

JONAS DHAENENS STUWT MET COMBELL BEDRIJVEN NAAR 'THE CLOUD'

# 'De crisis is goed voor ons'

Het lijkt een ijzeren wet dat internetondernemers ook technische bollebozen moeten zijn. "Maar ik kan niet programmeren of een server instellen", bekent Jonas Dhaenens. Met alleen een diploma middelbaar onderwijs op zak bouwde hij het hostingbedrijf Combell uit tot een belangrijke dienstverlener in het beheer van software en gegevens in datacenters. BRUNO LEIJNSE EN STIJN FOCKEDEV, FOTOGRAFIE WOUTER RAWOENS

**JONAS DHAENENS**  
"Mensen zeggen dat het soms nogal freaky overkomt hoezeer ik probeer vooruit te denken."

Vroeger hadden organisaties hun eigen IT-infrastructuur. Het hosten van hun websites werd meestal uitbesteed aan gespecialiseerde bedrijven zoals het Gentse Combell. In plaats van op een server bij het bedrijf zelf, stond de site ergens in een datacenter. Naar die datacenters zijn in de loop der jaren meer en meer activiteiten verhuisd. Belangrijke gegevens, e-mailaccounts, klantenbestanden en zelfs volledige programma's die vroeger bij een werknemer op zijn computer stonden, zitten nu in de *cloud*, waar ze via het internet toegankelijk zijn. Daarom heeft Dhaenens bij Combell de voorbije jaren ingezet op het aanbieden van hosting op maat, waardoor bedrijven hun gegevens en software in datacenters kunnen onderbrengen. "Dat is een segment met een enorm potentieel", zegt Dhaenens. "De jongste twee jaar is de omzet uit die activiteiten jaarlijks met meer dan 40 procent gegroeid. Het tekent ook voor de helft van alle inkomsten en is belangrijker aan het worden dan onze oorspronkelijke activiteiten."

**TRENDS. Onlangs hebt u wel de Belgische domeinnaambeheerder Register overgenomen. Dat leunt toch meer aan bij het hosten van websites voor kleinere klanten, waarmee u Combell hebt opgestart.**

JONAS DHAENENS. "Inderdaad. We hebben dat gedaan om ervoor te zorgen dat de inkomsten divers genoeg blijven. Ik zou niet willen dat ik voor 80 procent van mijn omzet afhankelijk wordt van één type klant of product. Ik wil risico's zo veel mogelijk spreiden. Misschien is dat omdat mijn vader verzekeringsmakelaar is."

"De overname van Register was interessant omdat het een grote speler is in zijn branche en we er in een klap een pak klanten bij krijgen. Register beheert meer dan 75.000 domeinnamen. Daar zitten ook grote bedrijven tussen zoals Omega Pharma, Bekaert en UCB. Voor de merkbescherming werken zij al met Register. Om te vermijden dat andere partijen bijvoorbeeld hun.be- of .com-domeinnaam inpikken. Die spelers hebben ook

**"Als het bedrijf daardoor op langere termijn meer kan groeien, offer ik graag op korte termijn wat winst op"**

meer en meer toepassingen in de *cloud* draaien. Nu wij ze via de overname als klant hebben binnengehaald, opent dat perspectieven voor kruisverkoop."

**Zullen die klanten wel geneigd zijn op die duurdere diensten in te tekenen? 2012 is onder een slecht gesternte gestart.**

DHAENENS. "De crisis is net goed voor ons. Daardoor denken veel bedrijven na over hoe ze kunnen besparen. Aan het aantal kandidaat-klanten dat we binnenkrijgen, merk je dat er een mentaliteitswijziging is. Al hun systemen moeten ze door eigen personeel laten onderhouden en de hardware moet ook voortdurend worden vernieuwd. Nu hun toepassingen goedkoper op servers in een datacenter kunnen draaien, zijn ze meer geneigd dat uit te besteden."

**Dan zijn bedrijven voor cruciale onderdelen van hun bedrijfsvoering wel afhankelijk van externe partners.**

DHAENENS. "We hebben daaraan gewerkt. We leggen veel nadruk op ondersteuning. Via een gratis nummer is onze helpdesk de klok rond bereikbaar. We zijn een van de weinige hostingbedrijven die garanties geven dat een gesignaleerd probleem zo snel mogelijk wordt opgelost. Combell heeft ook als een van de weinige in België een iso-kwaliteitslabel ➤



➤ gehaald voor de beveiliging van de infrastructuur en van de gegevens die erop staan. Dat zijn echt strenge eisen. Zo'n certificaat neemt de koudwatervrees bij veel bedrijven weg. Om de kwaliteit van de service te garanderen moet er voortdurend geïnvesteerd worden. Maar als het bedrijf daardoor op langere termijn meer kan groeien, offer ik graag op korte termijn wat winst op."

