

DE INTERNATIONALE AMBITIES VAN QUALIFIO

Tools in enkele klikken

Qualifio uit Louvain-La-Neuve bestaat amper anderhalf jaar, maar richt nu al zijn pijlen op het buitenland. Een kantoor in Frankrijk is al een feit, en in 2012 moeten ook Nederland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk vallen voor de webapplicaties van het jonge bedrijf. **ROEL VAN ESPEN, FOTOGRAFIE FILIP VAN LOOCK**



**OLIVIER SIMONIS EN
SERGE RAPPAILLE**
"Adverteerders zoeken
naar andere reclame-
oplossingen dan de
traditionele banners."

Qualifio ontwikkelt onlinetoe-
passingen voor mediabedrij-
ven. De onderneming werd
in mei 2010 opgericht door
Olivier Simonis en Serge Rap-
paille. Ze zijn allebei 42 en hebben erva-
ring opgebouwd in de mediasector.

Simonis werkte eerst bij PriceWater-
houseCoopers en was de afgelopen vijf

jaar sales- en marketingdirecteur bij de
mediagroep Rossel. Hij was er ook lid
van het directiecomité en verantwoor-
delijke voor de internetactiviteiten. Rap-
paille was in het verleden consultant bij
Atos Origin en webmaster bij Moulin-
sart. Tot voor kort werkte hij als inter-
netmanager bij Regie Media Belge.

"We zijn nu allebei hoofdaandeel-

houder van Qualifio", zegt Simonis. "In
maart 2011 hebben we een *business angel*
als minderheidsaandeelhouder binnen-
gehaald: Olivier Verdin, de stichter en
CEO van het vroegere Open HR. Serge
en ik zijn sowieso erg complementair.
Hij zorgt voor de technische aspecten,
terwijl ikzelf verantwoordelijk ben voor
sales, marketing en het management.



Onze kennis van en ervaring in de mediasector was erg belangrijk voor de definiëring van onze producten. Dat zijn tools die beantwoorden aan concrete dagelijkse behoeften.”

Nood aan flexibiliteit

Die behoeften waren al eerder aan het licht gekomen toen Simonis en Rappaille nog in de mediasector werkten. Het werd toen al duidelijk dat IT-diensten een steeds grotere rol zouden spelen. De nood aan flexibele applicaties was erg groot en de Qualifio Manager – het succesproduct van Simonis en Rappaille – moet daar nu op inspelen. “Het is een cloudoplossing waarmee webmasters van websites en mobiele sites in enkele klikken wedstrijden, quizen, vragenlijsten, peilingen, enquêtes en andere tests kunnen aanmaken en online plaatsen”, zegt Simonis. “Interne IT-mensen hebben steeds minder tijd en middelen om zulke applicaties in eigen huis te ontwikkelen en te ondersteunen. Daarom wordt meer en meer de voorkeur gegeven aan oplossingen van gespecialiseerde externe partners.”

“Zulke tools vergroten de trafiek en stimuleren de interactiviteit van de bezoekers. De gebruikers kunnen daardoor meer abonnees of klanten aantrekken en behouden. Ze kunnen zo ook makkelijker gebruikersprofielen in kaart brengen en hun diensten of reclame daarop afstemmen. Er is ook gewerkt aan het ‘sociale’ aspect: onze tools werken nauw samen met netwerksites zoals Facebook, Twitter en Google+. Het is mogelijk om een wedstrijd of quiz rechtstreeks op je Facebook-pagina te posten. De acties van al onze gebruikers samen waren in november goed voor 4 miljoen deelnemers.”

De Qualifio Manager is bovendien een volwaardig contentmanagementsysteem dat gekoppeld kan worden aan een databank. Daardoor is het mogelijk de deelname aan een wedstrijd of een quiz afhankelijk te maken van bijvoorbeeld de inschrijving op een website. De tool is verenigbaar met elk mogelijk inschrijvingsysteem.

