

Waals Odoo waardevolste techbedrijf van België

[Michael Sephiha](#) 29 juli 2021 14:00



CEO Fabien Pinckaers op het hoofdkwartier van Odoo in het Waals-Brabantse Ramillies. ©BELGA

De Amerikaanse durfkapitalist Summit Partners koopt twee andere aandeelhouders uit bij Odoo. Volgens onze informatie wordt het Waalse softwarebedrijf bij de operatie gewaardeerd op 2 à 2,5 miljard euro (2,4 à 3 miljard dollar). Dat maakt van Odoo België's waardevolste private techbedrijf.

De Belgische eenhoorns - niet-beursgenoteerde techbedrijven met een waardering van minstens 1 miljard dollar - zijn dun gezaaid. Enkel het databeheerbedrijf Collibra - [vorig jaar op 2,3 miljard dollar gewaardeerd](#) - en

het webhostingbedrijf Team.blue (ex-Combell) behoren tot dat clubje. De softwarebedrijven Deliverect en Showpad zijn goed op weg om die miljardenstatus snel te bereiken.

Ook Odoo mag zich voortaan een eenhoorn noemen. Zelfs een dubbele eenhoorn. CEO Fabien Pinckaers houdt de lippen stijf op elkaar, maar De Tijd vernam dat het Waals-Brabantse softwarebedrijf bij een recente hertekening van zijn aandeelhouderschap op 2 à 2,5 miljard euro (2,4 à 3 miljard dollar) werd gewaardeerd. Dat maakt van het bedrijf niet enkel de eerste Waalse 'unicorn', maar ook de waardevolste Belgische start-up.

Bij die operatie legt de Amerikaanse durfkapitalist Summit Partners, die [anderhalf jaar geleden](#) in het kapitaal van Odoo is gestapt, 180 miljoen euro op tafel om zijn mede-investeerders XAnge (volledig) en Sofinnova (deels) uit te kopen. Sofinnova zat sinds 2009 in het kapitaal van Odoo, XAnge sinds 2014.

TIP

"Al meer dan 250.000 lezers ontvangen elke ochtend de verhalen die er echt toe doen."

Peter De Groote, hoofdredacteur

Elke dag (ma.-za.) via e-mail - Uitschrijven in één klik

De legendarische investeerder uit Boston - een vroege

Uber-believer - kocht tezelfdertijd ook bijna 1 procent van de Odoo-aandelen van de Waalse investeerders SRIW en Noshag. Hun gezamenlijke participatie valt daardoor terug tot ongeveer 10 procent. Hoeveel procent Summit Partners voortaan in handen zal hebben, is niet bekend. Tot nu toe bezat het iets meer dan 12 procent van de aandelen. Oprichter en CEO Pinckaers (52%) blijft de controle behouden. Ook het management is aandeelhouder van Odoo.

Profiel Odoo

- > Opgericht in **2005** door Fabien Pinckaers (CEO).
- > Levert **software en applicaties** aan kmo's, maar ook steeds meer aan grotere bedrijven.
- > Aantal gebruikers: **7 miljoen wereldwijd**.
- > **Omzet (2020):** 83 miljoen euro - verwachting 2021: 125 miljoen.
- > **1.700 werknemers** (50% in België). Eind 2021: 2.200.
- > Elf **kantoren** in 8 landen, **hoofdkantoor** in Grand-Rosière, Waals-Brabant.
- > **Aandeelhouders:** Fabien Pinckaers (CEO), Summit Partners, SRIW, Noshag, management.

SRIW en Noshag pompten anderhalf jaar geleden 23 miljoen euro in het bedrijf. Dankzij de deal van vandaag

hebben ze die inzet al gerecupereerd en zitten ze op een papieren meerwaarde van een kwart miljard euro.

Bis repetita

Met zijn nieuwe investering onderstreept Summit nog maar eens zijn geloof in het snelgroeiende Odoo, een specialist in softwarepakketten voor kmo's (*zie inzet*). Toen de durfkapitalist anderhalf jaar geleden in het Waals-Brabantse bedrijf investeerde, werd Odoo gewaardeerd op een kleine 400 miljoen euro.

