

Wereldwijs

Magazine voor internationaal ondernemen

Maart 2012 nr. 40

Magazine van Flanders Investment & Trade, Afgiftekantoor Leuven, P206142 Gaucheriestraat 90, 1030 BRUSSEL, tel. 02 504.87 11 fax 02 504.88 99 www.flandersinvestmentandtrade.be info@fiagency.be

Gedwongen tot het ondernemerschap

Lowagie



Mexico,
perfecte
uitvalsbasis
voor Amerika





In dialoog met een ambitieus bedrijf in Vlaanderen.

Gedwongen tot het ondernemerschap

iText Software maakt naam in Silicon Valley



iText Software is zo'n typisch bedrijf dat niemand kent, maar van wie iedereen wel gretig de producten gebruikt. Als u een afspraak uit uw Google Calendar print, een digitale handtekening op een pdf-document plaatst of een factuur in pdf downloadt, dan maakt u misschien gebruik van iText, de software van iText Software. Het bedrijf heeft gebruikers in de hele wereld, op enkele landen in Centraal-Afrika na. Een indrukwekkend palmares, en toch is iText Software nog een echte starter. Niet alleen in aantal bestaansjaren, maar ook omdat oprichter Bruno Lowagie iText lang als een hobby zag.

Wereldwijd klopte aan in Gent bij iText Software voor een gesprek tussen Bruno Lowagie en Karla Laheye, bij FIT de Adviseur Internationaal Ondernemen van het provinciaal kantoor Oost-Vlaanderen. Door de deelname aan het Plug & Play-programma (zie verder), kwam het bedrijf op onze radar terecht. Karla Laheye verdiepte zich in het dossier en vroeg Bruno Lowagie om meer toelichting.

Het ontstaan van het idee

Karla Laheye: "iText is ontstaan in 2000. Je werkte toen een jaar bij de Universiteit van Gent (UGent) als lid van het Administratief en Technisch Personeel. Vanwaar kwam het idee?"

Bruno Lowagie: "Het is allemaal begonnen toen de professoren vroegen naar een meer gebruiksvriendelijke manier om studentenlijsten te maken vanuit het punteninbrengsysteem. Daarvoor heb ik toen een webtoepassing geschreven. Om de puntenlijst in een mooie printversie te gieten, stelde ik pdf voor. Tot mijn verrassing bestond er toen nog geen degelijke softwarebibliotheek om rapporten te maken in pdf-formaat, dus heb ik er in 1999 vlug zelf één geschreven. Het resultaat was een pdf-motor die je in webtoepassingen kan inbouwen en waarmee je documenten kan genereren. Hoewel die motor werkte, was ik niet tevreden. Een jaar later besliste ik om er in mijn vrije tijd een betere versie van te maken, niet alleen om documenten te creëren, maar ook om ze te manipuleren. Dat werd iText, een naam die ik koos lang voor de hype van de iPod, iPhone en iPad losbrak."

Openbronsoftware

Karla Laheye: "Toch besliste je niet onmiddellijk om je job op te zeggen en om iText te commercialiseren. Waarom niet?"

Bruno Lowagie: "Bij de ontwikkeling koos ik resoluut voor open source. Dat betekent dat de broncode wordt vrijgegeven, waardoor gebruikers de software kunnen aanpassen. Het project liep goed en steeds meer bedrijven maakten ge-

bruik van iText, zeker toen we ook Chinees, Japans en Koreaans begonnen te ondersteunen. Vele gebruikers wilden er zelfs voor betalen, maar dat weigerde ik onder het motto 'No money, no worries'. Ontzettend naïef, zo bleek achteraf.

Naarmate iText populairder werd, kreeg ik almaar meer technische vragen. Omdat ik onmogelijk de stortvloed van vragen kon beantwoorden, nam ik enkele weken vakantie om een gratis online tutorial te schrijven. Dat was in 2004."

