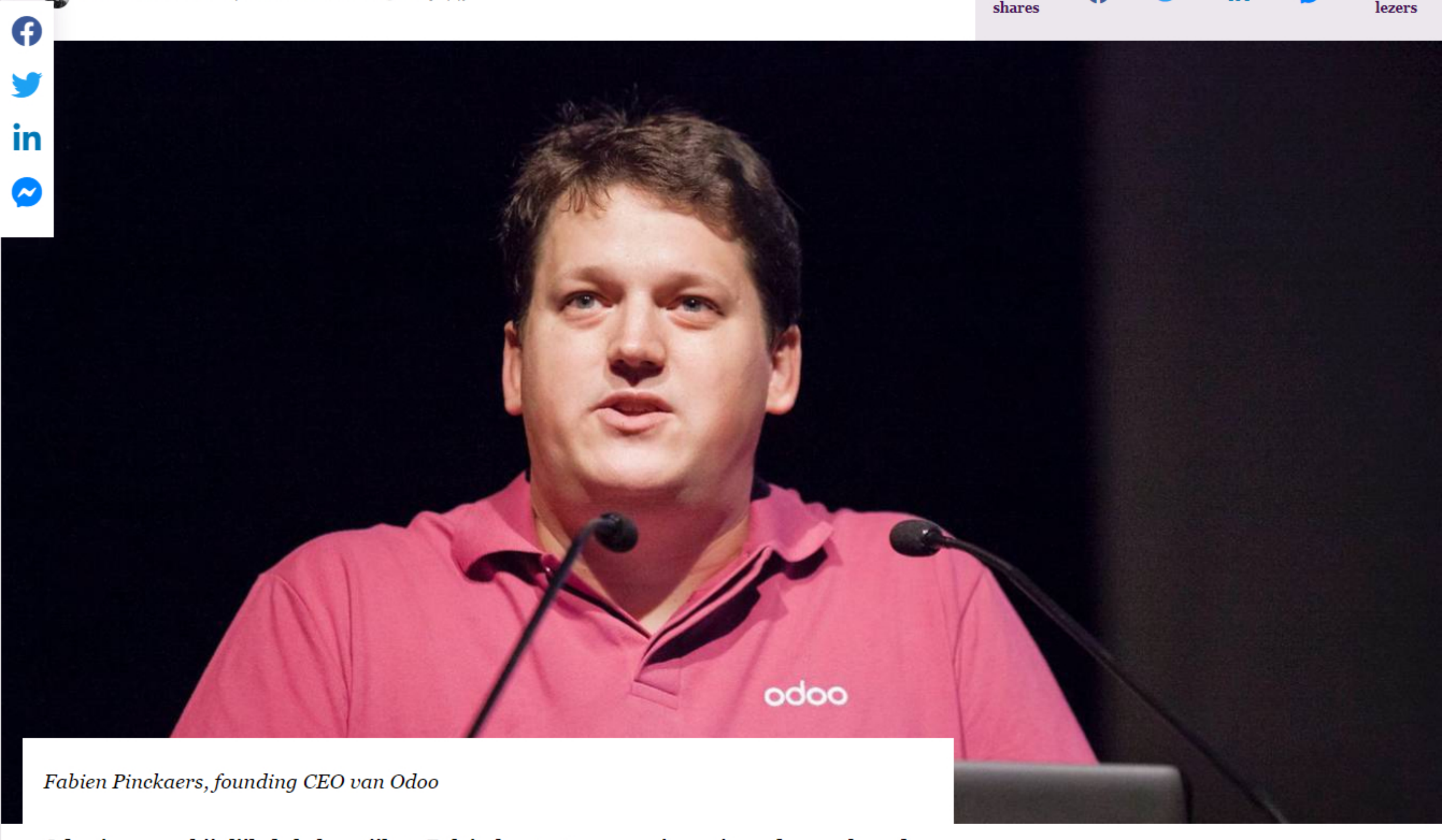
Schrijf je in voor onze wekelijkse nieuwsbrief
E-mail

Deze opensource leverancier is hét succesverhaal van de Waalse start-upscene: "Op een bepaald punt verloren we 500.000 euro per maand"

Door Tom Cassauwers 24 feb '20 ONDERNEMEN Leestijd 4:49

9 shares
2.749 lezers



Fabien Pinckaers, founding CEO van Odoo

Odoo is waarschijnlijk de belangrijkste Belgische start-up waar je nooit eerder van hoorde. Nochtans stelt dit Waalse bedrijf, dat opensource bedrijfssoftware maakt, zomaar even 800 werknemers tewerk, kan het rekenen op 4,6 miljoen gebruikers en haalde het intussen ongeveer 10 miljoen euro op. Maar dat succes kwam er niet zonder slag of stoot. "Voor onze laatste pivot hadden we nog twee maanden cash over", verwijst oprichter en CEO Fabien Pinckaers naar de periode waarin zijn bedrijf op de rand van het faillissement stond.

