



Wesley Lorrez, medezaakvoerder van PegusApps: 'Van onze 20 medewerkers zit er niemand op kantoor, iedereen werkt thuis' (Foto HOL)

Ondernemer Wesley Lorrez trok lessen uit faillissement

## Een verdienmodel is cruciaal

Zelfstandigen die ooit hun zaak failliet zagen gaan, hebben vaak schroom om daarover te praten. Voor Wesley Lorrez is de teloorgang van zijn bedrijf VisionWare allesbehalve een taboe. "Integendeel: als ik door mijn ervaringen jonge starters kan helpen, doe ik dat heel graag. De grootste les die ik leerde? Begin er niet aan als je niet weet hoe je met je idee geld kunt verdienen."

**VisionWare**, dat strandde in februari 2011, was gespecialiseerd in visualisatie-software.

**Wesley Lorrez:** "We hadden grote en belangrijke klanten, maar na verloop van tijd maakte ik de fout die klanten

niet meer te bedienen en voluit voor een nieuwe ontwikkeling te gaan. We lanceerden een videosouvenirsysteem voor rollercoasters van pretparken. Wie op zo'n rollercoaster een ritje had gemaakt, kon voor 2 euro het filmpje ervan krijgen. Door tegenvallende inkomsten in pretparken als Bobbejaanland en Plopsaland, verloor ik de moed en communiceerde ik dat ook zo aan de aandeelhouders. Eigenlijk lanceerde ik vooral een hulpkreet. Maar zij interpreteerden dat ik er daadwerkelijk mee wilde ophouden. Omdat er geen persoonlijke waarborg was, hield ik er geen financiële kater aan over."

### Direct beginnen te verkopen

De lessen die Lorrez uit zijn mislukking trok, paste hij toe op zijn huidige bedrijf PegusApps. "Eigenlijk ben ik met een erg eenvoudige website en via een advertentie op Google AdWords meteen beginnen te verkopen. Toen ik mijn eerste klant had, trok ik mijn eerste medewerker aan. Zo bouwde ik de zaak stelselmatig op. Met andere woorden: je moet weten of je met je concept geld kunt verdienen en je moet daar eigenlijk meteen mee beginnen. Eigenlijk had ik destijds bij VisionWare de bestaande klanten nooit overboord mogen gooien. Ik had dat videosouvenirsysteem ook kunnen ontwerpen buiten mijn uren."

### Geen vijanden

Lorrez leerde ook om in die beginfase de levensvatbaarheid van het concept te toetsen aan feedback uit de markt. "Zeker bij de creatie van software heb je als programmeur soms de neiging om het programma helemaal volgens je eigen voorkeuren te ontwerpen, vaak met overbodige toeters en bellen. Voor je daarmee begint, is het best eerst de kern van je idee af te toetsen aan de mening van een aantal mensen die met beide voeten in de markt staan. In functie van hoe zij erover denken, kun je dan bepaalde functionaliteiten toevoegen of eventueel verwijderen."

Vijanden hield Wesley niet over aan de teloorgang van VisionWare. "De technologie is overgekocht door een bedrijf uit Mechelen, aan wie ik de kennis heb overgedragen. Eén van mijn toenmalige aandeelhouders participeert nu ook in een project van StartApps. En mijn bank, die financieel nog het meest



De medewerkers van PegusApps kunnen mee instappen in een project als vennoot als ze dat wensen.

onder dat faillissement heeft geleden, is nog altijd mijn huisbank. Het bewijst dat ze in mij geloven, wat me erg veel plezier doet."

BVC



## Ook een eigen zaak opstarten?

Wij helpen bouwen aan jouw droom!

Netwerkmomenten - Coaching

Opleidingen - Professionele werkplekken

Registreer je nu op [www.actievoorstarters.be](http://www.actievoorstarters.be)  
en ontvang direct 1000 credits voor deelname

