

➔ gegeven en me zijn gevolgd, hebben hun investering zien vervijftienvoudigen.”

Lastige tijden

Blondel houdt kantoor bij KitoZyme in Herstal. “KitoZyme zit ook voortdurend in mijn gedachten”, zegt hij. Het farmabedrijf, dat in 2000 werd opgericht als spin-off van de Luikse universiteit ULg, heeft dan ook lastige tijden achter de rug. “KitoZyme heeft enorm veel geluk gehad”, geeft Blondel toe. Het bedrijf ontwikkelt producten op basis van de plantaardige vezel chitosan. “Twaalf jaar lang heeft het alle mogelijke toepassingsgebieden onderzocht. Dat kun je als grote groep wel aan, maar het is veel lastiger om te dragen voor een kmo.”

Tussen 2009 en 2012 boekte KitoZyme een gecumuleerd nettoverlies van ruim 20 miljoen euro. Dat het bedrijf dat heeft overleefd, heeft het te danken aan zijn koppige aandeelhouders, de families Mestdagh en Montulet. Die controleren 70 procent van de aandelen. Blondel houdt 10 procent aan en de overheidsinstellingen Meusinvest en SRIW hebben de rest. Maar het was Blondel die orde op zaken moest stellen. Nauwelijks twee jaar na zijn komst haalde KitoZyme een break-even. Voor die spurt werd Kitozyme in 2014 en 2015 door Deloitte verkozen tot Technology Fast 50-bedrijf.

Eigen label

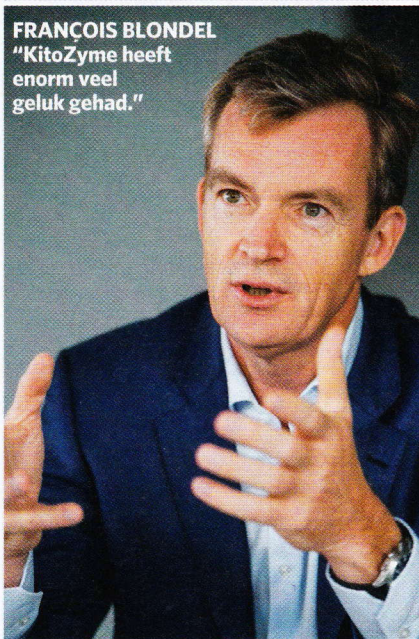
Blondel focust op drie toepassingsgebieden voor chitosan. Twee ervan zijn gewichtscontrole, omdat chitosan vetten in voeding kan opslaan en afvoeren, en de bevordering van de spijsvertering. De derde toepassing is de wijnbouw. “Zo hebben we vorig jaar meer dan 100 miljoen flessen rode wijn behandeld met onze producten. Chitosan capteert een bacterie die de wijn beschadigt en het wordt nadien als bezinskel uit de wijnvaten gefilterd.” Blondel heeft voor chitosan nog vier toepassingen in de pijplijn zitten.

Voorlopig produceert KitoZyme vooral onder licentie voor derden, zoals Omega Pharma en Sanofi. “Maar in een volgende fase verkopen we onder eigen label”, zegt Blondel. Later dit jaar al lan-

MARKTLEIDER IN BRANDBLUSMATERIAAL

Als voorzitter van het onderzoekscen- trum Certech, dat verbonden is aan de universiteit UCL, heeft Blondel mee de nv Valore opgericht. Die moest ideeën uit Certech valoriseren. Een van die innovaties was chemisch materiaal voor brandblussers, waarvoor het aparte bedrijf Uniteq werd opgericht. “We hebben Uniteq sindsdien via Gimv samengebracht met het Vlaamse EcoChem, dat soortgelijke materialen produceert”, vertelt Blondel. “Ze hebben nu al een gezamen- lijke omzet van meer dan 25 miljoen euro, maar ik ben ervan overtuigd dat we de toekomstige Europese markt- leider hebben gevormd.”

FRANÇOIS BLONDEL
“KitoZyme heeft
enorm veel
geluk gehad.”



“Ook faillissementen zijn belangrijk, want daarop kun je bouwen”

ceert het bedrijf zijn producten in Azië. “Ik hoop ook in China”, zegt Blondel. “Het potentieel is er enorm.” Chitosan is een miljardenmarkt en het wordt vooral gebruikt in Azië. “Maar dat is allemaal dierlijke chitosan”, zegt Blon-

del. “Wij zijn het enige bedrijf dat plant- aardige chitosan produceert, uit pad- denstoelen. We gaan zeker fors groeien. Ik zou zelfs kunnen zeggen dat *the sky the limit* is, maar ik blijf voorzichtig. Verwachtingen moet je altijd managen.”

100.000 Entrepreneurs

Om het ondernemerschap te promo- ten zet Blondel zich in voor een serie vzw's, waaronder de Waalse biotech- koepelvereniging BioWin; Women on Board, dat ijvert voor meer vrouwelijke bestuurders; en het Caring Entrepre- neurship Fund van de voormalige UCB- topman Roch Doliveux, dat onderne- mers wil steunen.

En dan is er 100.000 Entrepreneurs. “Het is een geweldig project omdat het twee thema's samenbrengt die ik cruci- aal vind: opleiding en ondernemers- geest”, zegt Blondel. De vzw, die enkel actief is in Brussel en Wallonië, brengt ondernemers in middelbare scholen voor de klas om het belang van het ondernemerschap voor de regio uit te dragen. Blondel trekt aan de kar, samen met zijn collega-ondernemers Pierre Rion (IRIS) en Eric Everard (Artexis).

“Ik ben niet bang te zeggen dat we geen schrik mogen hebben om te mis- lukken”, legt Blondel uit. “Ik heb zelf meerdere investeringen gedaan in bedrijven die later over de kop zijn gegaan. Maar ook faillissementen zijn belangrijk, want daarop kun je bouwen. Ik was ooit voor PetroFina in de Ver- enigde Staten op een vergadering waar een topman van het toen nog prestigi- euze Goldman Sachs kwam spreken. Hij begon zijn toespraak met de melding dat hij twee keer failliet was gegaan. Zijn boodschap was: ‘Ik heb gefaald, en zie waar ik nu sta.’ In de Verenigde Sta- ten is mislukken bijna een diploma waard. We moeten dus veel meer dur- ven”, zegt Blondel (lees ook het dossier *Falen is bijleren* blz. 94), die zijn verdere carrièreplanning nog niet heeft afge- lijnd.

“Ik heb al regelmatig overwogen om een investeringsfonds op te richten”, zegt hij. “Ik zit al aan mijn derde profes- sionele leven, en misschien komt er dus wel een vierde. Het enige wat telt, is plezier hebben in wat ik doe. En als het mogelijk is, ga ik door tot mijn 95ste.” ©