

KONTICHSE INNOVATIEHUB **GUMPTION** STIMULEERT ONDERNEMERSCHAP

Ondernemen zonder zorgen

De Kontichse innovatiehub Gumption haalde onlangs het nieuws door te investeren in het uitgeefplatform van schrijver Marnix Peeters. Maar het zakenmodel wil vooral het ondernemerschap stimuleren en tegelijk de risico's beperken. *Benny Debruyne, fotografie Kris Van Exel*

De Vlaamse schrijver Marnix Peeters, die zich stoorde aan het gebrek aan innovatie in de uitgeefwereld, kwam voor zijn jongste boek bij Gumption terecht. Het IT-bedrijf investeerde in het uitgeefplatform Pottwal Publishers, waarmee Peeters zijn nieuwe roman *In elke vrouw schuilt haar moeder* uitgaf. Die investering was een zijsprongetje. Gumption fungeert eigenlijk als een innovatiehub voor ondernemers. Het geeft vooral IT-advies over erp-softwareprogramma's, businessintelligence (gegevensanalyse

om betere beslissingen te nemen), software voor personeelsbeleid en marketing.

Gumption heeft participaties van 50.000 tot 500.000 euro per investering in twaalf consultancybedrijven (zie kader *De twaalf start-ups van Gumption*). Het verkocht eerder zijn participaties in vier andere bedrijven. "We zitten een beetje tussen businessangels en een klassiek investeringsfonds in", zegt Bart Embrechts, een van de vier oprichters van Gumption.

Het bedrijf begon in 2012 met 120.000 euro kapitaal en 360.000 euro

achtergestelde leningen. Die middelen kwamen uit de verkoop van het in 2001 opgerichte E-Chain Management, een automatiseerder van bedrijfsprocessen, aan Ordina België in 2008. Na de overname gingen Embrechts, Nicolas van Odijk, Dieter Oversteys en Olivier Leroy elk hun eigen weg. Embrechts startte Gumption op, en naarmate zijn bedrijf groeide, voegden de drie vennoten zich bij het bedrijf.

Bredere groep

Voortgaand op de statistieken ziet het er goed uit voor het uitgeefplatform

ÉÉN SUPERKIP PER GROEP

Volgens algemeen directeur Bart Embrechts is de bedrijfscultuur de sleutel tot succes. Dit zijn de vier waarden van het bedrijf, die op een grote muurschildering prijken.

① **Samen excelleren.** "Uit meerdere studies blijkt dat bedrijven met veel sociale cohesie beter presteren dan groepen met Ronaldo's en Messi's in de ploeg. Dat is ook

bij kippen getest, omdat je dan gemakkelijk het aantal eieren kunt meten. Groepjes superkippen, kippen die de meeste eieren leggen, werden vergeleken met groepjes gewone kippen. De superkippen pikken het graan voor de andere kippen weg. Ze danken hun succes voor een deel aan het krediet van de groep."

② **De zaken groots zien.** "Als je een bedrijf begint, heb je wel een visie en een goede leider

nodig. Eén superkip per groep is wel nodig, vind ik. Een goede visionair is essentieel. Hij zorgt ervoor dat de mensen trots zijn op wat ze doen. De leider bepaalt de horizon en legt die zodanig dat het inspireert en motiveert."

③ **Uitgaan van vertrouwen.** "Business doen betekent dat je elkaar succes moet kunnen gunnen."

④ **Ondernemen met lef én gezond verstand.** "Onze vierde

waarde is 'act gumption'. Het woord 'gumption' betekent in het Nederlands 'lef, durf, gezond verstand'. Voor ons betekent het dat we de eigenheid van elk bedrijf binnen Gumption respecteren, maar wel over de bedrijfsgrenzen heen voordelen zoeken. Collectief belang zien en er ook naar handelen is essentieel om er uiteindelijk meer van te maken dan het op het eerste gezicht lijkt."



**OLIVIER LEROY
EN BART EMBRECHTS**
"Voorlopig is geen enkel
bedrijf mislukt."

➤ van Marnix Peeters. “Sommige investeringen zijn heel moeilijk en je leert er de start-upwereld op een andere manier door kennen, maar voorlopig is geen enkel bedrijf mislukt”, zegt Bart Embrechts. Dat is opmerkelijk, aangezien de meeste broedplekken voor ondernemers incalculeren dat veel jonge bedrijfjes het niet zullen halen.

“Wij ontzorgen de ondernemer van praktische zaken die bij het ondernemen komen kijken door alle activiteiten over te nemen die niet tot de kernactiviteit behoren”, zegt Bart Embrechts. “Kantoorruimte, administratie, boekhouding, facturatie en hr-administratie zitten bij ons in een pakket gebundeld, als een soort service. Daarnaast ondersteunen we de ondernemers. We stellen mensen ter beschikking die helpen bij de communicatie of het socialemediabeleid. Het derde aspect is het ecosysteem. Door de verschillende participaties die we hebben, komt Gumption als een steeds bredere groep in de markt te staan. Zo proberen we een portefeuille van bedrijven samen te stellen die elkaar versterken.”

