

IT-bedrijf Vivansa, van starter tot vaste waarde in zijn niche

Vivansa is nu zes jaar actief en dus nog een relatief jong bedrijf. Toch is het erin geslaagd zich snel onmisbaar te maken in de IT-business. Binnen Europa is Vivansa één van de referenties geworden in IT-oplossingen voor tax, douane en accijnzen. Vivien Monti, Saïd Eloudrhiri en Jacques Piret zijn de drie stichters van Vivansa, en vertellen ons hoe zij als jonge ondernemers de markt hebben veroverd.



Vivien Monti (Vivansa)

Waarom hebben jullie deze onderneming opgericht?

Vivien Monti: We zijn in 2001 met Vivansa gestart, maar Jacques, Saïd en ik kennen elkaar al langer. Als onafhankelijke consultants werkten we regelmatig samen. Daarbij moesten we vaak vaststellen dat het informaticasysteem van onze klanten niet aangepast was aan hun behoeftes en niet in staat was de evolutie van hun zaken te volgen. Zo ontstond het idee om als team een onderneming op te zetten waar we onze skills, ervaring en creativiteit goed konden gebruiken om daarin verbetering te brengen.

Jacques Piret: In die tijd was de IT-sector ook nog niet volwassen. IT is vergeleken met pakweg de bouwsector nog een relatief jonge bedrijfstak, met alle groeipijnen en gebrek aan ervaring en kennis vandien. Als een ingenieur een brug bouwt zal het zelden gebeuren dat ze de eerste dag dat ze wordt gebruikt ineenstort. Het is helaas geen uitzondering dat informaticasystemen vanaf

de eerste dag falen. Zoiets zou eigenlijk niet mogen. Vandaar dat **we zelf betere, innovatieve oplossingen die met het bedrijf mee evolueren wilden bieden, met een eigen onderneming.**

Hoe verklaar je jullie start in een economisch niet zo gunstig klimaat?

Jacques Piret: Het klinkt misschien als een cliché, maar **onze belangrijkste drijfveer is echt niet het geld dat we met Vivansa verdienen. Wel het verlangen om in de informatica te werken** en dingen te maken die wérken, zoals een ambachtsman dat doet. Niet dat we 'bricoleurs' zijn, ik bedoel dan ambachtsman in de nobele zin van het woord... Een ambachtsman heeft ook liefde voor het vak, en zal naar het beste resultaat toe werken. Daardoor zijn onze klanten ons trouw gebleven, zelfs in een economisch ongunstige periode, en trekken we steeds nieuw cliënteel aan. In het begin van Vivansa had elk bedrijf een informaticabudget, vaak een groot zelfs. Het werd gezien als

een onvermijdbare kostenpost, eigen aan de technologische evolutie. Vandaag is informatica een echte investering, waarop de klant return verwacht. Hij heeft een systeem nodig dat werkt, dat resultaten en dus geld oplevert. In de e-business bijvoorbeeld is je informaticasysteem even belangrijk als een bestelwagen voor een transportbedrijf. Het móét wel functioneren.

“Innoveer en ontwikkel”

Wat is een belangrijke stap in de ontwikkeling van Vivansa geweest?

Vivien Monti: De opkomst van Open Source – de beweging voor een vrij toegankelijke informaticacode – in 2000/2001 is de spreekwoordelijke klik geweest voor onze ontwikkeling. Het gebruik van die open code maakte het ons mogelijk om de verschil-



Jacques Piret (Vivansa)

“Als starter moet je kansen grijpen”



Van links naar rechts: Jacques Piret, Saïd Eloudrhiri, Vivien Monti (Vivansa) en Dominique Deliège (Deloitte Fiduciaire)



Saïd Eloudrhiri (Vivansa)

lende informaticasystemen van onze klanten te integreren. En in tegenstelling tot onze concurrenten hebben we voortgebouwd op die opgedane kennis. Als jong bedrijf hebben we ook kunnen profiteren van de sterke penetratie van het besturingssysteem Linux binnen bedrijven en administraties. Inpakken op de mogelijkheden die Open Source bood, was onze initiële strategie. Die strategie is uiteraard meegeëvolueerd met de groei van Vivansa - je mag niet ter plaatse blijven trappelen.

