

CMOSIS spant 'Belgische' groeikroon

Met een groei van 4098 % eindigde de Belgische finalist CMOSIS op de vierde plaats in de Fast50 Benelux-ranglijst. Het technologiebedrijf pioniert met haar gespecialiseerde computerchips, bestemd voor camera's in geavanceerde medische en industriële machines, ver buiten de landsgrenzen. "De technologische voorsprong die we in onze niche hebben opgebouwd, is vrijwel onmogelijk bij te benen in enkele jaren tijd", claimt CEO en mede-oprichter Luc De Mey (foto).

Wat onderscheidt CMOSIS van andere bedrijven die sensortechnologie aanbieden?

Luc De Mey: Wat high-end cmos-sensoren betreft, zijn we vrij uniek in de wereld. Slecht 1 à 2 % is voor de Belgische markt, de rest is bestemd voor export. Bovendien gaat onze technologie vrij ver terug. Meer dan 25 van onze mensen zijn vanaf 1984 bij het technologiebedrijf Imec begonnen met de ontwikkeling van beeldsensoren, waardoor we veel ervaring kapitaliseren die niemand heeft en waarop we voortbouwen. De goede samenwerking tussen CMOSIS en Imec zorgt voor een echte kruisbestuiving, wat veel projecten op vlak van beeldsensoren ten goede komt.

Van een nichespeler gesproken ...

Luc De Mey: Inderdaad, door ons van meet af aan uitsluitend te concentreren op high-end beeldsensoren, zijn wij geen concurrent van onze klanten die hierrond camera's bouwen. De lange aanlooptijd tot lancering op de markt zorgt voor een onnavolgbare voorsprong. De markt is ook heel taai: sensoren die we begin deze eeuw hebben ontwikkeld, zijn nog steeds competitief. Dat is het vliegwiel dat in deze onderneming zit. Het is moeilijk om het op gang te brengen, maar eens het draait, gaat de rest als vanzelf.

Met zo'n spectaculaire groeicijfers lag een overwinning wellicht binnen de verwachtingen?

Luc De Mey: Wij waren heel verrast, we hadden totaál geen benul. Eigenlijk hebben wij tijdens het event pas ontdekt wat Fast50 is. Vorig jaar haalden we een omzet van 12 miljoen, dit jaar 40 miljoen. Naast een sterke groei maken we dus ook serieuze winst.

Heeft de Fast50 publiciteit opgeleverd voor uw bedrijf?

Luc De Mey: Absoluut. En van kanten die we niet verwacht hadden. Andere bedrijven stellen ons nu al de vraag wat ze moeten doen om mee te doen. Ik heb enkel mijn cijfers opgestuurd en toen ging de bal vanzelf aan het rollen. Eigenlijk moet je daar niet veel moeite voor doen en krijg je er een hoge return voor terug.

Hoe kunnen jullie dergelijke groei volhouden?

Luc De Mey: De ontluikende markt is enorm en de concurrentie



"Wij kapitaliseren op ervaring die niemand heeft"

schaars. Anderzijds is het een uitdaging om die groei zelf te financieren, dat vereist fine-tuning. We gaan soms niet snel genoeg omdat we niet sneller kunnen, door de beperking in kapitaal dat we ter beschikking hebben.

CMOSIS bestaat amper 5 jaar, maar telt nu al meer dan 60 medewerkers. Hoe trekken jullie nieuw talent aan?

Luc De Mey: Dat is het grootste probleem. Zoiets lukt niet via zoekertjes in kranten of headhunters. Maar doordat wij werken voor een nichemarkt, kent iedereen elkaar. Wij hebben ook heel goede contacten via universiteiten wereldwijd. Ondertussen werken hier acht nationaliteiten die hun master of doctoraat ergens hebben behaald en naar Antwerpen willen komen werken. Ons product is zò gespecialiseerd, dat je via uw studies al in aanraking moet zijn geweest met die technologie. De internationale uitstraling van de Fast50 Award kan ons in dit opzicht ook van pas komen.

Biedt België dan een vruchtbare voedingsbodemp voor technologiebedrijven als CMOSIS?

Luc De Mey: In tegenstelling tot Silicon Valley is het hier veel moeilijker om mensen te doen *moven* tussen bedrijven en kapitaal te vinden. Zo'n investeringsklimaat, dat bestaat hier niet. Anderzijds doen de Vlaamse overheid en het IWT (Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie) heel wat moeite om bedrijven zoals het onze te ondersteunen. Neem nu de recente maatregel tot vrijstelling van doorstorting van bedrijfsvoorheffing ten voordele van het wetenschappelijk onderzoek. Dat helpt enorm om mensen aan te trekken.

'Wij zijn gedoemd tot innovatie', zei collega-oprichter Lou Hermans onlangs in de pers. Hoe geeft CMOSIS invulling aan het begrip innovatie?

Luc De Mey: Just by doing it. Continu wordt hier geïnnoveerd aan een aanhoudend ritme. Telkens als je een design gemaakt hebt, merk je dat je bepaalde dingen anders had moeten doen. De toegang tot nieuwe fabs, andere technologieën, ... wakkert dit nog verder aan.

Hoe ziet de toekomst van CMOSIS eruit?

Luc De Mey: In 2007 en 2009 hebben wij geld opgehaald bij durfkapitalisten en private equity. Onze oplossing is een soort managementbuy-out waarbij we met behulp van het Amerikaanse TA Associates, een van de grootste investeringsfondsen ter wereld, de bestaande financiële aandeelhouders uitkopen. Wij blijven dan zelf als management ook aandeelhouder en kunnen verder onze strategie blijven ontwikkelen. We hadden graag het bedrijf verankerd in Vlaanderen, maar daar zijn geen middelen voor gevonden. Sinds kort is CMOSIS dus niet langer puur Belgisch, maar wel meer dan ooit een wereldspeler.