

CV

Geboren in 1982

Diploma van het middelbaar onderwijs. Dhaenens schreef zich in voor handelswetenschappen, maar stopte al na een semester. Hij concentreerde zich op zijn bedrijf, nu Intelligent, dat hij al tijdens de secundaire school had opgestart.

Sinds 1999 is hij CEO van Intelligent, dat tot 2013 Combell Holding heette.

Omzet 2017: 142 miljoen euro

Nettowinst: wordt niet vrijgegeven

Personeel: 646 medewerkers, verspreid over België, Nederland en Denemarken



JONAS DHAENENS (35), CEO INTELLIGENT

De risico's spreiden'

Het gros van de omzet van Intelligent komt uit Nederland en Denemarken. Kijkt u ook naar andere landen?

JONAS DHAENENS. "In diensten voor kmo's behoort Intelligent tot de grootste drie Europese aanbieders. De andere Scandinavische landen zijn interessant, maar we blijven ook kijken naar kansen op onze bestaande markten. Er is een grote consolidatie bezig in onze sector. Door zelf veel overnames te doen werken we dat natuurlijk ook een beetje in de hand, maar zelfs zonder ons zou die golf zich in Europa doen voelen. De concurrentie is zeer groot."

Overnames doen in plaats van zelf een overnameprooi te worden. Was dat de reden voor de instap van Waterland Private Equity in 2015?

DHAENENS. "We wilden een versnelling hoger schakelen, zeker omdat we in Nederland veel potentieel zagen. En ik vond het toen beter een minderheidsparticipatie aan te bieden aan een partij die ook financieel haar steentje kon bijdragen, dan het bedrijf te moeten overladen met schulden. Waterland is een zeer geschikte partner gebleken. Naast zijn financiële inbreng heeft het ook veel expertise in overnames en in het voorafgaande boekenonderzoek. Maar die mensen hebben ons vooral gestimuleerd om nog ambitieuzer te zijn. We hadden het zonder hen wellicht minder snel aangedurfd om naar Denemarken te trekken."

U streeft ernaar de diensten voor kmo's en de complexe hosting in evenwicht te houden.

DHAENENS. "Het is gewoon beter op meerdere paarden te wedden en de risico's te spreiden. Intelligent, toen nog Combell, is gestart met een focus op diensten voor kmo's. Later zijn we ons ook beginnen toe te leggen op de complexe hosting die ze nodig hebben als ze groeien. Maar onze oorspronkelijke kernactiviteit heeft ook nog potentieel." © STIJN FOCKEDEY, FOTOGRAFIE KAREL DUERINCKX

Wat doet het bedrijf?

Intelligent biedt diensten en software aan, zodat klanten websites, toepassingen zoals e-mail en meer geavanceerde IT-oplossingen zoals cloudservers kunnen hosten in externe datacenters. Zo moeten ze niet zelf netwerken serverinfrastructuur bouwen en onderhouden. De hosting- en cloudspecialist is marktleider in België, Nederland en Denemarken. De ene helft van de groep focust op kmo's (Combell), de andere (Sentia) op het hosten van complexe IT-oplossingen voor grotere bedrijven of drukbezochte webshops.

Vandaar de keuze

Intelligent werd het voorbije jaar vanuit het niets marktleider in Denemarken na een reeks overnames. Het versterkte ook in België en Nederland zijn marktpositie. De geconsolideerde omzet sprong van 100 miljoen naar 142 miljoen euro, voor een groot stuk door nieuwe activiteiten in Denemarken. Sinds de oprichting in 1999 door Jonas Dhaenens en Frederik Poelman, nu managing director SME Hosting Benelux, groeide het bedrijf jaar na jaar. 2017 wordt het beste

jaar in de geschiedenis van Intelligent.

Het markantste feit

"Zonder twijfel de expansie naar Denemarken", zegt Dhaenens. "In nog geen jaar tijd zijn we daar marktleider geworden en het is bijna onze belangrijkste markt. De omzet in Nederland heeft nog een nipte voorsprong. Er is nog veel potentieel voor onze Deense activiteiten. Zowel voor kmo's als voor complexe hosting hebben we daar nu een sterk aanbod."

De belangrijkste uitdaging

"De sterke groei de baas blijven", zegt Dhaenens. "De voorbije drie jaar zijn er 21 overnames geweest, naast een sterke organische groei. Buy and build is nog altijd de kern van onze strategie, maar dat gaat nooit ten koste van de klanttevredenheid. De beste manier om die hoog te houden, is investeren in onze teams en hen voldoende autonomie geven, zodat ze de beste service en platformen opzetten voor onze klanten. Daarom blijven we, ondanks de vele overnames, voldoende tijd nemen om de bedrijven op de juiste manier te integreren."