



Joan Ceuterick en Frank Op 't Eynde van AsicAhead: 'In Roemenië is in drie jaar tijd al heel veel veranderd.'

FOTO: LIEVEN VAN ASSCHE

TECHNOLOGIE Halfgeleiderbedrijf AsicAhead ontwikkelt chip voor draadloze toepassingen

Starten in Roemenië, voortbouwen in Hasselt

■ (tijd) - Waarom als startend technologiebedrijfje in België beginnen als het ook in Roemenië kan? AsicAhead, een jonge speler in de chipindustrie, wachtte niet tot Boekarest een van de EU-hoofdsteden zou worden en begon er al in 2003. Intussen werd het jonge halfgeleiderbedrijf Belgisch, maar de grootste groep ontwikkelaars zit nog steeds in Boekarest. Zij ontwikkelden een unieke chip voor snelle, draadloze toepassingen, die dit jaar AsicAheads eerste verkoopssucces moet worden.

Terwijl velen van ons bij de naam 'Roemenië' vooral denken aan beelden van oude besjes in schamele boerenwoningjes of hartverscheurende tafereelen in verwaarloosde weeshuizen, wachten Joan Ceuterick en Frank Op 't Eynde niet om in dat land ingenieurs aan het werk te zetten om chips te ontwikkelen. 'Ik had het land leren kennen toen ik er in 1993 als gast-docent les gaf aan de Polytechnica in Boekarest', vertelt Op 't Eynde. 'Het land, en vooral zijn zeer intelligente mensen. In Roemenië is altijd veel aandacht besteed aan wetenschap en wetenschappen, dat paste bij het imago dat het land zich wilde aanmeten. Ik wist dus dat ginds goede mensen beschikbaar waren met kennis van een hoog niveau.'

Op 't Eynde had niet lang tevoren Ceuterick opnieuw ontmoet, een gewezen studiegenoot. Beiden hadden ze de ambitie na jaren ervaring in de telecom- en ICT-sec-

tor zelf iets op te zetten. Zoals dat gaat met businessideeën maakten ze de eerste schets van wat ze wilden ontwikkelen op een servetje: een chip die meer dan één standaard voor datatransport zou aankunnen.

'Dat zat eraan te komen', vertellen ze. 'In de jaren negentig waren twee belangrijke technologieën opgekomen: gsm en WiFi voor draadloos internetten. Dat moest convergeren. In de periode 2001-2003 waren wel meer firma's bezig met het ontwikkelen van chips die met twee standaarden konden werken, bijvoorbeeld gsm en Bluetooth op één chip. Wij deden de volgende stap en wilden een chip die 'technologisch agnostisch' zou zijn, die zich aan allerlei standaarden zou kunnen aanpassen.'

Waarom bedenken twee Belgen op een terrasje zoiets, en grote bedrijven niet? 'Ongetwijfeld zitten daar ook mensen die dat kunnen bedenken. Maar zij zitten vast in

zo'n gebureaucratiseerde mastodont, waar je zéér moeilijk iets nieuws goedgekeurd krijgt. In die grote bedrijven gebeuren evoluties, geen revoluties. De huidige productie heeft er prioriteit, aan de volgende verbetering wordt nog wel gewerkt, maar wat daarna komt blijft vaag. Dat is geen verrijt, dat is een kwestie van focus. Het is het typische innovatiemodel in onze sector: marktgerichte innovatie komt van start-ups, bevolkt door mensen die als werknemer in zo'n groot bedrijf mogelijkheden zagen maar geen faciliteiten kregen. Leidt het tot een doorbraak, dan haalt zo'n grote het weer binnen.'

TALENTPOOL

Zelf beginnen, dus. In België een team ontwikkelaars aan het werk zetten, lag echter niet voor de hand. 'Heel West-Europa kampt met een structureel probleem', zegt Op 't Eynde. 'Er zijn al te weinig ingenieurs, en de inschrijvingen aan de universiteiten en hogescholen laten geen beterschap zien. Ik werkte lang bij Alcatel: kort na de eeuwwisseling trokken wij letterlijk naar de cafés in Leuven in de hoop daar jonge medewerkers te kunnen rekruteren. Er is veel competitie tussen grote firma's en on-

derzoekinstellingen voor de te kleine groep ingenieurs. Als kleine start-up waren we bij voorbaat verloren.'

