



Award ceremony



Ondernemen, kwestie van durven

OpenERP

“And the winner of the Deloitte Technology Fast50 is...”

Het Fast50 programma is in het leven geroepen om de uitzonderlijke prestaties van snelgroeiende technologiebedrijven te erkennen. De Fast50 zijn de topondernemers van de toekomst, die snel denken en een leidende rol innemen in hun vakgebied. De selectie wordt gemaakt op basis van de procentuele omzetgroei over de afgelopen vijf jaar. De Rising Star is een speciale prijs die bestemd is voor opkomende innovatieve bedrijven die tussen de 1 en de 5 jaar bestaan.

Met een recordaantal inschrijvingen was de Deloitte Technology Fast50 van 2012 opnieuw een succesvolle editie. Het programma rond de 50 snelgroeiende technologiebedrijven van België en Nederland kon op veel bijval rekenen bij tal van bedrijven, die worden gekwalificeerd op basis van hun procentuele omzetgroei over de laatste vijf jaar. De kroon op het werk was de Fast50 Award Ceremony, het gala-event dat op 11 oktober plaatsvond in Den Haag.

Tijdens dit event kregen de deelnemers de gelegenheid om kennis te maken en van gedachten te wisselen met medewerkers van Deloitte, de partners en vertegenwoordigers van andere Technology Fast50 bedrijven.

Luc Van Coppenolle, TMT partner Deloitte Audit: “Het is indrukwekkend om vast te stellen dat in het huidige economisch klimaat technologisch innoverende bedrijven goed blijven presteren. De groeipercentages over de hele ranking heen liggen dit jaar uitzonderlijk hoog”.

Technology, what's in a name

Hoewel het begrip ‘technologie’ ruim geïnterpreteerd wordt en alle technologie-segmenten zijn vertegenwoordigd, was het opvallend dat er dit jaar veel internetbedrijven deelnamen. Het was voor de jury dan ook geen gemakkelijke klus om zich te buigen over de finale rangschikking. Belsimpel.nl, goed voor een omzetgroei van 16.155%, kaapte de eerste prijs weg. Het bedrijf levert alles op het gebied van mobiele devices, zowel producten als abonnementen, gebaseerd op een eigen technologisch platform.

Belgen weten blijf met technologie

In België is de Fast50 stilaan haar embryonale fase ontgroeid. Van Coppenolle: “Hoewel Nederland hier al langer mee bezig is, moesten we zeker het zeil niet strijken voor onze noorderburen. Verhoudingsgewijs hebben de Belgen verbluffende resultaten neergezet.” De resultaten van de Belgische Fast50, bestaande uit Dauvister (Stavelot), GeoSea (Zwijndrecht), Nomadesk (Sint-Martens-Latem), OpenERP (Brussel), Profacts (Brussel), Voxbone (Brussel) en Weepee Telecom (Oostende), mogen er inderdaad zijn. De Belgische finalist OpenERP strandde met een groei van 1549% op de 8ste plaats in de ranglijst. Het bedrijf biedt Open Source Business Applications aan, een manier om bedrijfsprocessen veel efficiënter te laten verlopen. GeoSea uit Zwijndrecht (dochter van de DEME Group), dat gespecialiseerd is in offshore bouw van installaties voor de kust zoals boorplatformen en windturbines, verdiende een speciale vermelding tijdens het evenement: met 141 miljoen euro was dit de hoogstgenoteerde Belgische onderneming binnen de Fast50.

Rising Star, jonge startups die durven ondernemen

De bedrijven jonger dan vijf jaar hielden in de namiddag Elevator Pitches. Van de twaalf in deze categorie genomineerde bedrijven, zijn er vier van Belgische oorsprong: Basalte (Merelbeke), Ovizio Imaging Systems (Brussel), Softkinetic (Brussel) en Woorank (Brussel). Hierbij wordt niet gekeken naar omzetgroei, maar eerder naar potentieel. De Rising Star genomineerden dongen ook mee naar prijs voor de Most Disruptive Innovator van Fast50 partner Gimv. Ovizio Imaging Systems kwam hierbij als winnaar uit de bus. Het bedrijf is een spin-off van de ULB en zijn technologie is breed toepasbaar voor controle van vaccinproductie, opsporing van baarmoederhalskanker en detectie van bacteriën in water.

En verder?

De Belgische finalist OpenERP mocht op 4 december de beurs openen tijdens een Bell Ceremony georganiseerd door NYSE Euronext. Het feit dat de winnaar de eer heeft om de Brusselse beurs te openen, geeft aan dat Deloitte Fast50-groeiërs een steeds belangrijkere rol spelen in de Belgische economie.

