



# “We willen uitgroeien tot een globale speler”

Dankzij een nieuw businessmodel heeft FLOWSPARKS, het vroegere U&I Learning, opnieuw de wind in de zeilen. Tot voor enkele jaren ontwikkelde het Gentse softwarebedrijf digitale opleidingen op maat. Nu biedt Flowsparks een uniek platform aan dat klanten toelaat om zelf hun digitale opleidingen te maken.



Cédric Herregodts en Christophe Jacobs kijken met vertrouwen de toekomst van FLOWSPARKS tegemoet.

2021 was een bijzonder jaar vol veranderingen voor Flowsparks. Niet alleen kreeg het beursgenoteerde bedrijf een nieuwe naam en verhuisde het 30-koppige team in Gent naar een nieuwe locatie in de Ghelamco Arena. Ook de ambities werden fors bijgesteld. “Uit een doorlichting van 2020 bleek dat we nog

niet klaar waren om de activiteiten op te schalen. Vorig jaar hebben we de organisatie grondig aangepakt en nu blikken we met vertrouwen de toekomst tegemoet. Lange tijd bleef onze focus beperkt tot de Benelux, maar voortaan willen we uitgroeien tot een globale speler”, klinkt Chief Commercial Officer, Cédric Herregodts, ambitieus.

## DISRUPTIEF PRODUCT

Ook op het vlak van activiteiten is het bedrijf in amper enkele jaren tijd onherkenbaar veranderd. U&I Learning vervelde van een conjunctuur-gevoelig dienstenbedrijf tot Flowsparks, een technologiebedrijf met een software-as-a-servicemodel. “Aanvankelijk ontwikkelden we digitale opleidingen op maat van de klant. Bij elke update van de module kwamen de klanten opnieuw bij ons aankloppen. Zelf konden ze de aanpassingen niet uitvoeren omdat ze daarvoor niet over de nodige skills beschikten. Dat inspireerde ons om een flexibel leerplatform te ontwikkelen”, zegt Cédric Herregodts. “Flowsparks – Flow staat voor Flexibel leren in een online wereld – laat de klanten toe om zelf digitale leermodules te creëren, te onderhouden en te beheren. Onze voorgeprogrammeerde templates bevatten didactische, grafische en technische aspecten voor het bouwen van een onlinetraining.”

Flowsparks maakt het verschil met de concurrentie dankzij enkele troeven zoals gebruiksvriendelijkheid en didactische ondersteuning die de flexibi- liteit nog versterkt. “De situatie is bij elke klant anders. Sommige bedrijven

hebben meerdere merken, gebruiken intern tientallen talen enzovoort. Hoe complexer, hoe liever we het hebben”, aldus Christophe Jacobs, Chief Customer Success Officer bij Flowsparks.

## INTERNATIONALE ERKENNING

Het klantenbestand bestaat intussen uit zowat 1.600 organisaties met

alles samen al meer dan 2 miljoen deelnemers. Bij de lancering in 2017 kozen Chemiereus BASF en bank- en verzekeringsgroep Belfius als eerste voor het innovatieve FLOWSPARKS. Het bedrijf is ondertussen actief in de meest uiteenlopende sectoren. “Ook ICT-dienstenleverancier Atos koos voor ons. Het bedrijf telt meer dan 100.000 werknemers die heel wat verplichte opleidingen moeten volgen. Met behulp van onze tool bouwden ze adaptieve leertrajecten die zo de gemiddelde doorlooptijd van de verplichte opleidingen verminderde van 50 naar 30 minuten. Het eindresultaat is een forse kostenbesparing voor het bedrijf en – minstens even belangrijk – heel wat tevreden werknemers.”

De voorbije jaren kon Flowsparks telkens indrukwekkende groeicijfers neerzetten. Dat resulteerde in een mooie koersstijging van het aandeel dat op de Brusselse Vrije Markt een beursnotering heeft. Eind vorig jaar kreeg het bedrijf ook nog erkenning uit onverwachte hoek. Het sleepte voor de neus van enkele internationale kleppers de felbegeerde Brandon Hall Group gouden award in de categorie ‘Best Advance in Content Authoring Technology’ in de wacht.