De relaties van Op 't Eynde brachten soelaas. 'Het is niet zo dat je maar met een pak geld naar Roemenië te stappen hebt. Zo werkt het niet. Je hebt persoonlijke relaties nodig met mensen die je kan vertrouwen. Zij kunnen je helpen

'Er zijn al te weinig ingenieurs in België, en de inschrijvingen aan de universiteiten en hogescholen laten geen beterschap zien.'

Frank Op 't Eynde, AsicAhead

met zelfs de elementaire dingen zoals het vinden van een goede boekhouder en advocaat.' Ceuterick en Op 't Eynde richtten er in maart 2003 een SRL op, de Roemeense tegenhanger van een bvba, aanvankelijk met drie medewerkers, al snel met zes.

Bij de intrede van externe, vooral Belgische financiers, werd in oktober 2004 een Belgische nv opgericht, waarnaar alle aandelen en intellectueel eigendom van de Roemeense SRL getransfereerd werden. 'Investeers investeren het liefst in een vennootschapsvorm die ze goed kennen. Zij stonden erop met een Belgische vennootschap te kunnen werken, vanwege de vertrouwde relatie met het Belgische recht en onze regels voor intellectueel eigendom. Al onze medewerkers in Roemenië krijgen nu aandelenopties en worden na verloop van tijd mede-eigenaar van de Belgische nv', vertelt Ceuterick.

WIMAX

Overigens veranderde in Roemenië in de voorbije drie jaar al erg veel, in de aanloop naar het EU-lidmaatschap. Ceuterick: 'Het arbeidsrecht is hervormd, de werking van de banken geprofessionaliseerd,... dat vergemakkelijkt het werken. De lonen stegen al en zullen nog stijgen, maar het voordeel van de aanwezige talentpool blijft overeind. Dat ze er nu echt bij zijn, heeft wel een psychologisch effect, merken we ook bij klanten: het lijkt plots dichterbij. We verwachten

ook dat de administratie en douaneformaliteiten verminderen voor in- en uitvoer. Dat moet het heen en weer sturen van onder meer componenten of testproducten tussen Hasselt en Boekarest eenvoudiger maken.'

Eind 2005 was het werk zo ver gevorderd dat AsicAhead een eerste volledig werkend prototype klaar had. In maart 2006 werden daarvan de eerste verkocht, in mei volgde de officiële lancering van het eerste product: de AA1001. Het is een chip geworden, een minuscule zender-ontvanger, die voor WiMAX-toepassingen kan worden ingebouwd in draadloze toestellen zoals telefoons en handcomputers. Het unieke eraan is dat de chip werkt met alle mogelijke frequenties en bandbreedten. Op 't Eynde: 'WiMAX kwam een beetje als een geschenk uit de hemel. Het is een standaard om draadloos grote pakketten data te verzenden over grotere afstanden dan bij WiFi. Het lastige is dat WiMAX een zogenaamde 'lousy standard' is: elk land koos een eigen spectrum. In Europa is dat bijvoorbeeld 3,5 gigahertz, in de VS 2,5 Ghz. De bandbreedte varieert dan nog eens per operator. Onze chip kan alle frequenties en bandbreedten aan. Een fabrikant kan daardoor dezelfde chip inbouwen in toestellen voor pakweg de Europese, de Amerikaanse en de Japanse markt. Bovendien blijft de chip flexibel: schakel jij het toestel aan in Japan, dan zoekt het zelf de goede frequentie op. De chip zet vervolgens het antennesignaal om naar bits waarmee het toestel voort kan.'

De chip is naar keuze herconfigureerbaar, benadrukt Ceuterick: 'We zetten hem in de markt als een oplossing voor WiMAX, omdat dat zich nu opwerpt als de standaard voor de toekomst, onder meer sterk gepusht door Intel. We geloven er ook echt in. Maar in se is het geen probleem als de markt toch nog in de richting van een andere standaard evolueert, want dan past onze chip zich aan.'

Het dingetje in kwestie - 0,7 bij 0,7 cm groot - produceren, doet AsicAhead niet zelf. 'In de halfgeleiderindustrie is het gangbare model dat een bedrijf een chip ontwikkelt, de productie ervan uitbesteedt, en de verkoop weer in handen neemt.' In het geval van AsicAhead zitten de strategische aansturing, coördinatie en verkoop in Hasselt, waar het team dit jaar sterk moet uitbreiden. Want het is het jaar van de commerciële waarheid: in 2007 moet de AA1001 bij de tienduizenden verkocht raken. In Roemenië werken de ontwikkelaars intussen al voort aan een opvolger.