Er is dus een duidelijke evolutie in jullie producten- en dienstenaanbod?

Jacques Piret: Vivansa is als vanzelf geëvolueerd naar het aanbieden van Service Oriented Architecture door **een vernieuwend systeem toe te passen** dat urbanisatie wordt genoemd. We noemen ons met een neologisme 'the professional IT Urbanisator'. Een bouwkundig tekenaar tekent een plan voor een stad uit zodat ze

vlot kan groeien. Op dezelfde manier ontwikkelen wij onze informaticasystemen. Net als in de klassieke, bouwkundige urbanisatie dus. Dankzij die architecturale en methodologische benadering kunnen we informaticasystemen van onze klanten een tweede jeugd geven.

Saïd Eloudrhiri: Je kunt onze systemen met een informatie-autosnelweg vergelijken; je moet vlot kunnen manoeuvreren. Dat wil natuurlijk niet zeggen dat wij het wiel hier uitvinden. De enige op de markt met onze kennis zijn we zeker en vast niet, en anderen hebben zeker dezelfde visie als Vivansa. Alle grote bedrijven zijn ervan overtuigd dat we in die richting evolueren. Wat Vivansa speciaal maakt, is dat het zich in een niche heeft genesteld. We kennen ons vak door en door en we hebben onze technologische expertise kunnen aanwenden om door te dringen op de markt van douane-informaticasystemen. We merken dat we steeds actiever worden

in het kader van de grote douane hervormingen, gelanceerd door de Europese Gemeenschap, en we ontwikkelen ons ook verder in die richting.

Wat willen jullie nog bereiken met Vivansa?

Vivien Monti: Het is ons doel om binnen nu en vijf jaar in Europa een belangrijke speler te zijn op de informaticamarkt van douanesystemen. We zijn niet bang om dat luidop te zeggen – al zijn we er ons sterk van bewust dat Vivansa zal moeten groeien om dat te bereiken. Maar volgens ons kan dat perfect, **zolang we maar onze innovatieve ideeën en kennis verder blijven ontwikkelen**. We hebben trouwens meer dan vijftien jaar ervaring in de branche en we werken met topexperten. Onder impuls van de Europese instellingen is de douanesector in volle verandering en de bestaande systemen zullen echt moeten evolueren. Dat biedt dus enorme perspectieven voor Vivansa.



Dominique Deliège (Deloitte Fiduciaire)

Deloitte Fiduciaire adviseert bij de groei van Vivansa

Vivansa bevindt zich momenteel in een bevoorrechte positie. De grote spelers in de sector en potentiële klanten kennen immers de goede reputatie van het bedrijf en investeerders tonen zich zeer geïnteresseerd. Het wordt dan ook tijd om de volgende stap te zetten met Vivansa, vindt Vivien Monti: "Het is de eerste keer sinds onze start dat we over de technische capaciteit, volwassenheid, en kennis beschikken om nog verder te groeien. Het economische klimaat is bovendien gunstig. En de kansen om te groeien zijn er! Tot nog toe hebben we Vivansa beheerd als een goede huisvader, met een zekere, maar trage groei. Met onze huidige grootte kunnen we echter ons doel – in Europa een belangrijke speler worden op de informaticamarkt van douanesystemen – niet bereiken. We zullen dan ook een industriële partner moeten zoeken die onze groei een boost kan geven. Daarvoor doen we een beroep op Deloitte Fiduciaire. Zij beschikken over de nodige kennis en ervaring om advies te geven over de keuze van het bedrijf. Wat is de waarde ervan, wat zijn de sterke en zwakkere punten, dat soort vragen. Anderzijds rekenen we ook op Deloitte Fiduciaire om dat partnership daarna ook rendabel te ontwikkelen. We hopen dat we die partner nog in de loop van dit jaar zullen vinden. Dat zal Vivansa zichtbaarder maken, en zo kunnen we binnen 3 à 5 jaar het huidige zakencijfer van 2 miljoen optrekken tot 15 miljoen euro. Een ambitieus cijfer, maar met de hulp van Deloitte Fiduciaire en een sterke partner zijn we ervan overtuigd: dat target halen we!"