Schrijf je in voor onze wekelijkse nieuwsbrief
E-mail Abonneren

Populaire artikels

PERSOONLIJK GROEIEN
Waarom rokers gezonder bezig zijn – en nog meer verrassende inzichten van deze mediadirecteur die wellbeing consultant werd

PERSOONLIJK GROEIEN
"Organisaties kunnen alleen maar vooroplopen met een nieuwsgierige mindset. Leren en nieuwe dingen uitproberen moeten in je DNA zitten"

Ontdek vacatures

Atypische founder

"Ik woon gewoon op mijn boerderij", lacht Fabien Pinckaers wanneer ik hem vraag naar het Belgische start-up ecosysteem, doorgaans een favoriet gespreksonderwerp voor ondernemers. "Ik ontmoet dus niet zoveel andere ondernemers, en focus enkel op de eigen business."

De CEO van Odoo is duidelijk een atypische founder: hij heeft nooit externe mentoren gehad, gaat niet zoveel om met andere ondernemers en koos voor een open source-oplossing. **Maar vanuit het rustige platteland in Waals-Brabant bouwt hij wel aan één van de grote start-up successen aan de andere kant van de taalgrens.** Odoo is een bedrijf dat vandaag 800 mensen tewerk stelt, 4,6 miljoen gebruikers bedient en intussen ongeveer 10 miljoen euro kapitaal ophaalde. Hoog tijd voor een gesprek dus.

Open-source ERP

"**Kort gezegd bieden we een breed scala aan business apps aan**", probeert Pinckaers te verduidelijken wat zijn bedrijf precies doet. "Zo hebben we een website builder, kan je je boekhouding doen via Odoo alsook je voorraad bijhouden op ons platform. We hebben alle mogelijke applicaties die met elkaar integreren. Een beetje zoals een ERP, maar we zien onszelf niet meer als zo'n systeem omdat je ook individuele apps kan gebruiken. **Onze focus ligt daarbij op kmo's.** We lossen dus allerhande problemen op voor bedrijven, van sales en marketing tot HR en boekhouding. **Een klant begint vaak met één app, en na verloop van tijd draait hun hele bedrijf op Odoo.**"

Wat ooit begon als een ERP-systeem, evolueerde dus naar een reeks open source zakelijke applicaties. En dat is niet zo uniek. ERP-systemen zijn er in overvloed, en ook voor bedrijfssoftware ontstaan er bij wijze van spreken nog elke dag nieuwe start-ups. **Wat Odoo wel uniek maakt, is dat ze open source zijn.** De software achter Odoo is dus gratis, en de code gewoon zichtbaar. Enkel bepaalde applicaties zijn betalend en dus afgesloten.

"**We zijn vandaag 80% open source, en 20% propriëtair**", stelt Pinckaers. "We hebben het opensourceproduct, OpenERP, en daarnaast Odoo Enterprise, een betalende dienst die werkt bovenop de opensourcesoftware en bepaalde gesloten features heeft. Dat laatste werkt gewoon als een software product met jaarlijks abonnement."

Community

En die combinatie van SaaS-product op een open source basis kende al behoorlijk veel succes. "Er is natuurlijk Odoo het bedrijf", stelt Pinckaers. "En daar zijn we trots op, maar we zijn ook veel groter dan dat. **We hebben een netwerk van 2.700 partnerbedrijven die onze diensten gebruiken om kmo's te ondersteunen, en dan heb je nog eens onze community.** Als je alles optelt, bestaat onze community uit ongeveer 60.000 mensen."

> *"Dankzij het opensouce-model groeiden we als bedrijf mee met onze community. Ze helpen zelfs mee met het ontwikkelen van ons product"*

Die community vindt Pinckaers onmiddellijk ook het belangrijkste voordeel van open source zijn. "Dankzij het opensouce-model groeiden we als bedrijf mee met onze community", vertelt de CEO. "Ze helpen zelfs mee met het ontwikkelen van ons product. Dat werkt via een dubbel systeem, vrijwillige programmeurs doen suggesties voor onze software die ons team dan controleert, want we moeten de kwaliteit kunnen garanderen. En daarnaast kan je ook nieuwe apps bouwen, we hebben een app-store waarop externe partijen hun producten verkopen. **Momenteel staan daar ongeveer 22.000 apps op.**"