Doordat Gumption de ondersteunende diensten voor zijn rekening neemt, heeft het een goed inzicht in de cijfers van de start-ups. “We kennen de cijfers, bij wijze van spreken zelfs voor de ondernemer ze zelf kent. We zitten er heel kort op, zowel financieel als operationeel”, zegt Bart Embrechts. “Als dat niet zo zou zijn, zouden we al een paar negatieve ervaringen hebben. Voor enkele projecten die het anders niet hadden gehaald, hebben we het verschil kunnen maken. Als onderdeel van een groep kun je ook financieel iets langer je adem inhouden.”

De ondernemers die bij Gumption terechtkomen, zijn meestal nog bezig hun zakenidee uit te werken tot een eerste aanzet voor het product. Bij de selectie liet Gumption erop dat de start-ups geen concurrenten zijn en dat ze elkaars diensten aanvullen. Gumption werkt met een dubbele inkomstestroom. Het verdient zijn investeringen terug door start-ups te verkopen. Het meest succesvolle voorbeeld was Quality by Design van de bio-ingenieur Bart Van Acker, dat ondertussen een honderdtal medewerkers heeft.

DE 12 START-UPS VAN GUMPTION

Deze twaalf start-ups waarin Gumption investeert, opereren nog altijd vanuit het hoofdkwartier van Gumption in Kontich.

1 Appythings helpt bedrijven met API-software hun apps en websites open te stellen voor partners.

2 Bmatix begeleidt ondernemingen om op basis van gegevensanalyse betere beslissingen te nemen.

3 Djobby zorgt ervoor dat de bedrijfscultuur past bij de persoonlijkheid en

de doelen van een sollicitant.

4 ValueXstream adviseert bedrijven die hun logistieke keten willen verbeteren.

5 Branded.Careers leert klanten hoe ze een aantrekkelijke werkgever zijn voor wie werk zoekt.

6 NewBird ontwikkelt digitale innovaties op basis van wetenschappelijk inzichten over menselijk gedrag.

7 Rank1 zorgt ervoor dat IT-infrastructuur zo goed mogelijk werkt voor zo weinig mogelijk geld.

8 The Value Chain stuurt

zijn 160 experts in SAP-software als consultants naar bedrijven.

9 V-Chain heeft net als The Value Chain SAP-consultants, maar richt zich op kleine of middelgrote bedrijven.

10 Brightest test nieuwe software.

11 YouCtrl gebruikt technologie om de werking van de financiële afdeling van bedrijven te verbeteren.

12 Bring a Smile is een vzw die ernstig zieke kinderen een onvergetelijk moment bezorgt.



BART EMBRECHTS
“Business doen betekent dat je elkaar succes moet kunnen gunnen.”

350 medewerkers

Maar eigenlijk is Gumption, in tegenstelling tot klassieke investeerders, geen vragende partij om zijn participaties van de hand te doen. Dat komt omdat het ook inkomsten haalt uit de IT-diensten die het levert aan zijn klanten. Met de twaalf start-ups die het

onderdak geeft, kan het een breed scala aan diensten aanbieden.

Voor de start-ups is dat model interessant, omdat jonge bedrijven het vaak moeilijk hebben grote bedrijven of overheden als klant binnen te halen. Zulke organisaties kiezen leveranciers onder meer op basis van zo veel mogelijk garanties, en die kan een bedrijf van een jaar oud nauwelijks bieden. “Vanuit de groep kunnen we zorgen voor een kruisbestuiving en deuren van klanten sneller openen. Ze hoeven die relatie niet van nul op te bouwen.”

Het model van Gumption, dat doet denken aan dat van grote IT-broer Cronos Groep, legt de onderneming geen windeieren. Gumption bestaat nog maar vijf jaar, maar met inbegrip van zijn twaalf start-ups stelt het 350 medewerkers te werk. Het heeft vier kantoren op zijn thuismarkt, de Benelux.

In 2016 haalden de twaalf jonge IT-bedrijven onder de paraplu van Gumption een geconsolideerde omzet van net geen 35 miljoen euro, zegt Bart Embrechts. Daar komt nog 2 miljoen euro bij, die Gumption zelf genereert. “De groei is stevig”, zegt Embrechts. “We zijn winstgevend. Start-ups proberen we in het tweede jaar rendabel te krijgen. Dat lukt meestal, al zijn er ook nog verlieslatende bedrijven bij.” ☉