**Hoe ziet de toekomst eruit voor Combell?**

DHAENENS. "De groei moet duurzaam zijn. De omzet moet voor mij niet in een jaar tijd verdubbelen. Maar dat betekent niet dat er geen ambities zijn. In 2011 had Combell een omzet van 14 miljoen euro. Tegen 2015 moet dat naar 25 miljoen euro en tegen 2020 moet dat nog eens verdubbelen."

**Dat klinkt alsof u Combell nog lang wil leiden. Uw stadsgenoot Kristof De Spiegeleer, die ook met cloud-technologie bezig is, heeft al verschillende van zijn bedrijven verkocht.**

DHAENENS. "Hij heeft een ander karakter dan ik. Zijn aanpak verschilt van de mijne, maar is daarom niet beter of slechter. Ik maak voortdurend plannen voor de lange termijn. Misschien komt het door mijn opvoeding. Mensen zeggen dat het soms nogal *freaky* overkomt hoezeer ik probeer vooruit te denken."

**Soms moet u die plannen toch grondig bijsturen. In 2007 zou u het grootste datacenter van België bouwen. De grond was zelfs al gekocht in de buurt van Flanders Expo, niet ver van waar de Arteveldetoren is gebouwd.**

DHAENENS. "Ik heb die grond nog steeds. Het is geen slechte investering: hij stijgt nog steeds in waarde. Vastgoed is een beetje mijn hobby. Er kunnen nog altijd kantoorgebouwen op worden gebouwd. Onze servers staan nu in datacenters van twee partners, Interxion en LCL. Sowieso wil ik verschillende leveranciers zodat de risico's gespreid zijn en er bij pannes altijd uitwijkmogelijkheden zijn.

"De reden waarom we zelf geen datacenter hebben gebouwd, heeft vooral te



**JONAS DHAENENS (29)**

- Begon in 1999 als tiener met het verkopen van webhosting. Zijn bedrijf Combell is een van de grootste hostingproviders van België. Het host intussen een op de vijf sites in België. Naast de eigen merknaam verkoopt het ook nog via het merk Register.be (focus op domeinnamen) en levert het basispakketten voor particulieren onder de naam Easyhost. De geconsolideerde omzet bedroeg 14 miljoen euro in 2011.

- Heeft het initiatief genomen voor de nieuwe internetextensie.gent.

- Werkt samen met Nico Daminet van Emerio aan een fonds voor internetstarters

maken met de fors gedaalde prijzen. In vergelijking met de omzet vallen de kosten door virtualisatie (softwaretechnologie om hardware efficiënter te gebruiken en bijvoorbeeld meerdere besturings-systemen op een computer te laten draaien, *nvdr.*) en een verhoogde energie-efficiëntie veel lager uit. De markt is

ook groot genoeg om te kunnen shoppen.

"Combell wil ook niet alles doen. Onze focus ligt op het onderhouden en live houden van die netwerk- en serverinfrastructuur. Daarvoor moeten we geen industriële koeltechnici en elektriciens in huis hebben om nog eens bijkomend een datacenter te kunnen runnen. Het ligt een beetje in de lijn van onze aanpak bij de standaardwebhosting. We bouwen geen websites. Onze kerntaak is het hostingproces op zich."

**Die netwerktechnologieën evolueren enorm snel en worden steeds complexer. Hoe moeilijk is het voor u om de vinger aan de pols te houden.**

DHAENENS. "Ik kan niet programmeren of een server volledig instellen, maar ik ben op de hoogte van de technologische ontwikkelingen. Het heeft te maken met de manier waarop Combell begonnen is. Toen ik nog op de middelbare school zat, begon ik vanuit mijn slaapkamer met de verkoop van webhosting van

andere providers onder een eigen naam. Het is te vergelijken met een wit product in de supermarkt. Ik concentreerde me vooral op de werving en de eerstelijns-ondersteuning. Als ik de klanten niet zelf kon helpen, dan koppelde ik terug naar de leveranciers waar de sites werden gehost. Het is ook niet dat die problemen zo divers waren. Op den duur kon ik dat gemakkelijk inschatten. Ik ben al altijd meer bezig geweest met de strategische en financiële kant van de bedrijfsvoering."

**Ligt uw vooropleiding daar?**

DHAENENS. "Eigenlijk ben ik een dropout (*lacht*). Mijn middelbaar heb ik nog afgemaakt en ik ben aan de studies handelswetenschappen begonnen. Maar na zes maanden ben ik ermee gestopt. De zaken begonnen zo goed te draaien dat ik er voltiids mee bezig moest zijn. Ik kom wel uit een ondernemersfamilie. Mijn vader zit in de verzekeringen en mijn moeder heeft een winkel met bioproducten."

