



In januari 2018 werd Pierre De Muelenaere voorzitter van de Raad van Bestuur bij het Luikse mediabedrijf EVS waar hij sinds juli ook acting CEO is. "Ik werk nu een beetje meer dan voltijds." (Foto : LDS)

PIERRE DE MUELENAERE**Een tweede leven**

Pierre De Muelenaere (60), ingenieur elektronica en doctor in de toegepaste wetenschappen aan de Universit  Catholique de Louvain (UCL), richtte in 1987 IRIS op. De spin-off van de universiteit zou een AI-chip (artificiële intelligentie) bouwen met de financiële steun van de Ackermans & van Haaren holding. De chip kwam er maar was toch iets t  ver gegrepen, zo bleek al gauw. Het eerste commerciële product van het bedrijf werd Texiris 1.0, een Optical Character Recognition (OCR) technologie die De Muelenaere tijdens zijn studies ontwikkelde.

DOOR LUC DE SMET

In 1990 volgde het eerste ‘software only’ product, ReadIRIS en later ook de IRISpen. Hij stuurde het jonge bedrijf in de juiste groef, van tekstherkenning naar digitaal documenten- en archiefbeheer. Van de consumenten- naar de corporate-markt. In 1999 bracht hij IRIS daartoe met succes naar de beurs (Euronext). Iets wat hem in 2001 de Trends Manager van het Jaar opleverde. Elf jaar later onderhandelde hij met de Canon Group de overname. Het bleek een hele uitdaging een goed team en een vlotte transitie te realiseren. Twee jaar daarna (2015) verliet hij het bedrijf dat toen 560 mensen telde. “Het is beter het schip te verlaten terwijl alles goed gaat.”

“Ik trok IRIS 33 jaar. Dat is lang”, zegt De Muelenaere. “Een stabiel gezicht voor een bedrijf is een plus. Alles is ‘lange termijn’. Ook je businessrelaties. Toch moet je proberen je zaak onafhankelijk te maken van jezelf. (...) Het bedrijf deed het goed. Maar ik werd oud. (lacht). Dat is ‘eng’. Scary.” Hij werd ‘seed investor’. Hij was al langer directeur van de raad van bestuur bij Pairi Daiza, werd dat ook bij Proximus en Guberna (het Belgische kenniscentrum voor bestuurders). In januari 2018 werd hij voorzitter bij het Luikse mediabedrijf EVS waar hij sinds juli ook acting CEO is. “Ik werk nu een beetje meer dan voltijds.”

Entrepreneurship, innovatie en educatie

“Ik probeer leuke dingen te doen en waarde te creëren.” Hij wou rond drie thema’s actief blijven: entrepreneurship, innovatie en educatie. In de Yncubator, het Young Entrepreneurs Lab van Louvain-la-Neuve vervoegde hij een team gewezen entrepreneurs dat jongeren coacht. “Er zijn 35 lopende projecten. Elk coacht zes projecten. Het

“In Europa moeten we de positieve energie voeden van de nieuwe generatie”

Pierre De Muelenaere

is verschrikkelijk boeiend. Die jongeren brengen ons evenveel bij als wij hen.” Het doel is jonge ondernemers bij te staan in het vroegste stadium. “Wij helpen hen hun idee naar productontwikkeling en prototype te schuiven, via een eerste businessplan en financieel plan, met het vinden van geld en het opzetten van hun bedrijf. De grootste waarde die je hen kunt aanbrenge is interesse te tonen. Daarmee geef je hen vertrouwen en je spoort hen aan tot innoveren.”

Bij EVS is de uitdaging op korte termijn dubbel, op menselijk en business vlak. “Ik kwam er in juli wellicht op het slechtste/beste ogenblik”, glimlacht hij. “Het bedrijf maakte zijn kwaadste halfjaar ooit. Er waren ook spanningen op het managementniveau. Mijn job als nieuwe coach bestaat er in de mensen uit te dagen om er weer tegen aan te gaan en de in-fighting te overstijgen.” Daarnaast zijn er ook challenges op langere termijn in een veranderende technologiemarkt. “We moeten er resoluut artificial intelligence omarmen.”

Mensen, creativiteit, dromen, innovatie,...

