

SPOTIT BESTAAT 10 JAAR



Op 2 juni bestaat spotit 10 jaar. In een decennium gebeurt natuurlijk heel wat – en al zéker in een sector als die van cybersecurity. Oprichters Steven Vynckier en Frederik Rasschaert, die nog steeds aan het hoofd staan van het bedrijf, blikken dan ook graag even terug én kijken vol goesting vooruit.

Hoe en waar is het voor jullie allemaal begonnen?

Steven: “We leerden elkaar kennen bij het IT-bedrijf waar we in dienst waren. Na een tijdje kwam Frederik in mijn team terecht en werkten we dus nauw samen. Het klikte en we beslisten om samen een eigen verhaal te schrijven. We hadden allebei het gevoel dat heel wat bedrijven die netwerk- en security-oplossingen aanboden compromissen sloten op het vlak van kwaliteit. Daarom was onze focus van in het begin: met goed opgeleide mensen topkwaliteit leveren en zo dé referentie worden op het vlak van connectivity en security.”

Frederik: “Een eigen zaak starten is natuurlijk wel een grote stap, maar het ondernemerschap zit ons in het bloed. Ik heb me altijd graag verdiept in technologie, kreeg mijn interesse in IT mee

van mijn vader, heb lang in de leiding van de jeugdbeweging gestaan en was sinds mijn 18^{de} zelfstandige in bijberoep.”

Steven: “Mij is het ondernemerschap met de paplepel meegegeven. Mijn vader had een meubelbedrijf en mijn mama stond in de winkel. Ik heb van hen altijd veel vrijheid en autonomie gekregen. Tijdens mijn jeugd zat ik in de scouts en beoefende ik op een vrij hoog niveau atletiek. Dat typeert wel wat wie wij zijn.”

Hoe liep dat in het begin?

Steven: “We wilden niet de zoveelste – excuseer me voor de formulering – hardware-, software- en licentieboer zijn: vanaf dag één kozen we er expliciet voor een managed servicebedrijf te zijn. We starten een samenwerking altijd met een assessment van de bestaande situatie, bekijken wat beter kan, tekenen de visie uit en staan in voor de implementatie en het operationele beheer.”

Frederik: “We moesten niet van nul beginnen, want we hadden ondertussen al een mooi netwerk uitgebouwd. Bovendien hebben we het geluk gehad dat een aantal van onze relaties echt

“Dankzij onze aanpak beschouwen klanten ons niet als ‘gewoon een leverancier’, maar als echte partner en compagnon de route.”

wel met ons wilden samenwerken. Zij geloofden in ons en hebben ons van in het begin gesteund, net als de technologiepartners met wie we werkten.”

Steven: “Om onze klanten volledig te ontzorgen, startten we tijdens die beginperiode meteen een NOC op, een network operations center. Al heel snel hadden we daarvoor de eerste klant binnen – een belangrijke mijlpaal. Kort nadien kregen we de kans om voor een zeer groot Vlaams nutsbedrijf te werken. Voor ons als kleine onderneming was dat een hele prestatie; dat toonde dat we de juiste competenties hadden.”

Hebben jullie leuke anekdotes uit die beginjaren?

Frederik: “Op het moment van het eerste NOC-contract hadden we nog geen eigen datacenter en bestond de cloud nog niet. We zijn toen vanuit mijn garage gestart met enkele PC’s. Wat we deden was wel veilig en professioneel, maar het materiaal waarmee we het moesten doen was beperkt. Zodra het financieel mogelijk was, hebben we geïnvesteerd in het datacenter in Oostkamp, dat we vandaag nog steeds gebruiken. Intussen is er ook eentje in Merelbeke bij gekomen.”

Steven: “Ook leuk te weten: de eerste 4 jaar zijn we 6 keer verhuisd. We zijn gestart in een bedrijventermin in Waregem en zijn daarna naar Merelbeke gekomen. Hier zijn we ook al enkele keren van plek veranderd en hebben we in de loop der jaren meer ruimte ingepalmd.”

Ik kan me voorstellen dat niet altijd alles van een leien dakje liep?

Frederik: “Hoe mooi ook, dat eerste grote project voor het nutsbedrijf in kwestie was zeker een uitdaging, aangezien we nog maar met 18 waren. De CIO heeft toen zijn nek uitgestoken voor ons, omdat hij zo sterk in ons geloofde. Na 3 jaar werden we bij de directie geroepen, die ons persoonlijk liet weten supertevreden te zijn. Het mooiste compliment dat we konden krijgen. We hebben die klant kunnen laten evolueren naar een stabiele omgeving zonder noemenswaardige incidenten, heel anders dan ze voordien gewoon waren. En die klant van het eerste uur is nog altijd zeer tevreden! Een andere uitdaging was het vraagstuk hoe we ons aanbod rond security operations in de markt moesten zetten. We hebben eerst geprobeerd om

software te resellen met consultancy erbovenop. Op dat moment waren we daarmee te vroeg in de markt. De budgetten lagen veel te hoog en het issue stond nog niet hoog op de prioriteitenlijst. Daarna hebben we andere modellen uitgetest, tot we 6 jaar geleden geïnvesteerd hebben in een SOC. Zo’n security operations center detecteert anomalieën in het gedrag van mensen en machines, om op te sporen of er hackers aan het werk zijn en of er gaten zijn in de security. We hebben daarvoor ook de nodige mensen aangetrokken. Nu staat dat aanbod helemaal op punt.”

