

Online Grafics investeert in mensen, winkels en overnames

# “Steve Jobs heeft ons leven bepaald”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Gestart vanuit de ambitie om de digitalisering van de grafische sector te ondersteunen, is Online Grafics op een kwarteeuw tijd uitgegroeid tot een totaalpartner voor Apple-oplossingen voor de b2b-markt. Met zusterbedrijf Lab9 beschikken zaakvoerders Geert Coolman en Stefaan Seye ook over een florerende b2c-tak. Na drie geslaagde overnames kijken ze uit naar nieuwe opportuniteiten om hun positie als nummer twee op de Belgische markt minstens te handhaven. “We willen in alle provincies sterker aanwezig zijn.”

27 jaar geleden beslisten collega's **Denis Rau, Stefaan Seye** en **Geert Coolman** om hun werkgever te verlaten en te starten met Online Grafics. Als pioniers beseften ze dat de toen op til staande digitalisering in de grafische sector krachtige ondersteuning nodig had. “We waren ervan overtuigd dat de oudere systemen zouden worden vervangen door Apple-computers, ondersteund met Adobe-software. Vandaag vormen die merken nog altijd de rode draad door onze bedrijven. Je kan gerust zeggen dat Steve Jobs ons leven heeft bepaald”, glimlacht bedrijfsleider **Geert Coolman**.

## Surfen op Apple-succes

In een mum van tijd profileerde Online Grafics zich tot een aanbieder van totaaloplossingen inzake IT voor de grafische markt. In 2012, op een moment dat deze branche almaar hardere noten te kraken kreeg, besliste het duo Coolman-Seye (Geert Coolman had inmiddels Denis Rau uitgekocht, red.) om de doelgroep te verbreden. “Dat gebeurde mede door de overname van GCA, dat vanuit Brugge en Roeselare zowel de b2b- als de b2c-markt betokkelde. Na die integratie focusten we ons met Online Grafics op de integrale bedrijfsmarkt.”

Dat was een schot in de roos, mede dankzij de komst van de tablet (iPad).

**Geert Coolman:** “Bedrijven waren daar nieuwsgierig naar en begonnen zo stapsgewijs Apple-producten in hun

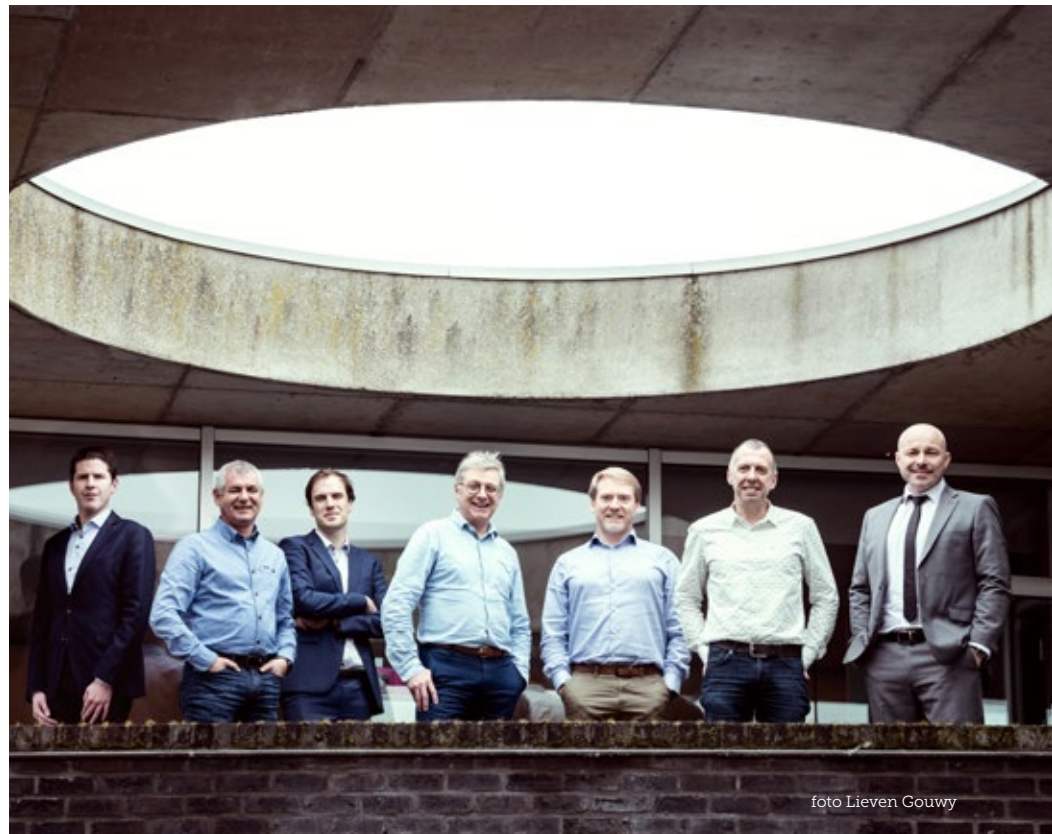


foto Lieven Gouwy

processen te integreren. Vanuit het besef dat ook scholen moeten moderniseren zijn we ons toen ook voluit op het onderwijs beginnen oriënteren en zijn we ook daar geëvolueerd tot een partner die de digitaliseringsbeweging begeleidt. Na de overname van Pixerang (Ardooië) doen we hetzelfde voor fotografen. Hen helpen we vooral op vlak van beheer van digitale data, kleurmanagement en het maken van professionele prints.” Met de acquisitie in 2019 van Xpert-IT,

dat vestigingen heeft in Antwerpen en Hasselt, zette Online Grafics de expansiedrang verder. “Dit is een b2b-georiënteerde onderneming, met een schat aan technische kennis en integratie-knowhow over Apple-producten. Het is een winstgevend bedrijf dat ons de kans bood om in het centrale en oostelijke deel van Vlaanderen onze aanwezigheid en klantgerichtheid te versterken. Het is onze bedoeling om het team daar te laten groeien van zeven naar

zeventien mensen en de omzet op zijn minst te verdubbelen van 2,4 naar circa 6 miljoen euro.”

