

Ubizen opgekocht, Metris overgenomen, Icos in buitenlandse handen, Option in de problemen – gaat het nog wel goed in de Vlaamse technologiesector?

Vlaamse technoparels in nood?

BRUSSEL | Wat is er aan de hand met de ooit zo beloftevolle Vlaamse technoparels? Ubizen, Icos en Metris werden overgenomen, en nu blijkt ook Option moeilijke tijden te beleven en zijn strategie te moeten herzien.

De geschiedenis lijkt zich telkens te herhalen. Een veelbelovende technologie wordt commercieel in de markt gezet. De technologie voldoet aan een vraag, het bedrijf groeit en bloeit. Een beursgang is de volgende stap. Beleggers genieten mee van het internationale succes van de Vlaamse technologie. Na een paar jaar begint het succes te haperen. Er komen concurrenten op de markt, die de oorspronkelijke technologie vervolmaken en vaak goedkoper kunnen produceren. De spin-off blijkt te klein om op de internationale markt van zich af te bijten. De glans van de Vlaamse technoparel wordt dof. De resultaten zakken in, de beurskoers ook. Uiteindelijk wordt het bedrijf ingelijfd door een grotere concurrent die de technologie incorporeert in zijn internationale activiteiten.

Alleen het laatste hoofdstuk heeft zich nog niet voltrokken in het geval van Option. Maar de vraag of het bedrijf van oprichter Jan Cal-

lewaert zelfstandig kan blijven voortbestaan, klinkt luider dan ooit. Zeker aangezien het succes van de nieuwe bedrijfsstrategie – ‘een volledig geïntegreerd aanbod voor de markten van mobiel breedband’ – nog verre van zeker is.

De cyclus – van pril idee via succesvolle beursnotering tot potentiële overnameprooi – geldt niet alleen voor Option. Ubizen (toen nog Netvision) was ooit één van de succesvolste en meest gehypte beursgangen ooit, maar kwam in 2007 roemloos in handen van Cybertrust, dat niet lang daarna een onderdeel van Verizon werd.

Icos Vision Systems werd na een grillige beurscarrière overgenomen door KLA Tencor. En Metris, dat bij zijn beursgang nog een veelbelovend groeibedrijf leek, heeft de beloftes nooit kunnen waarmaken en werd afgelopen juni, drie jaar na de beursgang, overgenomen door Nikon. Zowel Icos, Metris als Option werd ooit uitgeroepen tot ‘Onderneming van het Jaar’, terwijl Stijn Bijmens, de oprichter van Ubizen, in 2000 tot ‘Manager van het Jaar’ werd verkozen.

Hebben Vlaamse technologiebedrijven het moeilijk om overeind te blijven op de internationale

markt? Is hier sprake van een zich herhalend patroon? Nee, zegt Bart Van Looy, hoogleraar innovatiemanagement en -beleid aan de KU Leuven. ‘Je moet naar de totale populatie kijken, niet naar een paar gevallen. Niet-genoteerde spin-offs als Materialize en Leuven Measurement Systems

‘Het is overdreven om te stellen dat het slecht zou gaan’

doen het zeer goed, en daar werken meer mensen dan bij Option of Icos. Dus het lijkt me overdreven om te stellen dat het nu in het algemeen slecht zou gaan met de technologiesector. Bedrijven als Option en Metris zijn wegens hun product ook nogal gevoelig voor conjunctuurfluctuaties.’

Van Looy wijst er ook op dat een overname niet per se negatief is. Hij noemt het voorbeeld van het Leuvense Data4s, een dataminning-bedrijf dat in 2004 werd overgenomen door het Ierse Norcom, en op die manier een veel sterkere marktpositie kon inne-

men. ‘Als overnames op een intelligente manier gebeuren, hoeft dat helemaal niet erg te zijn. Je verliest een stukje lokale verankering, maar je wint ook iets: een internationaal netwerk.’

Rudi Cuyvers, innovatiemanager aan de KU Leuven, vindt dat ook. ‘Dat bedrijven verkocht worden, kan de business doen groeien. Zoiets is ook niet slecht voor de uitstraling van Vlaanderen. Het versterkt het internationale karakter van ons bedrijfsleven. Vlaanderen wordt om die reden ook internationaal erkend. Qua werkgelegenheid is onze technologiesector goed bezig.’

Een verkoop – of *trade sale* in het jargon – kan in de levenscyclus van een bedrijf een noodzakelijke fase zijn, zegt Cuyvers. ‘Het is zeker niet abnormaal, en je mag er zelfs in zekere zin trots op zijn.’ Bart Van Looy trekt een parallel met de biotechsector. Daar is het soms, meer nog dan in de technologie, noodzakelijk om een bedrijf te verkopen. Het op de markt brengen van een geneesmiddel is zo duur dat kleine biotechbedrijfjes dat niet altijd op eigen kracht kunnen doen.

Om die reden zijn ook enkele Vlaamse biotechbedrijven al in buitenlandse handen terechtge-

komen. De Vlaamse biotech trots bij uitstek, Plant Genetic Systems, werd overgenomen door een multinational – in dit geval Agrevo, een dochter van het toenmalige Hoechst en Schering.

Hetzelfde patroon deed zich ruim een decennium later voor met CropDesign. Beide biotechbedrijven gingen al in andere handen over nog voor ze toe waren aan een beursnotering. Tibotec-Virco onderging hetzelfde lot toen het in 2002 werd overgenomen door Johnson & Johnson.

Andere Vlaamse biotechbedrijven, zoals Ablynx, TiGenix, Devgen, Thrombogenics of Oncomethylome Systems zijn nog wel zelfstandig. Maar het is geenszins uitgesloten dat ook die bedrijven ooit zullen worden overgenomen. Meer nog dan in de technologie is in de farma- en biotechsector schaalgrootheid van levensbelang. Zelfs een groot bedrijf als Solvay heeft om die reden zijn farmatak afgestoten – nadat het eerst zelf Innogenetics had overgenomen. Rudi Cuyvers: ‘Natuurlijk dromen we er allemaal van om de nieuwe Microsoft te creëren. Maar voor één succesverhaal als dat heb je duizenden, misschien wel tienduizenden start-ups nodig.’ (rmg)