Bijna failliet

Niettemin ging het groeiparcours van Odoo niet altijd van een leien dakje. Pinckaers timmert al sinds 2002 aan het bedrijf, en sindsdien kende hij heel wat ups en downs. "**In het begin was het gewoon mijn passie**", stelt de oprichter. "Ik wilde open-source management software bouwen, want een goed alternatief ontbrak. Maar het businessmodel was er toen nog helemaal niet, ik dacht gewoon dat het cool zou zijn om het te maken (*lacht*). **Uiteindelijk duurde het tien jaar voordat we het juiste businessmodel gevonden hadden.**"

En dat ging gepaard met heel wat pivots. "Het was moeilijk", stelt Pinckaers. "Elke keer weer zaten we bijna zonder geld. **Twee jaar geleden deden we de laatste pivot, want we verloren 500.000 euro per maand. We hadden nog twee of drie maanden cash over, voordat we failliet zouden gaan.** Toen gingen we naar ons huidige model van een open-source basis, met daarbovenop betalende apps. En na een jaar waren we *cashflow positive*. Dat was een wereld van verschil: **we veranderden van een start-up die gewoon probeerde overleven in een winstgevend bedrijf dat zelf kon investeren.**"

> *"Als ik terug in de tijd kon gaan, dan zou ik vanaf het begin het businessmodel duidelijker maken. Want door de verandering ontstond er veel frustratie binnen onze gemeenschap"*

Die verandering was niettemin wel controversieel in bepaalde delen van de gemeenschap, want sommigen vonden dat Odoo zich afkeerde van open-source en voor pure commercie koos. "**We zijn en blijven een opensourcebedrijf**", reageert Pinckaers. "We investeren in onze open-source features. Maar als ik terug in de tijd kon gaan, dan zou ik vanaf het begin het businessmodel duidelijker maken. Want door de verandering ontstond er veel frustratie binnen onze gemeenschap. In het begin waren we 100% open-source, terwijl het nu 80% is. Dat was frustrerend voor heel wat mensen, en het zou veel makkelijker geweest zijn als we zo begonnen waren."

Het koninklijk echtpaar op bezoek bij Odoo

Kapitaal om te overleven

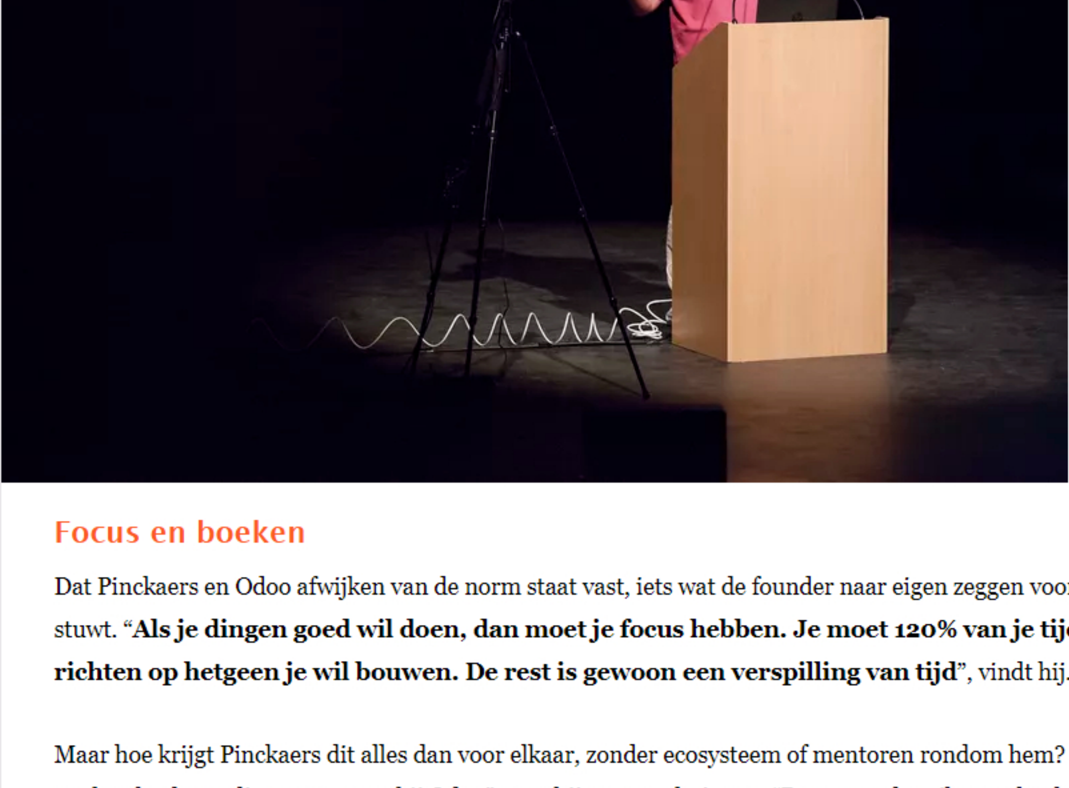
Doorheen dat verhaal haalde Odoo ook meermaals kapitaal op, in totaal ongeveer 10 miljoen euro. "Op een bepaald punt moest dat gewoon om te kunnen overleven", stelt Pinckaers. Eind 2019 haalden ze nog een investering van maar liefst 90 miljoen dollar op. Al telt die niet als een kapitaalronde, benadrukt Pinckaers. "**Er werd geen geld in het bedrijf geïnjecteerd. Het ging meer over een verkoop van aandelen tussen investeerders.**"