In 1985 begon De Muelenaere aan de universiteit te sleutelen aan IRIS. “De visie was een beeldverwerkingschip te bouwen die 20 keer sneller was dan Intel’s 87.” De investeerders, Ackermans & Van Haaren, hadden, “met alle respect”, geen ervaring op het terrein. Er was wel geld en belangstelling voor ‘artificiële intelligentie’. De Muelenaere werd er gescout door Christian Boon-Falleur, eveneens ingenieur en een paar jaar ouder. “Die vond wat we deden geweldig.” De investeerders vroegen een businessplan binnen de twee weken. Hij legde het op tijd neer. Zijn plan schetste de markt, de competitie, met veel data en een toekomstscenario. “Voor ik het wist, sprongen ze met mij het vliegtuig in naar de VS. Gedurende twee weken bezochten we dagelijks bedrijven. Ik was nog een jonge snaak en gaf de uiteenzetting in mijn toen nog pover Engels. Zij namen nota en raapten de factuur op.” Pas toen we in Brussel landden, kreeg hij het te horen: “Pierre, we hebben beslist in je project te investeren.” Hij kreeg anderhalf miljoen euro, drie keer meer dan hij gevraagd had. “Mijn hart bonsde in mijn keel. Now, we’re in deep shit! Nu moest ik er wel mee doorgaan!”

Het was 1985-86 en hij was niet eens



30 jaar oud. Achteraf rekent hij dat IRIS 90 % kans had onderweg te crashen. “Het was een gek project met nauwelijks enige kans op slagen.” Hij kwam met 60 miljoen frank (1,5 miljoen euro) thuis “om de eerste artificiële intelligentie chip in de wereld te zetten.” In meerdere opzichten een primeur. De investeerders, die steevast een minderheidsbelang van 15 tot 25 % namen, gingen hier voor het volle pond in een business die slechts één prototype van een chip op de proefbank had.

De Muelenaere apprecieert de mensen die het risico namen en met hem het avontuur introkken. Het ging om mensen, creativiteit, dromen, innovatie,... “Voorbij de horizon denken. De combinatie van ‘crazy’ en ‘hard werken’ leidt tot ‘commitment’.” Om die chip in productie te brengen moest hij één van de grote chipmakers in de boot trekken. De Muelenaere overtuigde AMD een ‘pre-serie’ van 2.000 stuks te produceren. “We hadden geluk. Terwijl het doorgaans meerdere iteraties vergt, deed

“De grootste waarde die je jonge ondernemers kunt aanbrengen is interesse te tonen. Daarmee geef je hen vertrouwen en je spoort hen aan tot innoveren”, zegt Pierre De Muelenaere.
(Foto : LDS)

onze allereerste chip precies wat hij moest doen.”

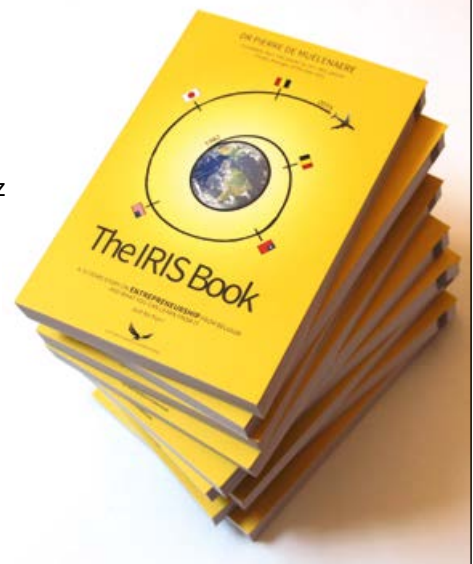
Tekst scannen

“We produceerden de chip... maar die was zo duur. Andere chips werden ook steeds intelligenter. Ik besliste dat we het geld niet hadden om een elektronica-reus te bouwen”, schetst De Muelenaere die het roer omgooide en de ambities bijstuurde. “In de plaats van chips te leveren waarvoor de klant zijn computer moest opengooien, konden we een grotere markt aanspreken door een ‘software only’-bedrijf te worden, licenties te verkopen en op ‘add-ons’ te mikken.” Met zijn slimme ‘tekstherkenningssoftware’ sprak hij scannerproducenten aan wiens scanners gewoon in de computer geplugd werden. Omdat flatbedscanners toen onmogelijk duur waren, sprak hij constructeurs van handscanners aan. “Die zaten allemaal in Taiwan. Toen ze ook sterk werden in flatbeds, bleef ik aan hen verkopen. Wanneer later de HP’s in die markt doordrongen, trok ik ook naar de VS. En dan Japan.”

Onderweg werd de pen-scanner ontwikkeld die enkel scant wat je aanstipt. Supersnel met een keyboardemulatie.