"Bij de ontwikkeling van mijn product koos ik resoluut voor open source. Dat betekent dat de broncode wordt vrijgegeven, waardoor gebruikers de software kunnen aanpassen."

Plots zelfstandig

Karla Laheye: "Die online tutorial is later een vloek én een zegen gebleken. Kan je dat kort verduidelijken?"

Bruno Lowagie: "Op de pagina's van mijn tutorial plaatste ik Google-reclame. In 2005 deden weinig anderen dat, dus dat leverde aardig wat op. Voor het eerst verdiende ik iets met mijn activiteiten rond iText, maar eind 2006 kreeg ik van het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen (RSVZ) te horen dat ik beschouwd werd als zelfstandige. Ik had immers telkens netjes mijn reclame-inkomsten aangegeven aan de fiscus. Anderhalf jaar later werd ik – wilens nillens – zelfstandige met terugwerkende kracht tot in 2003, een flinke en onverwachte hap uit mijn budget.

Intussen had mijn tutorial ook de aandacht van enkele uitgevers getrokken. Het Amerikaanse O'Reilly bood me kort na de online publicatie aan om een boek te schrijven. Op dat moment voelde ik me daar niet klaar voor, maar toen enkele maanden later ook Manning met

een boekcontract over de brug kwam, stemde ik meteen in. Ik schreef 'iText in Action – Creating and Manipulating PDF', waarvan ondertussen bijna 11.500 exemplaren zijn verkocht."

"Vele gebruikers wilden er voor betalen, maar dat weigerde ik aanvankelijk onder het motto 'No money, no worries'. Ontzettend naïef, zo bleek achteraf."

De tweede hindernis

Karla Laheye: "In software, en zeker in open source, stelt zich het probleem van de intellectuele-eigendomsrechten (IP). Hoe heb jij dat opgelost?"

Bruno Lowagie: "Nadat ik met de tutorial en het boek een antwoord had geboden op het leeuwendeel van de technische vragen, klopten steeds meer juridische departementen aan. En niet van de eerste de besten: IBM en Actuate wilden iText verspreiden van op hun servers, op voorwaarde dat de software helemaal legaal was. Actuate heeft toen een onderzoeksovereenkomst gesloten met UGent – waarbij Actuate de universiteit mijn jaarloon gaf – zodat ik kon zorgen voor een complete IP-review van iText. Concreet hield dat in dat een batterij juristen van IBM Canada zich minutieus boog over de codebase van iText en me daarover wekelijks een rapport bezorgde met juridische onduidelijkheden. Die moest ik dan uitklaren en zorgen dat ik voor alle bronvermeldingen en contributies de nodige toestemmingen kon voorleggen. Een titanenwerkje, dat ik eigenlijk al van bij de start van de ontwikkeling had moeten doen. Maar goed, eind 2007 beschikte ik over software die volstrekt legaal was en waar een uitgebreide handleiding voor bestond."



Eigen bedrijf

Karla Laheye: "Om iText verder uit te bouwen en ook een betalende versie te voorzien, heb je in 2008 een bedrijf voor iText opgericht. Al heel snel kwam daar een Amerikaanse partner bij. Waaruit bestond zijn verantwoordelijkheid?"

Bruno Lowagie: "Een maand na de oprichting werd bij mijn oudste zoon kanker vastgesteld. Al mijn aandacht en bekommernis gingen toen naar hem. Andrew Binstock, een ontwikkelaar en auteur die in Silicon Valley woont, had mijn boek gelezen en wilde met me afspreken. Enthousiast stelde hij voor om zijn schouders onder iText te zetten, iets waar ik toen niet de tijd en energie voor had. We beslisten om samen te werken en onder zijn impuls verkochten we onze allereerste licentie, aan een Amerikaanse verzekeraar."

"Zorg ervoor dat je van bij de start van de ontwikkeling toestemming vraagt voor alle bronvermeldingen en contributies."