"**Maar het was wel voor twee redenen belangrijk.** Ten eerste is het een gigantische transactie, en plaatste het een prijs van 400 miljoen dollar op ons bedrijf en valideerde het zo wat we doen**. In België zie je niet vaak een transactie van die grootorde.** Ten tweede investeerden alle managers in het bedrijf, en kochten ze meer aandelen. En dat terwijl ze dit soort transacties doorgaans gebruiken om uit te cashen."

Schrijf je in voor onze wekelijkse nieuwsbrief
E-mail Abonneren

Intussen moest het bedrijf ook een scherpe groei gebolwerkt krijgen: met 800 werknemers zijn ze vandaag één van de grootste start-ups in België, en zeker in Wallonië. "**Je bedrijfscultuur behouden is het moeilijkste**", vertelt Pinckaers. "Wanneer je klein bent, is het heel gemakkelijk want je bouwt een cultuur op via je eigen acties. Maar als je 800 mensen moet managen, verspreid over zeven internationale kantoren in plekken zoals de VS, Hong Kong en India, dan moet iedereen die cultuur uitdragen. **En dat blijft een enorme uitdaging waar we elke dag opnieuw voorstaan.**"

Eén van de manieren waarop het Waalse bedrijf dat aanpakt, is door weinig externe managers aan te nemen. In tegenstelling tot wat schalende start-ups doorgaans doen. "Om onze cultuur te behouden, doen we vooral aan interne promotie", stelt Pinckaers. "Zeer zelden rekruteren we managers van buiten ons bedrijf. **We denken dat leiders hebben belangrijker is dan managers aannemen. En dat doen we door de beste werknemers naar voren te schuiven.**"



Focus en boeken

Dat Pinckaers en Odoo afwijken van de norm staat vast, iets wat de founder naar eigen zeggen vooruit stuwt. "**Als je dingen goed wil doen, dan moet je focus hebben. Je moet 120% van je tijd richten op hetgeen je wil bouwen. De rest is gewoon een verspilling van tijd**", vindt hij.

Maar hoe krijgt Pinckaers dit alles dan voor elkaar, zonder ecosysteem of mentoren rondom hem? "Er werken heel wat slimme mensen bij Odoo", zegt hij met een knipoog. "Daarnaast lees ik twee boeken per week, wat misschien het ontbreken van extern advies verklaart. Want daarin vind je alle informatie in je ooit nodig zal hebben. **Bovendien is Odoo met heel andere zaken bezig dan wat de meeste Belgische start-ups doen.** Dat maakt het advies van derden net iets minder relevant."

Ondertussen gaat de groei voort, met de onvermijdelijke groeipijnen die daarmee gepaard gaan. "Onze voornaamste uitdaging is voldoende programmeurs aannemen", stelt Pinckaers. "Aan de UCL, de universiteit die het dichtste bij ons kantoor ligt, studeren elk jaar 80 programmeurs af. **Ter vergelijking: dit jaar zullen we minimaal 160 programmeurs rekruteren. Dat is een gigantisch gat dat we moeilijk kunnen dichten.**"

Niettemin blijft de Waalse ondernemer ambitieus, en staat hij klaar om Odoo verder te schalen. "De grote uitdaging zit nu vooral in de uitvoering. Onze markt is gigantisch, ons product zit goed en we hebben een product-market fit. **Nu komt het erop aan om op een goede manier te blijven groeien. Met andere woorden: het zal mijn schuld zijn indien we zouden falen**", lacht hij.

DEEL DIT ARTIKEL

9 shares 2.749 lezers