The IRIS Book

Pierre De Muelenaere schreef zijn ‘road book’, de neerslag van zijn 33 jaar ervaring aan het roer van het bedrijf en geeft daarover conferenties in allerlei kringen. “The IRIS Book, mijn journey als ondernemer en wat je daaruit kunt leren, is bedoeld voor jongeren.” Het werd een klepper, een naslagwerk van 475 blz dat hij in eigen beheer uitgeeft. “Uitgevers zeiden me dat een boek uitgeven de beste manier is om geld te verliezen. Dat het in het Frans moest omdat men hier geen Engels leest, in wit-zwart en hoogstens 250 bladzijden. Ze wilden exclusiviteit maar zonder commitment.” Hij ging voor vierkleurendruk, 600 foto’s, alles opgemaakt en in België gedrukt om wereldwijd te verkopen. Hij vond een drukker en een designbureau in de buurt, mobiliseerde zijn drie kinderen voor het proeflezen en de grafische vormgeving. Hij bedde zijn boek in een soortement crowd funding project in. “Toen ik er 500 had verkocht, ging ik schrijven.” Stevige kost met ‘Just for fun’ als ondertitel. Een aanrader. (www.iris-book.com)



“We hadden minstens drie jaar geen competitie. Ik ging ermee naar de VS waar het product explodeerde. Je kon het ‘overall’ verkopen. IRIS is nog steeds marktleider op die markt.”

Terugkijkend en de toekomst

Toen de Holding naderhand uit technologiebedrijven stapte, deed men IRIS als laatste van de hand. Toen moest hij ook geld in het bedrijf steken. “Ik ging krediet halen bij de bank om enkele procenten (minder dan vijf) van de aandelen van mijn eigen bedrijf aan te kopen.” Later, bij de ‘buy out’ trok hij zijn aandeel op naar 50 procent. Terugkijkend op zijn intense periode bij IRIS: “Ik ben een harde werker en was ook veel op pad. Als verkoper was ik wel vier maanden per jaar de hort op. Toch heb ik het gevoel dat ik er ook was voor het gezin. Dankzij mijn echtgenote die, met gezag, zeer goed is in het bewaren van de balans tussen werk en leven. (...) Eén van de grootste falingen die een entrepreneur kan overkomen is dat ie zo enthousiast is rond een project dat hij de belangrijke zaken in het leven, zoals het gezin, voorbijschiet.”

Hoe hij denkt over de groeiende tegenstellingen in de wereld? “Ik ben eerder een ‘action man’ en positief denker. Het is vandaag makkelijker entrepreneur te zijn dan vroeger. Er zijn alvast meer middelen. Ik heb dagelijks contact met ondernemende jongeren. Ze zijn opener, innovatiever, denken meer out-of-the-box. Ik merk dat ze begaan zijn met de wereld en dat veel van hun ideeën dienen om die te verbeteren: recyclage, gezondheid, milieu... Er is ook veel lokaal initiatief. Dat maakt het misschien wat duurder, maar toch ook ‘good value’. Jongeren pakken uit met concrete ideeën om het te doen lukken. Europa is nog niet dood. We moeten wel het positieve initiatief beter verankeren. Azië is heel energiek. De VS ook. Daar heb ik veel respect voor. In Europa moeten we de positieve energie voeden van de nieuwe generatie die vandaag minder dan vroeger gedreven is om in een grote, veilige organisatie te gaan werken.” ■

“Europa is nog niet dood. We moeten wel het positieve initiatief beter verankeren”, zegt Pierre De Muelenaere. (Foto : LDS)

De denkende machine

“Je wilt het ultieme, de denkende machine bouwen.” De Muelenaere is/was een verwoed sciencefictionlezer die Isaac Asimov en Frank Herbert met daartussenin Arthur C. Clarke situeert in de woelige zee van scherpe geesten die doorheen het struikgewas het bos van de toekomst zien. “Voor ons is Raymond Kurzweil wel heel erg bijzonder.” De Amerikaanse multi-entrepreneur beschreef begin deze eeuw ‘The law of accelerating returns’ en een decennium eerder ‘The Age of Intelligent Machines’. In de vroege 70-erjaren deed zijn Kurzweil Computer Products patroonherkenning op teksten, m.a.w. ‘Optical Character Recognition’. “Aan zijn Kurzweil Machines hadden we in de documentherkenning een stevige concurrent.” In 1987 bouwde Kurzweil Applied Intelligence het eerste commerciële spraakherkenningsprogramma. Dat bedrijf werd naderhand verkocht aan Lernout & Hauspie.

