

Nieuwbouw langs E403 in Izegem wordt blikvanger

Skyline Communications verlegt zijn horizonten

Roel Jacobus • freelance economiejournalist

In juni 2014 verhuist het Izegemse Skyline Communications naar een imposante nieuwbouw langs de E403, aan de overzijde van het Accent Business Park. De investering van 10 miljoen euro zal ruimte bieden aan verdere internationale groei in software voor het beheer van communicatienetwerken. “Onze omzet is rechtstreeks afhankelijk van het aantal ingenieurs. Hoe sneller we extra mensen vinden, hoe beter. We halen ze nu zelfs al uit Zuid-Europa”, vertelt de familie Vandenberghe, de ondernemers achter Skyline.

Wat doet Skyline Communications?

Directeur Frederik Vandenberghe: “Onze specialiteit is het ontwikkelen van software voor netwerkmanagement voor de telecomsector, de broadcast- en de satellietindustrie. Bijvoorbeeld in Vlaanderen gebruiken Belgacom en

Telenet ons softwareplatform DataMiner om hun netwerk te beheren en aan te sturen. Wij vragen onder meer permanent de informatie op van alle set top boxen, meer dan 4.000 per seconde. Onze software detecteert wanneer ergens het netwerk uitvalt en verwittigt automatisch de meest nabije technicus. Een bijhorende toepassing van DataMiner is het monitoren, managen en aansturen van alle toestellen die telecomoperatoren gebruiken. We ontwikkelden een wereldnieuwe, integrale software die compatibel is met meer dan 3.500 diverse toestellen. Strategisch is het heel belangrijk dat onze software onafhankelijk van het soort hardware werkt. Zo kunnen telecomoperatoren hun volledige netwerk van miljoenen aansluitingen beheren met één software.”

Waar zijn uw klanten?

“We doen dit intussen in meer dan 85 landen voor zowel coax-kabelnetwerken

zoals Telenet, IP-netwerken zoals Belgacom, als voor satellietbedrijven zoals een bedrijf uit Singapore dat 800 schepen van internet voorziet. Een belangrijke groep zijn broadcastklanten zoals MTV, Discovery Channel, Broadcast Australia,... Die laatste beheert met onze software onder meer haar zendmasten die over het land verspreid staan. Onze taak bestaat erin de netwerken te doen functioneren.”

Waarom besliste u tot het nieuwbouwproject?

“We kampen al lang met groei problemen: te weinig kantoren, parkeerplaatsen, vergaderzalen,... zelfs af en toe te weinig elektriciteit en problemen met verbindingen. Onze 93 mensen zitten tijdelijk over twee locaties in Izegem en Rumbeke verspreid, wat niet ideaal is. Vandaar beslisten we om nieuw te bouwen in de Ambachtenstraat 33, palend aan de autoweg E403 nabij de Rijksweg.”



(foto Patrick Holderbeke)

foto: Patrick Holderbeke

Hoe is de nieuwbouw opgevat?

“We investeren vooral in kantoren: zowat 95% van onze medewerkers zijn ingenieurs en IT-ontwikkelaars. Met de gelijkvloerse verdieping inbegrepen, komen er zeven plateaus, goed voor 7.500 m² bruikbare oppervlakte. Onderaan komen de administratie en seminarieruimtes voor onder meer klantentrainingen. Daar boven komen vijf verdiepingen kantoren, waarvan we er meteen al drie kunnen vullen. Gezien onze mensen het allerbelangrijkste zijn, moest het een ruime, mooie, aangename werkplaats worden. De Brugse architecten **Govaert & Vanhoutte** besteedden veel aandacht aan afwerking en details die het verschil maken. Met bijvoorbeeld daglichtsturing, koelbalken om onaangename luchtstromen te vermijden, fitnessruimte, bar, lunchruimte en tot slot een fietsruimte met douches en lockers voor de talrijke medewerkers die met de fiets komen. Om de ecologische impact te beperken, halen we via geothermie afwisselend warmte en koelte uit de grond langs 40 buizen van 90 meter diep.”

Om welke investering gaat het?

“Grond en gebouw kosten samen circa 10 miljoen euro. We hebben de luxe dat we onze groei en investeringen volledig zelf kunnen financieren. We zouden nog sneller vooruit kunnen gaan door te lenen. Maar ook geld lenen, kost geld en we nemen niet graag onnodige risico's wanneer we aan de zekerheid van onze medewerkers en van onszelf denken.

Aan de andere kant moeten we wel groeien om niet uit de markt gedruwd te worden. Zeker als je met de mastodonten van de telecom in zee gaat, moet je een bepaalde schaal halen om technologisch de beste te blijven. Dat is niet evident in competitie met andere bedrijven met vaak zeer grote budgetten.”

Waarom lukt het u dan wel?

“De voorbije tien jaar bouwden we een mooie technologische voorsprong op, het is cruciaal dat we die behouden. Daarom zetten we continu verder in op onderzoek & ontwikkeling. We werven ook constant aan: in 2013 een 20-tal mensen. Het is nochtans niet eenvoudig om ze effenaar op te leiden. Het duurt zes maanden tot

een jaar vooraleer ze zelfstandig een project kunnen opvolgen. Dat vraagt veel van het bedrijf en van de mensen die hier al werken. Ook dat is een reden om niet te snel te willen groeien.

Ondanks de relatief lage werkloosheid in de streek, zijn hier nog goede krachten. De vraag naar ingenieurs, zeker software-profielen, ligt echter een stuk hoger dan het aantal dat jaarlijks afstudeert. Het vinden van mensen vormt een bottleneck in onze groei, onze omzet hangt direct af van hoeveel mensen we aanwerven. We kunnen de projecten bij wijze van spreken niet snel genoeg opleveren.”

Waar vindt u dan uw nieuwe medewerkers?

“We focussen heel sterk op laatstejaars, zeker voor ingenieurs moet je er heel snel bij zijn. We hopen dat de zichtbaarheid van onze nieuwbouw helpt om mensen aan te

trekken. Als internationaal bedrijf staan we ook open voor buitenlanders. Enerzijds is het menselijk een meerwaarde om verschillende culturen en nationaliteiten binnen de muren te hebben. Anderzijds is het commercieel interessant dat een klant in zijn eigen taal bediend kan worden, zeker in Frankrijk bijvoorbeeld. Intussen werken hier acht Portugezen, enkele Franstaligen en mensen uit Peru, Rusland, het Verenigd Koninkrijk en Griekenland. Op jobbeurzen in Griekenland en Portugal stel ik vast dat de mensen er wel werk hebben maar dat de economie onzeker is en de lonen zeer laag liggen. Velen zien er geen toekomst en zetten gemakkelijk de stap naar het buitenland. Ze roemen België om zijn Noord-Europese attitude. Ze kijken op naar onze arbeidsmentaliteit, structuur, discipline en goed draaiende economie.” ■

Skyline Communications werd in 1985 opgestart door Leo Vandenberghe, ex-kaderlid bij Barco. De managing director wordt bijgestaan door zijn zonen Ben (39) voor het commerciële, Frederik (37) voor het operationele en Bert (34) voor de technologie. De jongste vijf jaar groeide de omzet jaarlijks met 20% tot 10 miljoen euro in 2012. Datzelfde jaar won Skyline Communications een Leeuw van de Export. De omzetverwachting voor 2013 ligt op 12 miljoen euro, gerealiseerd door 93 mensen. Dat is een verdubbeling in medewerkers op ruim twee jaar.

www.skyline.be



Vlnr. Bert, Frederik en Ben Vandenberghe (foto Patrick Holderbeke)