### Lab9

De b2b-markt was altijd al een prioriteit voor Online Graphics, maar in 2007 beslisten Geert Coolman en Stefaan Seye om de horizon te verbreden naar de consumentenmarkt. “Dat deden we, omdat we voelden dat Apple zelf ook die ambitie had. Daarom zijn we gestart met een winkel in hartje Kortrijk, onder de merknaam **Lab9**. Daar konden we meteen meesurfen op de populariteit van de iPhone 3. Met shops in Aalst (2008) en Ieper (2011) breidden we ons winkelnetwerk uit op plaatsen die Apple als zogenaamde AAA-locaties (uitermate goed gelegen) beschouwde. Op tien jaar tijd haalden we met Lab9 een omzet van 25 miljoen euro. Die groei ging sneller dan die in de b2b-markt. De adaptatie in bedrijven verloopt iets trager omdat merken als Microsoft, Dell en HP daar nog prominent aanwezig zijn. Veel kmo's zijn intussen al de Apple-weg ingeslagen. Ik ben ervan overtuigd dat die conversie zich op termijn ook naar grotere bedrijven zal doortrekken.”

### Overname CAMi

Inmiddels telt het Lab9-netwerk zeven winkels. Op de voormalige GCA-locaties (Roeselare en Brugge) installeerden de zaakvoerders ook een winkelpunt – naast de b2b-activiteiten – maar beide zijn duidelijk van elkaar gescheiden. Sinds 2018 zijn daar nog shops in Brussel en Luik bijgekomen.

**Geert Coolman:** “Dat is het gevolg van de overname van CAMi uit Brussel. Theoretisch mikten zij op de b2b- én de b2c-markt, maar in de praktijk kwam 90% van de inkomsten van de consumenten. Zij waren de oudste Apple-reseller in Brussel, maar vonden geen strategisch antwoord op de lancering van een Apple Store in de hoofdstad. Hoewel we er een schuldenberg moesten gladstrijken, hebben we die zaak overgenomen omdat we in Brussel en Wallonië nog niet

fysiek aanwezig waren.” Apple is blij met de komst van Lab9 daar, vooral vanuit service-oogpunt. “In de Apple Store bestaan er lange wachtrijen voor reparaties, terwijl wij in onze shop de garantie kunnen bieden dat een herstelling dezelfde dag nog wordt uitgevoerd. Zo worden er dus veel klanten voor een herstelling van de Apple Store naar ons doorverwezen (200 tot 300 per maand) en zijn wij uitgegroeid tot het adres voor de lokale Brusselaar. We plukken er dus de vruchten van die synergie. Alle Lab9-winkels hebben trouwens een hersteldienst die louter met originele wisselstukken werkt.”

De CAMi-overname bleek een goede beslissing: het eerste jaar groeide de omzet van de shops in Brussel en Luik alweer met 15%, voor 2020 wordt hetzelfde verwacht. “De grote uitdagingen daar zijn het integreren van onze bedrijfscultuur en het omhoogtillen van het kennisniveau. De betere verkoop danken we ook aan het feit dat we op beide entiteiten weer voor voldoende voorraad hebben gezorgd, een investering die het zieltogende CAMi niet meer kon opbrengen. Om onze klanten in Brussel en het Franstalige landsgedeelte beter te ondersteunen, hebben we ons managementteam aangepast aan de huidige structuur en ook tweetalige mensen aangetrokken die goed vertrouwd zijn met de Waalse en Brusselse cultuur.”

### Toekomstplannen

De overnames van CAMi en Xpert-IT waren belangrijke slokken in de 3 **miljoen euro** die Lab9 de voorbije vijf jaar heeft geïnvesteerd. Ook de versterking van het managementteam (met drie nieuwe mensen), andere aanwervingen en investeringen in de winkels zijn cruciale investeringsposten. Het loopt dus als een trein voor Online Graphics en Lab9, een trend die Geert Coolman en Stefaan Seye uiteraard graag willen verderzetten. “We beschikken over stevige fundamenten en kijken

voortdurend uit welke nieuwe kansen zich aandienen. Op dit moment zijn we de Belgische nummer twee (na Switch, red.), maar we koesteren de ambitie om verder door te groeien. Zo verwachten we bijvoorbeeld veel van het onderwijs: de markt in België is nu echt wel rijp voor de digitalisering. In de retailmarkt was 2019 het succesvolste jaar in België voor de verkoop van iPhones.”

In West-Vlaanderen zal het bedrijf vroeg of laat moeten uitkijken naar een nieuwe locatie voor het hoofdkantoor (“het wordt stilaan krap, maar we redden het nog”) en komt er binnenkort misschien een nieuwe Lab9-store bij.

### De cijfers

#### Tewerkstelling:

43 mensen bij Online Graphics, 46 in de Lab9-stores, 7 bij Xpert-IT

#### Omzet:

52 miljoen euro (20,5 bij Online Graphics; 29,3 miljoen bij Lab9; 2,4 miljoen bij Xpert-IT)

***Groeibedrijf Online  
Graphics mag stilaan  
uitkijken naar een  
nieuw hoofdkantoor  
in West-Vlaanderen.***