Steven: “Heel recent vormden de indexeringen van de lonen een hobbel in de weg. De lonen zijn onze grootste kostenpost. Logisch dus dat het geen evidentie is om zo’n indexering te verwerken als het economisch niet de beste tijden zijn. We zijn een gezond bedrijf dat winst maakt, maar we moeten wel gericht en slim kiezen waarin we investeren. We hebben geprobeerd in de VS een afdeling op te richten, maar die beslissing hebben we gedeeltelijk moeten terugschroeven. We ontginnen nog steeds die markt, maar nu op een lager pitje. Amerikaanse bedrijven zitten niet te wachten op een Belgische speler, hebben we gemerkt.”

Wat maakt spotit op vandaag zo bijzonder en uniek, volgens jullie?

Steven: “De reden waarom we spotit hebben opgericht en onze strategie zijn niet veranderd. We blijven focussen op netwerken en security, met kwaliteit als hoeksteen en altijd vanuit een langetermijnvisie. En dat werkt, zo blijkt, want onze klanten vinden dat we doen wat we beloven. Zij zijn echte ambassadeurs voor ons.”

Frederik: “We creëren echt waarde voor onze klanten – door onze technologie maar ook door mee te denken met ondernemingen. En we maken ook het verschil door te streven naar echte partnerschappen met onze klanten. In elke relatie is er wel eens een moment dat het minder gaat; het komt erop aan daar goed mee om te gaan. Dankzij die aanpak beschouwen klanten ons niet als ‘gewoon een leverancier’, maar als echte partner en compagnon de route.”

SAMEN VOOR EEN DOEL GAAN

Wat is jullie grootste drijfveer?

Frederik: “Ik heb het altijd al plezierig gevonden om waarde te creëren met technologie. Het geeft veel voldoening dat een klant resultaat boekt dankzij ons én dat apprecieert.”

Steven: “Ik krijg energie van het opstarten en



uitbouwen van iets nieuws, en van mensen enthousiasmeren om samen voor een doel te gaan. We vinden het allebei ook leuk om maatschappelijk iets te betekenen. Dit jaar organiseerden we bijvoorbeeld al voor de tweede keer de 'Tour de spotit'. De opbrengst gaat naar het goede doel."

Hoe zijn de rollen eigenlijk verdeeld tussen jullie?

Steven: "We zijn zeer complementair. Ik ben verantwoordelijk voor sales, finance, legal en de internationale strategie, Frederik voor alles wat met technologie te maken heeft, ons portfolio, welke partnerships we moeten afsluiten,..."

Frederik: "We vinden van elkaar dat we allebei goed zijn in wat we doen en delen waarden als respect, eerlijkheid en positiviteit."

Steven: "En we kunnen alles open met elkaar bespreken."

Weerspiegelt zich dat ook in de bedrijfscultuur? Wat is het 'spotit-DNA'?

Frederik: "Bij potentiële medewerkers vinden we het belangrijk dat er een match is op het vlak van onze 4 kernwaarden: expertise, human to human, ondernemerschap en vertrouwen. Dit is geen bedrijf waarin alles van a tot z geregeld wordt voor je. Mensen die zichzelf nieuwe kennis of skills kunnen aanleren, hebben dan ook een voetje voor. Die 'getting things done-mentaliteit' is doorslaggevend."

Steven: "Mensen krijgen hier veel vrijheid, maar moeten ook verantwoordelijkheid kunnen opnemen. We verwachten ook dat ze met oplossingen komen voor problemen en dat ze beslissingen nemen. Onze slagzin is 'gazze geven.'"

Frederik: "Dat merk je ook in onze vlakke organisatiestructuur. We hebben een managementteam met 4 personen: wijzelf, een head of operations en een head of finance. Daaronder heb je teams die zelf instaan voor de meer operationele zaken. Zij worden bijgestaan door een operations Chief of Staff, die een coachingrol heeft, en de hr coach. Wij

Wie zijn Frederik en Steven?

Frederik Rasschaert (42) woont in Beveren Waas, houdt van lopen en fietsen (om daarna lekker te kunnen eten en drinken), reizen en afspreken met vrienden. In het weekend spendeert hij veel tijd op het voetbalplein om voor zijn 2 kinderen te supporteren.

Steven Vynckier (48) fietst graag (nadat hij noodgedwongen moest stoppen met lopen) en legt al eens een kaartje met vrienden en familie. Ook hij supportert graag voor zijn dochter, die danst, en zijn zoon, die pingpong speelt.

zijn zelf ook heel aanspreekbaar: wie een idee heeft kan dat komen voorstellen in 'glue', ons managementcomité, waar we snel beslissingen nemen. En we zetten ook sterk in op teamsfeer. We geven medewerkers elke maand updates over onze activiteiten, er is ieder kwartaal een teamevent, we organiseren drinks en sportactiviteiten,... Het zijn allemaal initiatieven om ervoor te zorgen dat mensen graag naar kantoor komen, elkaar beter leren kennen en dus beter kunnen samenwerken."