Erika RACQUET

COLUMN



Wim De Waele

ALGEMEEN DIRECTEUR IBBT

Creatief Vlaanderen

De Vlaamse regering bracht recentelijk 500 'captains of society' samen op een colloquium over het 'Vlaanderen in Actie'-plan, het sociaal-economische forum waarmee de Vlaamse overheid elk van ons wil mobiliseren om Vlaanderen vooruit te helpen. Enkele vragen keren daarbij altijd terug. Welke zijn de sectoren van de toekomst? Hoe kan Vlaanderen standhouden en zich profileren in de kennis-economie? Hebben we de boot van de informatietechnologie gemist?

Over die vragen en vooral over de antwoorden op die vragen zijn er telkens evenveel meningen als aanwezigen. Ik geloof sterk in onze culturele creativiteit. Vlaanderen is Finland of Nederland

Bij ons geen Nokia, geen Philips. Maar wel getalenteerde Vlaamse individuen, actief in kunst, entertainment en mode bijvoorbeeld, die het verschil kunnen maken. Technische knowhow en kennis van nieuwe media komen daarbij goed van pas.

In een vorige column schreef ik wat schamper over hoe digitale fotografie de aloude diavoorstelling een nieuw kleedje aangemeten heeft. Nieuwe wijn in oude zakken. Maar nieuwe technologie heeft uiteraard ook veel te bieden. Web 2.0, het nieuwe internet, brengt content los van tijd, locatie of grote ondernemingen. Van home movies op YouTube en familiealbums op Flickr over talloze blogs tot virtuele ontmoetingen in Second Life.

Time Magazine had het goed begrepen: de Persoonlijkheid van het Jaar is de actieve internetgebruiker. Die zet het web naar zijn hand, met soms heel bedroevende vormen van 'zelfuiting' maar ook met pareltjes

als resultaat. Het internet biedt talent meer dan ooit de mogelijkheid zich wereldwijd te etaleren. Als kleine regio moeten we dat in het voordeel van onze culturele creativiteit aanwenden.

Ik heb een voorstel voor me liggen van Workspace Unlimited, een organisatie die projecten ontwikkelt met nieuwe media op het kruispunt van kunst, architectuur, onderzoek en ICT. Samen met de Vooruit in Gent en het IBBT ontwikkelde die organisatie al concepten voor het virtueel kunstencentrum van de toekomst. Net terug uit Zuid-Korea, waar het bedrijf misschien meewerkt aan een groots cultureel multimediaproject, krijgt Workspace Unlimited veel internationale erkenning. Het zijn die troeven die Vlaanderen moet uitspelen. Later kopen we virtuele kunst en tonen we die op het plasmascherm in onze woonkamer of in ons virtueel stekje op Second Life. Ik heb al eens de wens uitgesproken voor een Hergé van het digitale tijdperk. Ik voeg er graag aan toe dat het ook een digitale Tuymans mag zijn.

De creatieve sector is de groeisector van de toekomst. Flanders Investment and Trade, het Vlaamse Agentschap voor Internationaal Ondernemen, gaat naar verluidt technologieattachés toevoegen aan zijn team. Ik zou mensen nemen met verstand van media en cultuur. Kruisbestuiving kan het verschil maken.

■ De auteur is Algemeen Directeur bij het IBBT, het Interdisciplinair Instituut voor Breedband Technologie (www.ibbt.be). De standpunten in de column geven zijn persoonlijke visie weer.

MEDIA

Kmo'sers lezen meer kranten en tijdschriften dan gemiddeld

(tijd) - De Vlaamse ondernemers uit kleine en middelgrote ondernemingen lezen meer kranten dan de gemiddelde bevolking. Vooral de zogenaamd populaire kranten scoren goed bij hen: ze lezen vooral Het Laatste Nieuws en Het Nieuwsblad/De Gentenaar/Het Volk, De Gazet van Antwerpen en Het Belang van Limburg in de respectievelijke regio's. De Standaard, De Morgen en De Tijd scoren lager dan de populaire kranten, maar wel beter dan hun gemiddelde voor de andere bevolkingsgroepen.

Daar blijkt uit een onderzoek dat de ondernemersorganisatie Unizo vroeg aan het Centrum voor Informatie over de Media (CIM). Uit het bekende CIM-onderzoek naar het mediabereik konden de ondernemers uitgelicht worden omdat ze ook aangemeld staan als lezers van het tweewekelijkse Unizo-blad 'Z.O.magazine'.