“Dat biedt je als gebruiker de mogelijkheid extra informatie over de bezoeken

in te winnen via bijkomende invulvelden”, zegt Simonis. “Bovendien kan je met de Qualifio Manager innovatieve reclameproducten aanbieden, zoals co-branding wedstrijden of coregistratie op nieuwsbrieven van partners. Dat is handig, want vandaag zijn adverteerders op zoek naar andere reclameoplossingen dan de traditionele banners.”

Multipublicatie in the cloud

De financiering van de Qualifio Manager gebeurde met eigen middelen en via de investering van de business angel. Maar daarnaast konden Simonis en Rappaille voor de O&O ook rekenen op financiële steun van de Waalse overheid. De ontwikkeling gebeurde helemaal binnehuis: vier mensen hebben er een jaar voltijs aan gewerkt. Door alles intern te houden controleren ze nu zelf alle aspecten van de software.

“Ons businessmodel is eigenlijk heel eenvoudig, we verhuren de applicaties aan onze klanten op maandbasis. Ze betalen daarvoor een maandelijks bedrag dat afhankelijk is van het aantal gebruikers: van 500 tot 4000 euro. Daarmee mogen ze zoveel onlinecampagnes organiseren als ze maar willen. We focussen voornamelijk op gebruiksvriendelijkheid en op de voordelen van multipublicatie. Met eenzelfde applicatie kan je tegelijk publiceren op je website, op een mobiele site én op je Facebook-pagina.”

Het is een tool die volledig ‘in the cloud’ werkt. Je kan hem gewoon gebruiken en beheren via je internetbrowser, zonder dat er lokaal software geïnstalleerd of onderhouden hoeft te worden. Een extra voordeel is dat nieuwe functionaliteiten onmiddellijk beschikbaar zijn voor iedereen. We zorgen bovendien voor een goede technische infrastructuur en garanderen een maximale beschikbaarheid aan de hand van ‘service level agreements’.”

Buitenland veroveren via Frankrijk

De cloudoplossingen van Qualifio werden al gebruikt door Belgacom Skynet, Vlan, Immoweb, Roularta, Rossel, Sanoma, L’Avenir en RTL. Maar Simonis en Rappaille hebben hun pijlen ook

4

MILJOEN

deelnemers bereikten alle acties van de gebruikers van Qualifio samen in november.

gericht op Frankrijk. Ze mogen onder meer L’Express, L’Expansion, La Voix du Nord, BFM TV en 01Net tot hun klanten rekenen, en zopas is daar ook de groep France Télévisions bijgekomen. Om de Franse markt nog beter te kunnen bedienen, werd eind augustus zelfs een extra kantoor in Parijs geopend.

“Onze internationale ambities zijn hoog”, geeft Simonis toe. “Frankrijk was de eerste en een belangrijke stap: de markt is groot, dynamisch en erg gecentraliseerd rond de hoofdstad. Maar we hebben ook contacten in het Verenigd Koninkrijk, Spanje en Nederland. De concrete ontwikkeling in deze landen zal wellicht al voor het eerste kwartaal van 2012 zijn. Ofwel via een eigen kantoor zoals in Frankrijk, ofwel via een lokale partner.”

Voor dit fiscale jaar rekt Qualifio op een omzet van ongeveer 400.000 euro. Daarmee is het bedrijf naar eigen zeggen break-even. Voor volgend jaar ambieert Simonis 1 miljoen euro. “Daar moet onze internationale ontwikkeling toe bijdragen. En ook nieuwe functionaliteiten in onze applicaties moeten nieuwe gebruikers aantrekken.”

“Daarnaast proberen we ook via partnerships ons marktaandeel uit te breiden. We werken nu al samen met mediapartner Isobar, die gebruikt onze Qualifio Manager om Facebook-animaties voor zijn eigen klanten te creëren. Dat gebeurde onlangs nog voor Quick en Total. We hebben ook samen een project gelanceerd met iConsulting: dat bedrijf zoekt adverteerders zoals Club Med en 3 Suisses, en die vergaren dan via onze tools klantenprofielen op mediawebsites. De adverteerder betaalt voor elk profiel en de omzet wordt verdeeld tussen de partners.” ©