven de software ontwikkelde. Hij haalde de start-upveteraan Tom Martens aan boord om Ugentec commercieel uit te bouwen.

Mijlpaal

Wouter Uten: 'We zijn blij dat we steeds grotere contracten binnenhalen bij steeds grotere wereldspelers. Eens je die namen in portefeuille hebt, gaat de bal aan het rollen. Daardoor groeien we nu met 200 tot 300 procent per jaar. Bij top labo's halen we vandaag contracten binnen van meer dan 100.000 euro in één keer.'

Hinderpaal

'De healthcaremarkt is heel conservatief. Beslissingsprocessen in bijvoorbeeld ziekenhuizen gaan soms tergend langzaam. Maar dat is ook begrijpelijk in een wereld waar het leven van mensen op het spel staat. Bedrijven en instellingen willen eerst overtuigd zijn van de kwaliteit van onze oplossing. In de beginjaren hebben we daar heel veel in geïnvesteerd.'

Doel

'We willen tegen 2020 groeien van 2 miljoen euro omzet naar 10 miljoen. Onlangs hebben we boven op de 3 miljoen kapitaal die we al hadden, nog 7,5 miljoen opgehaald. Daarmee gaan we onder meer een verkoopkantoor in Boston (VS) oprichten om vanaf de oostkust de Amerikaanse markt te bestoken. Wat we nu doen in oncologisch onderzoek en besmettelijke ziekten, kunnen we ook toepassen op de marktanalyse in de landbouw, voedselveiligheid en dierenwelzijn. Tegen 2025 willen we naar 50 miljoen euro omzet.'



PROFIEL LEMON COMPANIES

Opricht: in 2015 door Filip Smet (CEO).
Omzet: 2,7 miljoen euro.
Medewerkers: 25.
Aandeelhouders: Filip Smet (50%), en twee andere oprichters.
Klanten: onder meer McKinsey, Diageo, Flying Tiger, KU Leuven, Telenet, Samana (Christelijke Mutualiteiten).



PROFIEL ROMBIT

Opricht: in 2014 door Jorik Rombouts (CEO).
Omzet: 4,7 miljoen euro (2018: 6,5 miljoen euro).
Medewerkers: 70.
Aandeelhouders: Michel Akkermans, familie Rombouts.
Klanten: onder meer DEME, Katoen Natie, stad Antwerpen, Techelec, Gosselin Group.



PROFIEL ONTOFORCE

Opricht: in 2011 door Hans Constandt (CEO).
Omzet 2017: 1,2 miljoen euro. Prognose 2018: 2,4 miljoen euro.
Medewerkers: 31.
Aandeelhouders: de oprichters, de business angels Torsten Osthus, Luc Vauterin en Annie Vereecken, LRM, PMV, Korys (familie Colruyt)
Klanten: top 20-farmabedrijven wereldwijd.



PROFIEL UGENTEC

Opricht: in 2014 door Wouter Uten en Tom Martens.
CEO: Steven Verhoeven.
Omzet: 2 miljoen euro (2018).
Medewerkers: 46.
Aandeelhouders: Wouter Uten en Tom Martens, business angels Annie Vereecken en Herman Verrelst, KU Leuven en LRM.
Klanten: 150 moleculaire labo's in 35 landen.