De geprefereerde tijdschriften van de kmo'sers zijn Humo, Knack, Dag Allemaal en Flair. Vooral Trends, Knack, Bizz en Industrie scoren bij hen beter dan bij het gemiddelde publiek.

Bij de televisiezenders scoort Eén het hoogst, gevolgd door VTM, Canvas en VT4. Canvas en Kanaal Z scoren bij de ondernemers hoger dan bij de gemiddelde kijker. Bij de radiozenders staat Radio 2 nipt op kop, gevolgd door Radio Donna, Radio 1, Q Music en 4FM. Alle radiozenders, inclusief



FOTO: VPM HH

Klara, scoren hoger bij de ondernemers dan bij de gemiddelde bevolking. Ondernemers kijken dagelijks bijna een uur minder televisie, maar ze luisteren meer naar de radio. De meeste ondernemers kijken gemiddeld tussen 1 uur 35 minuten en 2 uur 31 minuten tv per dag. Bij andere bevolkingsgroepen is dat 2 uur 22 minuten tot 3 uur 21 minuten. Ondernemers kijken vooral voor nieuws, films, weer, humor en informatie. Debatten scoren minder. Naar de radio luisteren ondernemers vooral voor de muziek, gevolgd door informatie en het weer. Ook het bereik en het gebruik van internet zijn aanzienlijk groter bij kmo's.

Kapitaalverhoging van 4 miljoen euro voor commercialisering en differentiatie

(tijd) - AsicAhead maakt vandaag bekend dat het midden november een nieuwe kapitaalverhoging rond kreeg, goed voor 4 miljoen euro. Het haalde als extra investeerder Capital-E binnen, een durfkapitaalfonds dat zich concentreert op micro-elektronica en gelieerd is aan IMEC in Leuven. Daarnaast stapten enkele bestaande investeerders nogmaals mee in deze kapitaalronde. Dat zijn de Limburgse Reconvertie-maatschappij (LRM), Icos Vision Systems-voorzitter Jos Verjans, Software Holding & Finance van Leo Billion, en het Allegro Investment Fund (van Alex en Johan van den Bossche van Krypton, dat werd overgenomen door Metris). De Britse durfkapitalist TTP Ventures en de business angels Maurice Mergeay (ex-LMS) en Walter Schoenmakers blijven aan boord. In 2004 en 2005 haalde AsicAhead in twee rondes al 2 miljoen euro op; het eerste werkjaar was er vooral geput uit de eigen spaarreserves van de oprichters, voor zeker 150.000 euro. De inno-

vatieve halfgeleiderontwikkelaars ontvingen in 2005 ook nog 320.000 euro - de helft als subsidie, de helft als achtergestelde lening - van het IWT.

MODEMS EN DATAKAARTEN

De nieuwe middelen worden ingezet om de productportfolio voort te ontwikkelen. Vooral in de richting van mobiele WiMAX-toepassingen moet het in eerste instantie gaan. Voorts zal de technische ondersteuning ten dienste van klanten worden uitgebouwd. Joan Ceuterick: 'Onze klanten zijn vooral makers van modems en datakaarten waarop behalve een chip ook andere componenten zitten. Zij verwachten van ons hulp om die andere componenten met onze chip te integreren. Bovendien moeten we de software kunnen leveren om de chip aan te sturen, en is het gebruikelijk dat een leverancier zoals wij bij de klant aanwezig is bij de eerste testen. Voor dit alles bouwen we een technisch team uit. Met nog enkele commerciële krachten erbij zou

het personeelsbestand in Hasselt tegen 2007 tot 15 mensen moeten groeien.' In Roemenië werken 20 mensen voor AsicAhead. Enkele grote bedrijven hebben prototypes om producten te ontwikkelen. Als het goed gaat, volgen in de tweede helft van het jaar de eerste commerciële leveringen van grotere volumes. Als het bedrijf de doelstellingen haalt, hebben de investeerders een extra injectie van 4 miljoen euro in het vooruitzicht gesteld. 'Uiteraard verwachten durfkapitalisten er na enkele jaren met een goede return weer uit te kunnen stappen', zegt Frank Op 't Eynde. 'Er zijn dan twee opties: verkopen aan een grotere speler in de sector, of een beursgang. Wij kijken tegen beide positief aan, erop rekenend dat het team kan doorgaan en dat we de vrijheid houden om dingen te ontwikkelen. We kennen nu de cultuur van een kleine starter, waar elke medewerker zeer direct zijn bijdrage kan zien aan de resultaten. De 'fun' willen we niet meer kwijt.' ER