Voor meer informatie over criteria, artikels en voorwaarden, surf naar www.fast50.be

Belgische Fast50-finalist OpenERP kent spectaculaire groei dankzij nieuw bedrijfsmodel

De Belgische finalist OpenERP staat met een groei van 1.549% op de achtste plaats in de Fast50-ranglijst, en op de eerste plaats voor België. OpenERP is opensourcesoftware waarmee alle bedrijfsprocessen in één pakket worden verenigd. Door resoluut te kiezen voor een nieuw bedrijfsmodel heeft OpenERP zich kunnen onderscheiden van andere leveranciers van ERP-software. Een keuze die zijn vruchten heeft afgeworpen in de vorm van een spectaculaire groei. Wij zaten aan tafel met Xavier Pansaers, Chief Sales Officer.

Wat onderscheidt OpenERP van andere bedrijven die ERP-software aanbieden?

Xavier Pansaers: We zijn zeker niet de enige aanbieder van ERP-pakketten op de markt, maar wel de enige die een dergelijke groei heeft uitgebouwd op basis van opensourcesoftware. In tegenstelling tot onze concurrenten halen wij geen inkomsten uit licenties. Wij geven iedereen toegang tot de broncode. Zo heeft zich rond deze opensourcesoftware een community van ontwikkelaars gevormd, die dagelijks nieuwe modules ontwikkelen. Ter vergelijking: een van de marktleiders in de ERP-sector ontwikkelt 36 modules per jaar, bij ons zijn dat er 40 per maand. Hierdoor kunnen wij de functies heel snel uitbreiden.

Wat ligt volgens u aan de basis van de sterke groei van OpenERP?

Xavier Pansaers: Fabien Pinckaers, onze CEO, richtte OpenERP op in 2005, toen met een vijftal medewerkers. Vandaag staat hij aan het hoofd van een bedrijf van 200 tot 220 werknemers. OpenERP heeft intussen vestigingen in India, in Luxemburg

en in de Verenigde Staten, waar onze Californische dochter een zeer sterke groei kent. Ons netwerk bestaat uit 450 partners in meer dan 77 landen, die onze beheerssoftware integreren in alle landen. Wij hebben met andere woorden een wereldwijde dekking. We zijn ook van plan om volgend jaar een nieuwe vestiging te openen in Azië. Ons doel is nochtans niet om in elk land een vestiging te openen, maar wel om 3 tot 4 grote 'wereldhubs' uit te bouwen van waaruit ons partnernetwerk en ons efficiënt competentie- en opleidingsnetwerk worden gestuurd.

Uw groei is dus vooral te danken aan uw 'open source'-bedrijfsmodel?

Xavier Pansaers: Inderdaad. Door gebruikers toegang te geven tot de broncode registreren we tussen de 1.000 en 1.500 downloads en dus evenveel klantenleads per dag. Onze salesstrategie is dus niet outbound-gericht, maar enkel inbound-gericht. We gaan niet zelf op zoek naar klanten en onze saleskosten zijn dan ook minimaal. We hoeven ook geen beroep te doen op een leger aan verkopers om voldoende omzet te realiseren of onze partners te kunnen bedienen. Ons netwerk is ook tot stand gekomen dankzij deze actieve gemeenschap die voortdurend verbeteringen aanbrengt. Deze community maakt deel uit van het netwerk en heeft dan ook gemakkelijk toegang tot alle beschikbare informatie en competenties binnen OpenERP. Dit alles maakt dat we in vier jaar tijd een groei van 1.549% hebben gerealiseerd.

Had u die topplaats in de Fast50-ranglijst verwacht?

Xavier Pansaers: Zowel Fabien Pinckaers, ikzelf als ons team waren volledig verrast. Wij waren al heel erg vereerd om überhaupt op de Fast50-lijst te staan. We hadden zeker niet verwacht om op de eerste plaats voor België en op de achtste plaats voor de Benelux te eindigen. Deze erkenning is een hefboom die zorgt voor nieuwe contacten met klanten, investeerders en andere belanghebbenden. Dit heeft ons ook publiciteit opgeleverd via sociale media. Dat is een belangrijk gegeven, aangezien onze marketing enkel gericht is op sociale netwerken.

Hoe ziet u de toekomst van OpenERP?

Xavier Pansaers: Weldra zullen we onmisbaar softwareontwikkelaars zijn voor Belgische en internationale kmo's. Dit is een keerpunt in de softwarewereld. Het kostenbesef wordt namelijk steeds groter. IT-aankopers, CTO's en CIO's zijn steeds jonger en staan dan ook meer open voor nieuwe technologieën en opensource-software. Vandaag is het bewijs geleverd – en de toekomst zal dit ongetwijfeld bevestigen – dat deze software even krachtig en efficiënt is als closed-sourcesoftware. Bovendien evolueert opensource-software veel sneller en biedt het een ongeëvenaarde flexibiliteit in aankoop, verkoop en gebruik. Binnen vijf jaar levert OpenERP beheerssoftware en 'business applications' waar je niet omheen kunt.

