

CV

Geboren op **12 augustus 1984**
in Oostende

Studeerde **computerwetenschappen** aan de Vrije
Universiteit Brussel

2006: volgde een master
software-engineering aan de
Ecole des Mines in Nantes en
begon als deeltijds onderzoeker
aan de VUB

2007: MBA aan de Vlerick
Business School in Gent

2008: richtte samen met
collega-onderzoekers Stijn
Christiaens, Pieter De Leenheer
en Damien Trog Collibra op

Omzet 2019: 100 miljoen euro

Bedrijfswinst: niet vrijgegeven

Werknemers: 600



FELIX VAN DE MAELE (35), CEO COLLIBRA

De organisatie moet meegroeien'

3 VRAGEN AAN FELIX VAN DE MAELE

Collibra positioneert zich anders dan een paar jaar geleden.

FELIX VAN DE MAELE. "Oorspronkelijk zorgden we ervoor dat bedrijven hun data konden vertrouwen en juist konden gebruiken. Nu doen we al lang meer dan *data governance*. Daarom noemen we Collibra nu een platform voor *data intelligence*. We zorgen er nu ook voor dat bedrijven hun data beter en geavanceerder kunnen analyseren, met onder meer artificiële intelligentie. Daarnaast hebben we de functionaliteiten sterk uitgebreid om efficiënter te kunnen voldoen aan de regels voor privacy en databescherming. Die strengere regelgeving is een grote kans voor ons."

Hoe gaat u de grote cashberg gebruiken?

VAN DE MAELE. "Met onze cash investeren we verder in onze groei. We zijn daardoor niet winstgevend. We waken er wel over dat we efficiënt blijven groeien. We hebben in mei al een kleine overname gedaan in Praag. We kijken in de eerste plaats naar gelijkaardige, kleine bedrijven met zeer goede technologie en een goed team."

Mist u de opstartfase, waar u zelf nog aan de software werkte?

VAN DE MAELE. "Ik ben van nature een bouwer. Destijds werkte ik aan een product dat schaalbaar en kwalitatief moest worden. Nu bouw ik op dezelfde manier een bedrijf. Nu moet ik meer communiceren en nadenken over de manier waarop we ons het beste organiseren. Het gaat misschien iets trager, maar het is minstens even fascinerend. Collibra is elk jaar een ander bedrijf door zijn snelle groei. Dit jaar zullen we 100 miljoen euro omzet bereiken. De organisatie moet meegroeien en daarom wint aandacht voor betere processen en discipline aan belang. Je mag je niet als een start-up blijven gedragen, daar komen problemen van." © STIJN FOCKEDEY, FOTOGRAFIE THOMAS SWEERTVAEGHER

Wat doet het bedrijf?

Collibra helpt bedrijven hun data efficiënter te beheren, te ontsluiten en te analyseren. Er is ook een controle op de kwaliteit en het correcte gebruik van de data. De software wordt verkocht via een abonnementsformule (*software as a service*), voornamelijk aan zeer grote bedrijven over de hele wereld.

Vandaar de keuze

Begin 2019 werd Collibra als eerste jong Belgisch techbedrijf gewaardeerd op meer dan een miljard dollar na een nieuwe kapitaalronde van 100 miljoen dollar. Het durfkapitaalfonds Capital G, een zusterbedrijf van Google, stapte toen in. Collibra had al gereputeerde investeerders als Iconiq Capital, Battery Ventures, Index Ventures en Dawn Capital als aandeelhouders. Ook de klantenportefeuille is indrukwekkend, in korte tijd heeft het de grootste bedrijven ter wereld als klant.

Het markantste feit van het voorbije jaar

"De nieuwe investering van 100 miljoen dollar begin dit jaar. We wisten dat we een fors hogere waardering gingen krijgen, door onze forse

omzetgroei. De status van unicorn was wel onverhoopt. Er is nog altijd geen dollar weg van die 100 miljoen, maar ze rendeert al. We kunnen sneller grote contracten tekenen met klanten. Als zij een boekenonderzoek doen, zien ze direct dat Collibra een ijzersterke balans heeft en zeker niet plots zal verdwijnen."

De grootste uitdaging

"Ons succes ligt voor 100 procent in onze eigen handen. We hebben een zeer goed product en een mooie positie in een markt met enorm veel potentieel. We moeten blijven de juiste beslissingen nemen en die ook goed uitvoeren. Daarbij is het ook belangrijk de groei te beheersen. In een jaar tijd zijn we van 400 naar 600 medewerkers gegroeid en volgend jaar gaan we richting 1000. En bij dat alles moeten we gefocust blijven op hoe onze software onze klanten succesvoller maakt. Dat is makkelijker gezegd dan gedaan."