Steven: "Onze mensen zijn onze belangrijkste assets. Zonder hen betekenen we niets. We zijn er fier op dat we de beste mensen in netwerk en security hebben. We hebben trouwens een eigen academy. Daar krijgen pas afgestudeerde IT'ers een half jaar opleiding in hard skills en soft skills."

GEZONDE GROEI

Hoe kijken jullie naar groei?

Steven: "Eigenlijk hebben we geen harde omzet- en winstambitie. We willen wel een gezond bedrijf zijn,

“Mensen die zichzelf nieuwe kennis of skills kunnen aanleren, hebben bij ons een voetje voor. Die ‘getting things done-mentaliteit’ is doorslaggevend.”

maar willen vooral tevreden klanten hebben. Onze NPS-score is een belangrijke KPI voor de bonussen van medewerkers.”

Frederik: “Duurzame groei is veel meer dan alleen winst maken. Daarom hanteren we een visie die we niet op 1 of 2 jaar realiseren, maar op 5 tot 10 jaar.”

Is dat ook de reden dat jullie de enige aandeelhouders zijn?

Steven: “Ja, want als je een private equity-partner aan boord haalt, ligt de focus wel vaak eerder op korte termijn.”

Frederik: “Dan wordt er ook voortdurend over je schouder meegekeken naar targets. Dat creëert een bepaalde verwachting en beperkt de vrijheid.”

Steven: “We krijgen veel vragen om eens te gaan praten over samenwerkingen, maar staan daar niet voor open. We kiezen voor de vrijheid en onafhankelijkheid om onze eigen koers te bepalen.”

Wat zijn jullie ambities voor de komende jaren?

Steven: “We gaan voor een gezonde groei met goeie mensen. We zijn daar klaar voor: onze nieuwe generatie SOC is écht af, is beschikbaar als open source- of als Microsoft-variant én klanten kunnen rekenen op onze service-meerwaarde. Dankzij die elementen zijn we in staat om de grote spelers te challengen. Wij willen de beste zijn, niet de grootste.”

Frederik: “We zijn voorzichtiger geworden dan vroeger om zeer ambitieuze uitspraken te doen, want de wereld verandert zo snel – niet alleen geopolitiek maar ook op het vlak van technologie.”

Steven: “Of we internationale aspiraties hebben? We zien wel kansen in Nederland, Scandinavië en Duitsland. Daar hebben we al klanten en is er een culturele fit. Mocht de vraag daar plots sterk stijgen of mocht daar een overname mogelijk zijn, kan onze business daar in een stroomversnelling komen.”

Er zijn ook veel mogelijkheden met jullie recente ‘product’ Cyberwolf? Wat is dat precies?

Steven: “Cyberwolf kan je zien als een soort 24/7

Spotit in het kort

- » Bouwt en beheert cybersecurity- en netwerkstrategieën
- » Levert diensten in 80 landen op 5 continenten
- » Heeft kantoren in Merelbeke, Antwerpen, Herk-de-Stad en New York
- » De groep (spotit en Cyberwolf) draaide 30 miljoen euro omzet in 2023 en telt 135 medewerkers
- » Focust op bedrijven vanaf 150 medewerkers
- » Actief in alle sectoren met toonaangevende referenties in utilities, industrie, logistiek, farmatech en life sciences
- » Oprichters Steven en Frederik hebben nog steeds alle aandelen in handen

digitale bodyguard van het privéleven. Het is bedoeld voor C-level, board members, ministers, magistraten en vermogende mensen over de hele wereld. Eigenlijk doen we met Cyberwolf hetzelfde als wat we doen voor bedrijven: kwetsbaarheden identificeren, fraude opsporen, conversaties op het dark web traceren, de klant beschermen mocht er toch iets gebeuren. Voor een groot Amerikaans bedrijf – waarvan we de naam uiteraard niet mogen noemen – verzekeren we er al de cybersecurity mee van de volledige leadershipboard over de hele wereld. Het potentieel is echt enorm.”

Tot slot: AI is momenteel een hot topic. Welke trends komen nog op ons af in de wereld van cybersecurity?

Frederik: “Artificiële intelligentie zal sowieso een shift veroorzaken in hoe we security in de toekomst zullen runnen. In alle technologieën die wij gebruiken, zit AI eigenlijk al ingebakken, maar er zijn nog veel kansen. Samen met KU Leuven en VUB doen we al enkele jaren research naar het inzetten van AI in cybersecurity, zodat we cybersecurity operations minder afhankelijk kunnen maken van mensen. Daarnaast delen we zogenaamde ‘threat intelligence’ met oa Centrum voor Cybersecurity Belgium. Naast AI is er natuurlijk nog steeds de cloud als enorme businessversneller, en meer en meer zijn bedrijven zich ook bewust van het belang van OT security (in productie-omgevingen). Er staat dus nog heel wat te gebeuren. Wij zijn er in elk geval klaar voor!”