Odoo levert software aan kmo's volgens het alles-in-éénprincipe: een complete toolbox met applicaties die gaan van de boekhouding tot de verkoop, het klantenbeheer, marketing en communicatie, maar ook voorraadbeheer. Het gebruikt daarvoor een opensourcemodel: ongeveer 80 procent van de software is gratis, de rest is betalend. Odoo wint aan een razendsnel tempo klanten: kmo's, maar ook steeds meer middelgrote en grote gebruikers. Het zijn er in totaal al 7 miljoen, tegenover 4,5 miljoen anderhalf jaar geleden.

'We geloven dat Odoo het potentieel heeft om de markt voor zakelijke software - die gedomineerd wordt door reuzen als SAP, MS Dynamics en Oracle - te verstoren', zegt Han Sikkens, managing director en hoofd Europa bij Summit Partners.

7 miljoen

AANTAL GEBRUIKERS

Odoo wint aan een razendsnel tempo klanten. Het zijn er in totaal al 7 miljoen, tegenover 4,5 miljoen anderhalf jaar geleden.

Summit heeft nog één ander Belgisch bedrijf in portefeuille: Cluepoints. Het kocht vorig jaar bijna een kwart van de bestaande aandelen van het Waalse bedrijf dat een technologie ontwikkeld heeft die het mogelijk maakt fouten of fraude op te sporen in klinische studies bij de ontwikkeling van nieuwe geneesmiddelen.

Turbo

'In de afgelopen 15 jaar is opensourcesoftware een katalysator geweest voor groei en verandering in de IT-industrie. Nu is ze volwassen genoeg om ook de bedrijfssoftware te transformeren', meent Pinckaers, vorig jaar verkozen tot Manager van het Jaar door het weekblad Trends-Tendances.

Het bedrijf rekt voor dit jaar op een omzet van 125 miljoen euro, tegenover 83 miljoen vorig jaar. Odoo is al rendabel. Het boekte vorig jaar een brutobedrijfswinst (ebitda) van 1,7 miljoen euro.

Vier vragen aan Fabien Pinckaers (CEO Odoo)

Start-ups halen vers geld op om hun groei te

financieren. Bij Odoo draaien de deals rond bestaande aandelen. Hoe financiert u uw groei dan?

'We hebben geen vers geld nodig. Odoo is winstgevend en onze kasstroom laat ons toe mensen te rekruteren en dus fors te groeien. We hebben vandaag wereldwijd 1.700 medewerkers. Tegen eind dit jaar moeten dat er 2.200 zijn. We werven 125 mensen aan per maand. Desondanks is onze cashflow positief. Ik wil bovendien niet verwateren en behoud graag de controle over Odoo.'

Hoe verklaart u dat de waardering van Odoo op anderhalf jaar maal zes is gegaan?

'Ik kan en mag u niets bevestigen of ontkennen over die waardering. Maar wij groeien snel. De vraag van bedrijven naar digitaliseringsoplossingen is enorm. Voor de coronacrisis aarzelden veel ondernemingen om te digitaliseren. Vandaag is het een kwestie van overleven. Wie niet of niet snel genoeg digitaliseert dreigt te verdwijnen.'

'Odoo is sinds anderhalf jaar ook steeds meer actief bij grotere bedrijven en niet enkel meer bij kmo's. We boeken veel successen op die markt en het groeipotentieel is enorm.'

Is een beursgang een doel op de lange termijn?

'Nee. We hebben geen externkapitaal noch liquiditeit nodig. De sterkte van ons bedrijf is zijn flexibiliteit. Ik denk dat de beurs de dingen enkel ingewikkelder maakt. Als we dat kunnen ontwijken, des te beter. Summit Partners weet dat. We zijn daar altijd transparant over geweest.'

Summit zal zijn participatie ooit te gelde willen maken. Dan maar verkopen aan een reus uit de sector?

'Dit is enkel het begin. We hebben slechts 0,1 procent marktaandeel. We hebben nog een lange weg te gaan. We willen zo veel mogelijk kmo's overtuigen om onze software te gebruiken. Er zijn tal van spelers in onze sector en er gaat een consolidatie plaatshebben. Binnen enkele jaren blijven nog twee tot drie grote spelers over. Mijn doelwit is een van die spelers te zijn. Ik denk dat we dat op eigen kracht - zonder overnames - kunnen realiseren.'

'Het draait niet om geld. Anders hadden we al lang geleden kunnen verkopen.'