

TECHNOLOGIEBEDRIJF **CERM** MIKT OP EEN JAARLIJKSE GROEI VAN 10 PROCENT

‘Hoe complexer, hoe beter’

Dat er in de grafische industrie nog niches zijn die groei genereren, bewijst Cerm uit Oostkamp. Labeldrukkers wereldwijd gebruiken de softwareoplossingen van het IT-bedrijf om hun werkprocessen te automatiseren. De West-Vlamingen blijven graag onder de radar, maar willen hun business tegen 2025 toch verdubbelen. *Kurt De Cat, fotografie Thomas De Boever*

Het kantoor van het softwarebedrijf Cerm in de Siemenslaan in het West-Vlaamse Oostkamp ligt op een steenworp van het kas-teelpark Gruuthuse. Een locatie met industriële en aristocratische geschiedenis dus. De moderne managementsoftware die hier wordt ontwikkeld, stuurt drukkerijen aan in meer dan dertig landen in Europa, Noord-Amerika, Azië en Oceanië. “Met onze software beheert een labeldrukker zijn hele workflow, van de offerte tot de factuur”, zegt Geert Van Damme (55), managing director van Cerm.

De pedagoog-informaticus werkt bijna dertig jaar voor het IT-bedrijf, dat oprichter en eigenaar Tom Musschoot in 2011 verkocht aan de Duitse drukpersenbouwer Heidelberg. De beursgenoteerde groep met 11.565 werknemers wereldwijd boekte in 2015-2016 een netto-omzet van 2,5 miljard euro. De ebitda bedroeg 189 miljoen euro. Op middellange termijn wil Heidelberg tussen 10 en 20 procent van de omzet halen uit digitale activiteiten. De acquisitie van het kleine softwarehuis Cerm vijf jaar geleden past in die strategie.

De nichespeler Cerm opereert in een stabiele groeiemarkt. De omzet steeg van bijna 4 miljoen euro in 2011 naar 5,6 miljoen euro vorig jaar. Export is goed voor 80 procent van de omzet.

Voor dit jaar rekent het softwarebedrijf op een omzet van 6 miljoen euro. De managementsoftware wordt volgens het SaaS-model in de markt gezet, *software as a service*. Dat zorgt voor een stabiele inkomstenstroom, klanten betalen maandelijks een fee.

Geert Van Damme leidt een team van 46 mensen, vooral ontwikkelaars en consultants. Naast de digitale revolutie is een van de belangrijke trends in de grafische industrie volgens hem de verschuiving van commercieel drukwerk naar het bedrukken van verpakkingsmateriaal. “Commercieel drukwerk slaakt al meer dan een decennium”, vertelt Van Damme. “Al sinds 1995 focussen wij op de verpakkingsmarkt en nu zien we dat ook de laatste bekeerlingen voor *packaging* kiezen. Onze doelgroep zijn drukkerijen die zelfklevende etiketten op rollen bedrukken voor de verpakkingsindustrie.”

Software om te managen

In de niche van de labeldrukkers ziet Peter Dhondt (45), verantwoordelijk voor business development en verkoop bij Cerm, vooral internationaal nog heel wat groeipotentieel. “De niche is niet zo klein als je dat wereldwijd bekijkt. Je mag rekenen op een klant per 500.000 inwoners in de geïndustrialiseerde wereld. In België hebben we een twintigtal klanten, wereldwijd zo’n 200. Dus

er is nog heel wat markt te veroveren.” Bekende klanten in eigen land zijn St-Luc Labels & Packaging in Nazareth en Conti-Label in Eeklo. “Belgische drukkerijen lopen voorop in organisatie en efficiëntie”, zegt Dhondt, die ook al ruim twintig jaar bij Cerm aan de slag is.

In september trekt hij naar Chicago voor de gespecialiseerde vakbeurs Labelexpo. “De markt staat niet stil. Labeldrukkerijen specialiseren zich meer en meer om zich te onderscheiden. Er is ook diversificatie naar flexibele verpakkingen, denk aan de wikkels rond de colaflessen met gepersonaliseerde boodschappen. De farmaceutische sector werkt met uitklapbare bookletlabels. Met onze software moeten drukkers die brede variatie aan producten kunnen managen.”

De softwareoplossing van Cerm is een MIS of *Management Information System*. De drukker stuurt daarmee niet alleen zijn productiemachines aan maar ➔

CERM BENELUX

Bron: Trends Top

In duizend euro	2015	2014	2013
Omzet	5583	5197	4702
Cashflow	733	413	266
Bedrijfswinst	450	167	71
Eigen middelen	1070	1020	1052
Totaal actief	2388	2386	1760
Personeel	31	31	32

PETER DHONDT EN
GEERT VAN DAMME
"Onze software fungeert
als een spin in het web."



➤ ook de commerciële workflow, de back-office en de planning, de tijdsregistratie en het voorraadbeheer. “Door de jaren heen zijn wij almaar gespecialiseerd in die business. Onze kracht is dat andere leveranciers in de grafische sector ook verbonden zijn met onze technologie. Zo kunnen drukkers via ons systeem elektronische instructies naar de machines sturen”, stelt Geert Van Damme. De Cerm-software fungeert als de spin in het web. Alle informatiestromen van de prepress, de drukpersen, de inspectie- en afwerkingssystemen verlopen via het MIS. De winst voor de drukkers zit vooral in een hogere efficiëntie met minder loonkosten, kortere omsteltijden, hogere kwaliteit en minder afval.

