

GENTSE FLOWSPARKS GEEFT BEDRIJVEN GEREEDSCHAP OM ZELF DIGITALE CURSUS TE MAKEN

18 juni 2022



Cédric Herregodts, commercieel directeur van **FLOWSPARKS**, en chief customer success officer Christophe Jacobs.

Het Gentse e-Learningbedrijf U&I Learning heeft zijn naam - nu FLOWSPARKS - en bedrijfsmodel omgegooid. Het ambieert een wereldspeler te worden. 'We zijn zo disruptief dat we uniek zijn.'

Toen het bedrijf nog U&I Learning heette, maakte het digitale cursussen op maat voor vooral bedrijfsklanten. Een team van grafici tot specialisten in de didactiek maakte die cursussen. In 2017 werd een nieuw product voorgesteld, **FLOWSPARKS**. Dat is software-as-a-service (SaaS) die de klant toelaat zijn eigen digitale opleidingen te maken en die de concurrentie aangaat met bedrijven zoals Adobe en Articulate.

FLOWSPARKS

De e-Learningspecialist is gevestigd in Gent en Eindhoven. Hij zet in op software-as-a-service (SaaS), met een abonnementsmodel, die de klant toelaat zijn eigen digitale opleidingen te maken.

De omzet klom vorig jaar van 6,5 naar 7,8 miljoen. Die stijging is toe te schrijven aan de recurrente licenties.

De nettowinst bedroeg 1,3 miljoen euro, tegenover 1,1 miljoen in 2020.

We gaan nog lange tijd nieuwe mensen moeten aantrekken.

CÉDRIC HERREGODTS
CHIEF COMMERCIAL OFFICER **FLOWSPARKS**

Templates garanderen dat die cursussen nog altijd didactisch goed in elkaar steken. Dat begin vorig jaar de naam van het bedrijf werd veranderd in **FLOWSPARKS**, zegt alles over het succes van die aanpak. **FLOWSPARKS** wordt al gebruikt in zo'n 150 landen.

FLOWSPARKS blijft ondersteunende diensten aanbieden, maar de focus ligt nu op een abonnementsmodel. Van de 7,4 miljoen euro bedrijfsopbrengsten vorig jaar kwam 53,6 procent uit licentieverkoop. In 2019 was dat 36,3 procent. 'Ons model is disruptief in de sector', zegt Cédric Herregodts, de commercieel directeur van het bedrijf, dat 65 medewerkers telt en gevestigd is in het Gentse MeetDistrict in de Ghelamco Arena en in Eindhoven.

Proximus en Belfius

Voor de wereldwijde uitrol zijn resellers bijzonder belangrijk. Pas nog werd een partnerschap aangegaan met de Britse e-Learningspecialist GuyKat, die de software van het bedrijf zal verspreiden in het VK en in de VS. 'Er is geïnvesteerd in een verkoop- en marketingmachine. Nu is de snelheid waarmee we nieuwe klanten binnenhalen heel belangrijk. Wij willen een wereldspeler worden', aldus Herregodts.

'De groei komt niet alleen van nieuwe klanten, maar ook van bestaande klanten waar het systeem meer en breder wordt gebruikt. BASF, Belfius waren in 2017 bij de eerste klanten en groeiden heel sterk in het gebruik', zegt Herregodts. 'Ook Proximus breidde sterk uit na een eerste toepassing bij de helpdesk', zegt Jacobs, chieft customer success officer. Enkele nieuwe klanten zijn Atos, Rituals, Etex, Politie Nederland, Manpower en het Europees Comité van de Regio's.

Om verder op te schalen is het de bedoeling snel uit te breiden naar zo'n 25 verkopers in België en Nederland. Nu zijn er dat een 15-tal. 'We gaan nog lang nieuwe mensen moeten aantrekken', zegt Herregodts. 'Er is echt wel een war for talent bezig', zegt Jacobs.

Een soortgelijk bedrijf overnemen is niet aan de orde, want ons model is zo disruptief dat we uniek zijn.

PAUL DE SCHRIJVER
VOORZITTER RAAD VAN BESTUUR FLOWSPARKS

Dat **FLOWSPARKS** op de Vrije Markt van Euronext staat, is een 'historisch gegeven', zegt Paul De Schrijver, de voorzitter van de raad van bestuur. 'We hebben een cultuur van strikte governance, dus het hindert niet.' Ook is het niet aan de orde om op korte termijn externe kapitaalverschaffers aan te trekken. 'We hebben ruime cashreserves en zo nodig bijkomende leningscapaciteit om onze internationale uitrol te financieren.'

'Een soortgelijk bedrijf overnemen is nu niet aan de orde, want ons model is zo disruptief dat we uniek zijn.'