

Jonathan Goderis en Tijs Corneillie (Keypoint)

# “Een onderneming starten is trial-and-error”

**Roel Jacobus, freelancejournalist**

Vijf jaar geleden zegden Jonathan Goderis en Tijs Corneillie, toen nog collega's bij een multinational, hun jobzekerheid op voor een avontuur waarin ze rotsvast geloofden. Vandaag is Keypoint vanuit Gistel met zeventien medewerkers actief in hersteldiensten en digitale platforms voor verzekeringsmakelaars en beheerders van gebouwen.

Keypoint werd door **Jonathan Goderis** (33) en zijn collega **Tijs Corneillie** (34) in 2017 opgericht. “We hadden al jaren het voornemen om ooit eens samen iets uit de grond te stampen. Bij de multinational waar we toen werkten, was een mooi concept ontstaan maar onze werkgever wou er niet op doorgaan. Wij zagen er wél iets in, zelfs in die mate dat we onze job opzegden en besloten om de sprong te wagen. Dat was geen gemakkelijke beslissing want we leidden op dat moment een team van 65 mensen en hadden internationale

doorgroeimogelijkheden”, vertelt Jonathan Goderis.

Het duo bleek bovendien complementair. “Tijs is een IT'er terwijl ik een commercieel profiel heb. We zijn gestart bij mij thuis in Oostduinkerke en zaten anderhalf jaar in het **Werkpand** van de **POM West-Vlaanderen** in Zandvoorde-Oostende. Sinds juni 2021 betrekken we een eigen kantoorgebouw in Gistel. We groeiden tot zeventien mensen voor verkoop, IT en administratieve klantendiensten.”

## Kip-en-eiverhaal

Keypoint profileert zich als een digitale assistent voor vastgoedbeheer. “Wij leveren unieke producten, diensten en advies, en fungeren als betrouwbaar beheerplatform voor syndici, de verzekeringssector en vastgoedbeheerders. Uit onze ervaring wisten we dat aanbieders van dit soort diensten in België niet dik gezaaid zijn. Er zijn wel een aantal multinationals op de markt maar die zijn minder flexibel in hun lokale klantenbenadering. We slaagden er vrij snel in om een

klantenbestand uit te bouwen met bijna alle grote verzekeringsmaatschappijen en onder meer **vastgoedgroep Dewaele**. Daarnaast werken we voor iedereen die gebouwen beheert, bijvoorbeeld winkelketens, garagebedrijven of sociale instellingen."

De groei werd van bij het begin met extern kapitaal gefinancierd. "Verzekeringsondernemer **Peter Callant** hielp ons starten en is onze ambassadeur in zijn ruime netwerk. Later deed **verzekeraar Baloise** een kapitaalinjectie om ons te laten doorgroeien. We hoeven niet wekelijks bij deze aandeelhouders te rapporteren, ze laten ons vrij ondernemen. Maar we kunnen er wel terecht met praktische en strategische vragen. Om die vrijheid te bewaren, hebben we bewust niet gekozen voor durfkapitaalfondsen waar je wel kort op de bal moet rapporteren.

Een onderneming opstarten, is nu eenmaal trial-and-error."

### Alles draait rond mensen

Goderis noemt Keypoint een typische start-up. "We kenden het gebruikelijke knokken om voldoende cashflow en de vragen rond het aanwerven van mensen. We vonden gelukkig steeds vlot nieuwe medewerkers zonder dat we de lat moesten verlagen. Mensen zijn de cruciale factor in alles, van de ontwikkeling van de IT tot de verkoop, administratie en kwaliteitszorg. Daarom is bijna 80% van onze uitgaven gerelateerd aan medewerkers en alles wat daarbij hoort. In de eerste helft van dit jaar haalden we bijna 5 miljoen euro omzet, maar een groot gedeelte daarvan is geld in, geld uit. We hebben nu een basis om zelfbedruipend verder te kunnen groeien. We willen nu het klantenbereik vergroten om binnen drie tot vijf jaar in België marktleider te

zijn. Maar bovenal willen we gelukkig zijn, het moet leuk blijven. Wij laten ons hierin begeleiden in het traject voor groei-bedrijven **Accelero** van **Voka**."

### Goede raad voor starters

"Je moet er meteen 100% mee bezig zijn: helemaal springen, en niet slechts deeltijds of na de uren. Daarnaast moet je focussen op verkoop. Tot in het oneindige aan technologie blijven sleutelen is leuk. Maar op een bepaald moment moet je kunnen zeggen "dit is goed genoeg voor de markt" en durven rekenen op de klanten om het product samen te verbeteren. Daarnaast is het belangrijk je netwerk te verruimen om opportuniteiten en andere visies te leren kennen. Geef ook bepaalde zaken uit handen want je kunt niet in alles goed zijn", besluit Goderis.

[www.keypoint.be](http://www.keypoint.be)



Jonathan Goderis en Tijs Corneille: "Tot in het oneindige aan technologie sleutelen is leuk, maar op een bepaald moment moet je ermee naar de markt stappen." (Foto Jan)