**Toch blijft het uitzonderlijk dat iemand zonder al te veel technische voorkennis in deze sector een bedrijf opricht.**

DHAENENS. "Ik ben niet de enige zonder diploma in het bedrijf. De persoon die de technologische ontwikkeling overziet, heeft zijn studies ook niet afge maakt. Hij is meteen beginnen te werken bij bedrijven zoals Skynet en The Reference. Daarom hecht ik bij aanwervingen niet veel belang aan het diploma. Een sollicitant moet natuurlijk wel genoeg vaardigheden hebben en in het team passen."

**Is het moeilijk die gespecialiseerde profielen te vinden?**

DHAENENS. "Dankzij de universiteit en de hogescholen zijn er in Gent meer informatici dan in andere regio's. De meeste van onze mensen komen uit West- en Oost-Vlaanderen. Vaak willen die niet in Brussel werken, maar dicht bij huis blijven. Systeembeheerder bij een hostingprovider zijn is leuk en afwisselend. In een klassiek bedrijf staan er misschien enkele servers. Hier moeten ze een enorm serverpark beheren, dat is veel uitdagender. Daarom blijven ze ook. De anciënniteit bij de systeembeheerders ligt erg hoog bij ons. Zo gaat er weinig technische kennis verloren. Echt veel moeite hebben we niet om vacatures in te vullen. Meestal duurt het drie tot zes maanden, dat ligt ongeveer in de lijn met de rest van de sector."

**Doet u zelf nog alle aanwervingen?**

DHAENENS. "Daar heb ik geen tijd meer voor. Wel heb ik met iedere nieuwe werknemer tijdens zijn eerste weken een introductiegesprek. Om het contact niet te verliezen nu het personeelsbestand is gegroeid, ga ik ook met iedere werknemer uit eten rond zijn of haar verjaardag. Vroeger gebeurde dat individueel, nu is het in groepjes van drie, telkens met mensen van verschillende afdelingen."

**Dat blijven tientallen etentjes in een jaar.**

DHAENENS. "Het zijn er nog meer, vrees ik. Ik denk dat ik bijna vijf keer per week op restaurant ga. Bovendien sport ik niet. Ik let wel op. Mocht ik mij laten gaan en iedere keer zwaar tafelen, dan zou dat nefast zijn voor mijn gezondheid. Ik heb sowieso al een druk leven, ik heb drie jonge kindjes." ©

**Ontdek verborgen werkkapitaal met factoring**

Om als onderneming voldoende liquide middelen voor handen te hebben, zijn er globaal genomen twee oplossingen. Ofwel het werkkapitaal verhogen ofwel de behoefte aan kapitaal verlagen. Erik Breugelmans, Deputy General Manager bij BNP Paribas Fortis Factor, legt uit hoe factoring perfect in dat plaatje past.

"De behoefte aan werkkapitaal is de bezorgdheid van zowel de bank als een onderneming, want als ze positief is, dan heeft een onderneming voor haar kortetermijnschulden een aanvullende financiering nodig", leidt Erik Breugelmans het onderwerp in. "En extern financieren kost uiteraard geld. Aan de andere kant kan ze die extra financiering ook intern zoeken door bijvoorbeeld haar leveranciers later te betalen of ervoor te zorgen dat haar klanten sneller betalen."

Natuurlijk is het onderhandelen van nieuwe betalingsvoorwaarden niet mogelijk binnen iedere commerciële relatie. "Een tijdige betaling aan leveranciers levert vaak een aanzienlijke korting op en klanten laten zich niet gemakkelijk dwingen. Toch zien we dat bij tussenkomst van

een factoringmaatschappij, ondernemen een tiental dagen vlugger over hun geld beschikken, omdat hun klanten juist de neiging hebben om sneller te betalen aan die maatschappij."

**Met factoring beschikken ondernemingen gemiddeld 10 dagen sneller over hun geld**

"Met een zorgvuldige, efficiënte, debiteurvriendelijke inningpolitiek reduceren we de gemiddelde betalingstermijn en openstaande vorderingen, wat voor een onderneming een directe intrestbesparing en een geringere behoefte aan financiering betekent. Factoring helpt om geldstromen beter te beheren en houdt als financieringsbron ook rekening met seizoenschommelingen, waar een traditionele financiering zich enkel richt op de jaarresultaten."

Meer en meer ondernemingen zien het belang ervan in en kiezen bewust voor een factoringoplossing om hun behoefte aan werkkapitaal in te vullen. "Met meer armslag bij de inkooppolitiek en een betere onderhandelingspositie ten opzichte van klanten zijn de (on)rechtstreekse effecten dan ook onmiskenbaar. BNP Paribas Fortis is een belangrijke partner voor ondernemingen. Het zorgt er onder meer voor dat naast traditionele kredietfaciliteiten samen met de klant op zoek wordt gegaan naar alternatieve oplossingen."

workingcapital.bnpparibasfortis.be



Erik Breugelmans, Deputy General Manager BNP Paribas Fortis Factor

