FLOWSPARKS KNOOPT WEER AAN MET WINST

Succesvol gekannibaliseerd

Flowsparks, het vroegere U&I Learning, heeft een opmerkelijke transformatie achter de rug. Vijf jaar geleden ontwikkelde het digitale opleidingen op maat, nu is het een gespecialiseerd softwarebedrijf dat klanten toelaat om zelf hun digitale opleidingen te maken. STIJN FOCKEDEY

GUY HERREGODTS
"De voorbije drie jaar zijn we telkens met meer dan 50 procent gegroeid."

Toen Trends drie jaar geleden met CEO Guy Herregodts sprak, was U&I Learning halfweg een moeilijke beklimming. De software Flowsparks was succesvol gelanceerd, maar de commerciële versnelling moest nog gebeuren. Tegelijk had het bedrijf een zwaar verlieslatende afdeling in Frankrijk die onlineopleidingen ontwikkelde. Herregodts was ervan overtuigd dat het bedrijf zijn traditionele omzet moest kannibaliseren door de ontwikkeling van digitale opleidingen te automatiseren. Zo denkt hij er nog altijd over. "In 2008 had je nog dagtarieven van 1500 euro", zegt Herregodts. "In 2017 hebben we een Europese aanbesteding verloren met een dagprijs van 480 euro, omdat een Roemeens bedrijf 250 euro bood. En dat terwijl de loonkosten blijven stijgen. Onze traditionele activiteiten waren een aflopende zaak. Daarom hebben we na de lancering in 2017 al snel ingezet op eigen software met een ingebouwde didactische ondersteuning, zodat klanten zelf onlineopleidingen kunnen maken. De bedrijfsnaam veranderde in Flowsparks."
Flowsparks heeft nu klanten in de meest uiteenlopende sectoren, van het chemiebedrijf BASF en de ICT-dienstenleverancier Atos, tot Nederlandse ziekenhuizen die de software gebruiken om coronavrijwilligers te trainen. Onlangs nam het ook een chief marketing officer in dienst met veel ervaring bij jonge technologiebedrijven.
"Flowsparks is nu een technologiebedrijf met een software-as-a-servicemodel (onlinesoftware met een abonnementsformule, *nvdr*). We moeten dus op een andere manier naar de markt. Wereldwijd houden de meeste e-learningbedrijven vast aan het klassieke model. Wij hebben een voorsprong omdat onze oplossing veel meer flexibiliteit toelaat. De voorbije drie jaar zijn we met onze software telkens met meer dan 50 procent gegroeid, puur op basis van mond-tot-mondreclame. We hebben onze marketing en commerciële afdeling versterkt om voort te kunnen groeien. We hebben nu 56 medewerkers in België en Nederland."

Op de goede weg

In 2017 beliep de omzet nog meer dan 9 miljoen euro, maar was het nettoverlies 721.256 euro. De niet-strategische activiteiten werden stopgezet. In 2019 was de omzet gezakt naar 5,8 miljoen euro, maar was er weer een nettowinst van 780.000 euro.
Herregodts, die samen met het management en bevriende partijen het bedrijf controleert, kan nog geen uitspraken doen over 2020. Flowsparks noteert op de Vrije Markt van Euronext en moet nog zijn jaarresultaten neerleggen. Het aandeel is in een goed jaar gestegen van 1,8 naar 13 euro. "Het jaarverslag van vorig jaar maakte duidelijk dat we op de goede weg zijn", aldus Herregodts.