

U&I LEARNING ZET IN OP PLATFORM VOOR ONLINETRAININGEN

‘We kannibaliseren onze eigen markt’

U&I Learning is bezig met een digitale transformatie. Het van oorsprong Gentse bedrijf zet zwaar in op een eigen onlineplatform voor e-learning. *Stijn Fockedey, fotografie Emy Elleboog*

U&I Learning, opgericht in 1993, maakte al lang oplossingen op maat voor leren vanop afstand, maar het nieuwe platform Flowsparks is een breuk met het verleden. “Het moest zo eenvoudig worden dat bij een klant iedere werknemer die met een smartphone of met Facebook kan werken, zelf e-learningcursussen of digitale trainingen kan maken”, vertelt CEO Guy Herregodts. De ervaren manager had eerder onder meer topfuncties bij de IT-bedrijven Corilus en RealDolmen en kwam eind 2008 bij U&I Learning aan boord op verzoek van de grootaandeelhouder Partners@venture. “Het bedrijf had enkele buitenlandse overnames slecht verteerd. Maar ik ben geen afbouwer, ik bouw liever dingen op. Intussen is U&I Learning een ander bedrijf geworden. Ooit gaven we hier op kantoor nog zelfs opleidingen in gespecialiseerde technische copywriting en lag de klemtoon voorts onder meer op het outsourcen van *technical writers*. Nu evolueren we naar een softwarebedrijf, dat e-learningoplossingen en verwante consultancy aanbiedt. Dat is een radicale koerswijziging. Met Flowsparks kannibaliseren we onze eigen traditionele markt.”

Flowsparks ontstond uit enkele ervaringen met klanten. “Voor Omega Pharma hadden we een trainingsoplossing op maat gemaakt. De bedoeling was het verkooptalent van oprichter Marc Coucke door te geven aan de verko-

‘WE BLIJVEN GENOTEERD OP DE VRIJE MARKT’

U&I Learning is genoteerd op de Vrije Markt, een onderdeel van Euronext Brussels. Bij de publicatie van dit artikel was een aandeel 77 eurocent waard. Dat is fors lager dan bij de beursintroduktie in 2006. “Het aantal aandelen dat niet door grootaandeelhouders wordt gecontroleerd, is klein. Daardoor is er weinig beweging, maar het aandeel van de beurs halen is niet aan de orde”, zegt Guy Herregodts.

waren er nog klanten die ons contacteerden voor aanpassingen. Wij maakten een offerte, daarna moest die nog goedgekeurd en ingepland worden. Voor je het weet, is een half jaar gepasseerd eer de cursus is aangepast. Eigenlijk is zoiets in dit digitale tijdperk niet logisch. Met Flowsparks kunnen klanten gemakkelijk hun eigen cursussen aanmaken en beheren. Die cursussen zijn ook op mobiele toestellen te raadplegen. En omdat Flowsparks een onlineplatform is, hoeven ze ook het ook niet zelf technisch te onderhouden.”

Didactische ondersteuning

U&I Learning, dat een kleine 80 medewerkers telt in België, Nederland en Frankrijk, is niet de enige aanbieder in e-learning. Er is een enorm aanbod op de markt, van gespecialiseerde software, modules in pakketten van grote aanbieders zoals SAP of Salesforce, tot toepassingen op basis van Microsoft Powerpoint. U&I Learning wil zich van de concurrentie onderscheiden door zijn klanten zowel technisch als didactisch te ondersteunen op zijn nieuwe platform.

“Voor het maken van e-learning had men vroeger vier types van medewerkers nodig”, zegt Christophe Jacobs, instructional designer bij U&I Learning. “Iemand die moest zorgen voor de inhoud van de cursus, meestal de interne expert bij de klant; een programmeur om de software te bouwen en te onderhouden; een designer voor de vormge-

U&I LEARNING

Bron: jaarverslag U&I Learning

In duizend euro	2017	2016
Bedrijfsopbrengsten	8761	8339
Bedrijfsresultaat	130,9	-59,9
Resultaat van het boekjaar	-721*	-335
Liquide Middelen	1776	974
Balanstotaal	9599	10.342
Eigen vermogen	2716	3437

* Additionele, eenmalige goodwillafschrijving van de Franse tak

pers”, vertelt Herregodts. “Medewerkers konden voor elk product een script leren, met onder meer de beste verkoopargumentatie of advies over de plaats op het winkelrek. Maar als Omega Pharma informatie over een nieuw product wilde toevoegen of wijzigen, dan moest het dat aan ons vragen. Zo



GUY HERREGODTS EN
CHRISTOPHE JACOBS
"Dit is een radicale
koerswijziging."

ving en de eventuele aanpassing naar de huisstijl; en een pedagoog om de inhoud van de cursus in het geschikte format te gieten. De meeste bedrijven hebben al die expertise niet in huis. Het technische en het designaspect waren al aangepakt door e-learningssystemen, het knelpunt zit nu vooral op het pedagogi-

sche gebied. Daarom spelen we in Flow-sparks onze sjablonen uit. We bieden formats aan, die wij hebben opgesteld op basis van de expertise van onze pedagogen. Onze klanten combineren die formats tot een cursus. Na een korte introductie kunnen zij dat volledig autonoom doen, er is in het systeem uitleg

over welk format het meest geschikt is voor welke situaties en welke doelstellingen."

Iris De Coster, manager ICT & Digital School bij de Corporate University van Proximus, geeft aan dat de pedagogische templates inderdaad een belangrijke reden waren om Flowsparks te gebruiken als trainingsplatform. Nog niet alle medewerkers van de operator hebben toegang tot het platform, maar het wordt al intensief gebruikt voor het opleiden van de verkopers in de Proximus-winkels. "We hebben ervaren trainers, maar online leren is nog iets anders dan les krijgen in een klaslokaal. Daarom is de didactische begeleiding in de software om trainingen samen te stellen een grote hulp."

Optimistisch

Behalve door Proximus wordt Flow-sparks ook al gebruikt door onder meer De Lijn, Belfius, Delhaize, Rio Tinto en BASF. "Sinds eind 2016 zetten we Flow-sparks in de markt en we commercialiseren het als software-as-a-service (onlinesoftware die verkocht wordt via een abonnementsformule, *nvd*)", vertelt Herregodts. "De voorbije twee jaar kwam onze omzetgroei voornamelijk uit Flowsparks en een verwante oplossing voor de veiligheidssector (de geconsolideerde omzet groeide met 5%, in de Benelux met 9%, *nvd*). Bovendien zijn dat recurrente inkomsten, die de traditionele activiteiten via uurtje-factuur vervangen. Ik verwacht een verdere positieve impact op de cijfers van de Belgische en de Nederlandse activiteiten. De Franse activiteiten staan nog niet op de rails, daar hebben we nog veel werk. Dit bedrijf heeft woelige jaren gekend. We torsen nog een schuldenlast mee uit het verleden, maar de kentering is ingezet, deels dankzij Flowsparks. We hebben het platform onder de radar ontwikkeld en we willen er nu pas over communiceren omdat we eerst zeker wilden zijn dat klanten er ook tevreden over waren. Maar na de eerste reacties zijn we zeer optimistisch over het marktpotentieel van Flowsparks." ©