

QUALITY BY DESIGN GROEIT SNEL

# ‘Geen behoefte aan externe financiering’

Quality by Design uit Kontich valideert procedures, processen en systemen van farmaceutische, biotechnologische, healthcare- en cosmeticabedrijven. De recente meerderheidsparticipatie in Neomatics breidt het actieterrein voort uit.

ROEL VAN ESPEN, FOTOGRAFIE DEBBY TERMONIA

Quality by Design – kortweg QbD – werd in 2011 opgericht door bio-ingenieur Bart Van Acker. Zijn jonge consultancybedrijf helpt specifieke ondernemingen in de farmaceutische, biotechnologische en cosmetische sector om de kwaliteitsrisico's tijdens de productontwikkeling, productie en distributie onder controle te houden. “We zorgen voor het opzetten of verbeteren van de kwaliteitscontrolesystemen”, zegt Van Acker. “Daarnaast valideren we de interne procedures, processen en systemen. QbD helpt ook bij de lancering van nieuwe producten vanuit de onderzoeks- en ontwikkelingsfase, daarbij rekening houdend met de strenge kwaliteitseisen en regelgeving in de sector.” Na amper drie jaar telt de start-up al 55 werknemers en een bijkomend filiaal in Nederland. De omzet in België bedroeg in 2012 bijna 2,3 miljoen euro, en in boekjaar 2013 verdubbelde dat cijfer tot 4,6 miljoen euro.

Van Acker had eerder al ervaring opgedaan in een vergelijkbare afdeling in een IT-consultancybedrijf. “De mogelijkheden van wat we daar deden werden me al snel duidelijk”, zegt hij. “Maar in een groter geheel met een totaal andere focus is het niet gemakkelijk een idee door te drukken. Daarom heb ik in 2011 besloten het zelfstandig te proberen. En plots ben je dan drie jaar verder en staat er een

## QUALITY BY DESIGN

Bron: Trends Top

In euro	2012
Omzet	2.295.059
Bedrijfsresultaat	129.673
Resultaat boekjaar	65.604
Eigen middelen	165.604
Nettobedrijfskapitaal	163.704
Cashflow	42.511
Investerings	2245

“We investeren wat we kunnen opnieuw in onze mensen”

bedrijf met vijftig werknemers in België en vijf mensen in Nederland. Uiteraard heb je een portie geluk nodig om zo'n snelle groei te kunnen realiseren. Maar het harde werk en het doorzetten in tijden van onzekerheid waren minstens even belangrijk.”

### Succes van de sector

Ook het feit dat QbD actief is in de bloeiende farma- en biotechsector, leidt mee tot het succes van het jonge bedrijf. Van Acker: “Die sectoren zijn in België sterk vertegenwoordigd. Enkele van onze gro-

tere klanten hebben hier destijds aanzienlijk geïnvesteerd, en daar kunnen wij nu de vruchten van plukken. Maar daarnaast zijn ook kleinere cosmeticabedrijven en spin-offs verantwoordelijk voor de groei van QbD. Terwijl we in de grotere ondernemingen eerder een uitvoerende rol hebben, mogen we bij kleinere klanten vaak ‘ons eigen ding’ doen. Zij kloppen bij ons aan met een specifiek probleem, en wij werken samen met hen een kostenefficiënte oplossing uit.”

“Bovendien brengen we onze klanten ook vaak met elkaar in contact. Als we mogelijkheden zien voor de ene klant bij de andere, dan stellen we ze aan elkaar voor. Zo hebben we bijvoorbeeld Wase Werkplaats, een beschutte werkplaats die voor farmabedrijven werkt, aan nieuwe klanten geholpen. We vragen daar geen commissie voor.”

### Meerderheidsparticipatie

Om zijn actieterrein voort uit te breiden, nam QbD zopas een meerderheidsparticipatie in Neomatics. De Antwerpse IT-speler ontwikkelt sinds de eeuwwisseling oplossingen voor onder andere ziekenhuizen en *life sciences*-bedrijven. QbD en Neomatics blijven aparte entiteiten, maar hun complementaire dienstenaanbod moet hun voetafdruk in de verschillende sectoren vergroten. Bart Van Acker: “Neomatics heeft met ExpressPack Qua-



#### **BART VAN ACKER**

**"We zijn al aanwezig in Nederland en zijn bezig met de exploratie van Spanje, Zwitserland en mogelijk ook Italië."**

in *human capital*. We zijn niet beursgenoteerd en moeten dus niet elk jaar dividenden uitkeren. We investeren wat we kunnen opnieuw in onze mensen. Op die manier proberen we onze medewerkers mee te laten genieten van het succes. We spenderen heel wat middelen aan kennisdeling en opleidingen. Maar we werken ook sterk aan teambuilding; vorig jaar zijn we met zijn allen naar Tomorrowland geweest, en dit jaar werd het een weekendje Bratislava."

#### **Internationale ambities**

Ook bij onze noorderburen is QbD actief. Eind 2013 werd zelfs een filiaal in Leiden opgestart, en daar verwacht Van Acker voor dit jaar een omzet van een half miljoen euro. "Het is niet onze intentie om in België te groeien naar een bedrijf met tweehonderd medewerkers", zegt hij. "Ik denk dat een internationalisering interessantere mogelijkheden biedt. Zeker met ExpressPack Quality van Neomatics hebben we een product in handen waarmee we terecht kunnen in heel Europa. Nu zijn we al aanwezig in Nederland, maar we zijn bezig met de exploratie van Spanje, Zwitserland en mogelijk ook Italië." Door de overname van Neomatics lopen de buitenlandse plannen wat vertraging op, maar de internationale ambities zijn er nog altijd.

Sinds enkele maanden stelt QbD ook zogenaamde *qualified persons* ter beschikking van farmaceutische bedrijven. Die zijn nodig voor de vrijgave van *batches* van geneesmiddelen. "Zulke QP's zijn hoofdelijk aansprakelijk en dragen dus een grote verantwoordelijkheid", zegt Van Acker. "We stellen vast dat almaar meer bedrijven verplicht worden zo'n QP in te schakelen. Dat hebben ze te danken aan de strengere wetgeving. Omdat veel bedrijven geen behoefte hebben aan een voltijdse *qualified person*, bieden wij hun zulke gespecialiseerde personen aan." ©

lity een betaalbaar en goed functionerend managementsysteem in huis. Er zijn gelijkaardige oplossingen op de markt, maar vaak hebben die te veel toeters en bellen of zijn ze te duur. Onze markten zijn dan weer interessant voor Neomatics. We hebben intussen al drie contracten binnengehaald, en een vijftiental QbD-klienten heeft al grote interesse getoond in ExpressPack Quality."

QbD werd in 2011 opgericht met eigen kapitaal, en ook de verdere groei werd tot op heden altijd zelf gefinancierd. "We hebben geen behoefte aan externe finan-

ciering", zegt Van Acker. "Ook de gedeeltelijke overname van Neomatics zullen we wellicht zelf kunnen bekostigen. In de beginfase hebben we wel moeten zorgen voor prefinanciering omdat onze groei zo sterk was. Het feit dat heel wat grote klanten hun betalingstermijnen optrekken van dertig naar zestig of zelfs negentig dagen maakt het er niet eenvoudiger op. Maar we kunnen het wel aan."

"Aangezien de waarde van QbD wordt bepaald door zijn medewerkers, is het essentieel continu te blijven investeren