Free, maar niet gratis

Karla Laheye: "Hoe reageerden de gebruikers die plotseling een license fee moesten betalen voor iText?"

Bruno Lowagie: "De meeste bedrijven reageerden goed, maar toch waren er ook grote spelers die pertinent ontkenden dat ze gebruikmaken van iText, terwijl er in elke pdf die met iText is gegenereerd een verwijzing naar mijn naam staat. Als ik de wereldkaart van gebruikers naast die van klanten leg, is het verschil nog altijd groot. Toch wil ik niet repressief reageren, want het is tenslotte de community die iText groot heeft gemaakt."

Partnerships aangaan!

Karla Laheye: "Hoe reageer je dan wel?"

Bruno Lowagie: "Door samen te werken. Zo hebben we onlangs een partnership gesloten met Bookboon, een website waar je gratis e-books in pdf kan downloaden. Zij gebruiken onze software en iText wordt op elk gedownload boek vermeld. We spreken hier over meer dan 100.000 boeken per dag. Onze core business is en blijft pdf. Het interesseert me niet om een project van a tot z uit te voeren; dat laten we graag aan partners over. Vaak zie ik projecten waarbij iText niet optimaal wordt gebruikt. Door de taken te verdelen, kunnen we vaak tot veel

betere resultaten komen. Dat is een win-winsituatie voor ons en onze partners, maar ook de klant heeft er baat bij, en dat is nog altijd het belangrijkste."

"Door samen te werken met partners komen we vaak tot veel betere resultaten. Dat is een win-winsituatie voor ons en onze partners, maar ook de klant heeft er baat bij, en dat is nog altijd het belangrijkste."

Toekomstplannen

Karla Laheye: "Ondertussen heb je medewerkers aangeworven en een tweede boek geschreven. Dat illustreert de professionalisering van iText Software. Bovendien ben je net terug van Californië. Met concrete resultaten?"

Bruno Lowagie: "Als deelnemer van het Plug & Play-project – een initiatief van het Interdisciplinair instituut voor Breedband Technologie (IBBT), in samenwerking met FIT – mag ik drie maanden naar Silicon Valley. Interessant is dat je die periode niet in één keer hoeft op te nemen, zodat je je business thuis kan blijven runnen. Ik heb gekozen voor januari, april en juni."

Tijdens mijn eerste verblijf heb ik heel wat bedrijven gesproken, waaronder Adobe. Dat is in principe een concurrent, maar toch is een samenwerking mogelijk. Daarnaast heb ik veel opgestoken van de workshops en kan ik enkele interessante leads opvolgen. Ook de contacten die ik er via Annik Bouquet, technologieattaché ICT bij FIT, kreeg aangebracht, zijn veelbelovend. Annik is duidelijk 'thuis' in Silicon Valley en ze heeft goed de zeer specifieke noden en wensen van de verschillende deelnemers geïdentificeerd. Ik denk dat ik daar bij mijn volgende bezoek de vruchten van zal kunnen plukken."



→ ID

- **Bedrijf:** iText Software
- **Product:** iText
- **Opgericht in:** 2008
- **Omzet in 2011:** +/- 1,9 miljoen euro
- **% omzet uit het buitenland:** 98% (2011)
- **Aantal medewerkers:** 4 in vast dienstverband + 3 zelfstandigen
- **Gevestigd in:** Gent
- **Klanten in:** 28 landen in alle continenten, waarvan het gros in de VS
- **Gebruikers:** wereldwijd
- **Verkochte exemplaren:** iText in Action – Creating and Manipulating PDF (+/- 11.500 exemplaren); iText in Action – 2nd Edition (+/- 5.000 exemplaren)

! Klaar voor de volgende stap in uw internationaliseringsproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op www.flandersinvestmentandtrade.be vindt u in de rubriek 'Onze dienstverlening' alle adressen en contactinfo.