“Hoe meer we digitaliseren, hoe meer orders met kleinere oplages we krijgen. Meer producten en steeds meer productcombinaties. Dat is allemaal goed voor ons. Hoe complexer het wordt, hoe beter. Zonder gespecialiseerde software zijn die productieprocessen niet meer te managen”, weet Van Damme.

Geen maatwerk

Naast de specialisatie is ook de korte implementatietijd van de software een troef die Cerm uitspeelt. “De kern van de zaak zijn de kosten van de implementatie. Een ERP-implementatie van grote spelers zoals SAP of Microsoft Dynamics duurt doorgaans verschillende jaren. Wij werken voornamelijk voor kmo’s, drukkerijen van 20 tot 200 personeelsleden, en we doen het in twintig dagen. We kennen de sector door en door. Je kunt wat variëren in de breedte van de pers en de druksnelheid, maar een papierrol is een papierrol, dat is allemaal voorgeprogrammeerd”, legt Geert Van Damme uit. Het nadeel van dat model is dat de klant nauwelijks ruimte heeft om af te wijken, Cerm maakt geen maatwerk.

“Daar zijn we ook transparant over”, countert Peter Dhondt. “We vernieuwen permanent. Elk jaar lanceren we twee nieuwe versies van onze software voor alle klanten en als er een trend is die volgens onze gebruikers belangrijk is, dan programmeren we die variatie erbij. We brengen de gebruikers samen en zij helpen ons prioriteiten te kiezen. Dat werkt goed.” Cerm mikt naar eigen



zeggen op een jaarlijkse groei van 10 procent en wil de business in de komende tien jaar verdubbelen. Het beursgenoteerde moederhuis Heidelberg ziet de groei liever versnellen, maar volgens de West-Vlamingen is dat niet zo vanzelfsprekend.

“Het is een heel specifieke software, je kan niet zomaar een IT’er aanwerven om die implementaties wereldwijd te

“Met onze software beheert een labeldrukker zijn hele workflow, van de offerte tot de factuur”

doen. Je moet veel reizen, verschillende talen spreken, kennis van de drukkerij-sector hebben, met eigenaars kunnen praten en drukkers op de werkvloer kunnen opleiden. Managementsoftware in een drukkerij installeren is aan al die mensen vertellen hoe ze in de toekomst zullen moeten werken”, verduidelijkt Peter Dhondt.

Braakliggend terrein

Dit jaar werft Cerm negen nieuwe mensen aan. “Dat is de beperkende factor voor onze groeiplannen”, zegt Geert Van Damme. “We kunnen onze business niet verdubbelen in een paar jaar. Als we mensen aanwerven, mag je rekenen op een opleidingstraject van een tot twee jaar vooraleer ze zelfstandig zo’n implementatie kunnen doen. In ver-

koop zouden we sneller kunnen groeien omdat onze oplossing rijp en goed is, de bottleneck is voldoende nieuwe mensen aantrekken en ze opleiden.”

Een braakliggend terrein voor Cerm is Zuid-Amerika. Het IT-bedrijf heeft nog geen consultants in dienst die het Spaans of het Portugees machtig zijn. “Taal is in deze business een barrière, dus moeten we lokale mensen zoeken om die markt aan te boren. Een internationale groep als Heidelberg biedt daar weer kansen. In Italië werken we ook samen met een consultant van Heidelberg Italia om die taalkloof te overbruggen”, stelt Van Damme.

Ook ontwikkelaars rekruteren is een moeilijke opdracht. “Er zijn permanent 10.000 vacatures voor softwareontwikkelaars in Vlaanderen. Je vindt die bijna niet”, oppert Geert Van Damme. Cerm heeft geen plannen om de software in Oost-Europa of in andere lagelonenlanden te laten ontwikkelen. “Daar zijn we nog niet groot genoeg voor. Het zou te duur zijn om dat te begeleiden. Ons team heeft hier doorheen de jaren iets opgebouwd. We kennen zeer weinig verloop, al krijgen die ontwikkelaars wekelijks aanbiedingen. De belangrijkste reden waarom onze mensen bij Cerm blijven, is de grote zelfstandigheid

en verantwoordelijkheid die ze hier krijgen. We werken hier niet met analisten die alles voorkauwen voor de programmeurs. Elke softwareontwikkelaar volgt zijn product van a tot z op. Dat zorgt voor een aantrekkelijke jobinhoud”, meent Geert Van Damme.

Behalve aan de software updaten, werken de ontwikkelaars in Oostkamp aan de verdere verbreding van de technologie naar aangrenzende domeinen. “We moeten wat breder kijken. Onze software is geschikt voor etiketten op rol, een volgende stap is etiketten op vellen, wijnetiketten bijvoorbeeld. Dat vereist nieuwe ontwikkelingen. Ook het rechtstreeks bedrukken van kartonnen verpakkingen belooft een interessante markt te worden”, verwacht Van Damme. ©