



# “Dat start-up talent zou bij ons ook echt waarde creëren”

*Camco Technologies kan meteen tien producten ontwikkelen. De klanten zijn er, het specifieke talent helaas niet. Ondertussen zitten unieke technische profielen in start-ups oplossingen te ontwikkelen waarvoor het probleem nog moet worden gevonden. Zonde, zo zucht CEO Jan Bossens.*

Een korte rondleiding doorheen Camco Technologies in Haasrode voert ons langs een divers park van moderne productiemachines, waaronder een aantal CNC-machines en 3D-printers. Het enthousiasme van CEO Jan Bossens vertelt al waar zijn passie ligt. Technologie. En oplossingen vinden. Dat machinepark leert ons ook dat Camco quasi alles zelf ontwikkelt en produceert, conform Industrie 4.0. Van de camera's tot de kiosken en portalen waarop die camera's gemonteerd worden, tot en met de software.

**Je zou denken dat uitbaters van containerterminals softwaresystemen hebben voor de logistieke stromen?**

**Jan Bossens:** “Ja, die hebben ze. Maar zodra ergens een chauffeur een vergissing maakt, is heel dat systeem om zeep. Onze camerasystemen met visietechnologie controleren op elke plaats waar iets wordt vastgepakt of dat ook het juiste is. We volgen die voertuigen

ook om te controleren of die het op de juiste plaats oppikken en afzetten. Wij leveren niet alleen de camera's en positiesystemen, maar ontwerpen complexe sleutel-op-de-deurprojecten. Al

---

**“De hype en mediatisering rond start-ups zorgt voor een versnippering van schaarse profielen.”**

---

is ons businessmodel niet zozeer gesteund op winst op die projecten, maar meer op licenties en onderhoudscontracten.”

**Het viel op dat u met o.m. 3D-printers meteen elk onderdeel kunt produceren. Waarom wil u alles zelf maken?**

**Jan Bossens:** “Er zijn verschillende redenen, waaronder kostenreductie en flexibiliteit. Deze machines kosten over heel de wereld evenveel, gezien

de verregaande computerisering en robotisering wegen de loonkosten van het machinepark weinig door. Wij designen onze producten ook zodanig dat ze snel demonteerbaar zijn en onderhoudsvriendelijk. Daardoor hoeven we minder mensen naar het buitenland te sturen en voor minder lange periodes. Voor onze designafdeling is het een luxe deze machines in huis te hebben, zij hebben daardoor meer feeling met het productieproces en kunnen designs daarop maximaliseren.”

**Camco is niet uw eerste bedrijf dat een combinatie maakt van software en hardware tot een unieke oplossing.**

**Jan Bossens:** “Camco was inderdaad niet mijn proefstuk. In de jaren '80 stichtte ik met mijn broer al MMR, een bedrijf dat personal computers koppelde aan

---

**“We geven permanente support. Theoretisch kan dat vanuit ons hoofdkwartier, maar fiscaal, sociaal en qua loonbeleid is nachtwerk hier onhaalbaar.”**

---

mainframes. We surfte toen mee op de DIRV-actie van minister Gaston Geens, die Vlaanderen uit een economisch dal wilde halen. Met mijn start-up deden we mee aan het toenmalige Flanders Technology. Direct na mijn legerdienst heb ik het bedrijf gestart. Dat is een mooi bedrijf geweest, maar eind jaren '90 was de mainframemarkt te sterk afgekalfd en MMR is nu niet meer actief.”

**Ook Camco is sterk in zijn niche door die combinatie van hard- en software?**

**Jan Bossens:** “Ja, cameratechnologie en kwalitatieve beelden zijn de basis. Onze eerste klanten zaten in de schadesfeer. Onze beelden van trucks hielpen om discussie te vermijden over schadegevallen met verzekeraars. Een verscheper die een claim kreeg over schade aan trucks, had dan foto's met de toestand voor het inschepen en kon controleren of de klacht terecht was.

Maar we pikten al snel in op de grote markt van de containerterminals. Reeds in 2000 ontwikkelden en bouwden we eigen camera's. Beeldanalyse is heel belangrijk en die vertrekt van een goed beeld. Onze camera's zijn heel specifiek voor ons soort werk. Vandaag lijken intelligente camera's evident, maar onze camera's waren in 2000 al intelligent. Ook 'internet of things'-achtige verbindingen maken wij al vijftien jaar.”

**Jullie blijven aan de technologische spits met AI?**

**Jan Bossens:** “We begonnen daarmee in '99 vanaf een wit blad. Het begon met een cursus bij professor Jan Cornelis (VUB), een specialist in beeldherkenning in de geneeskunde. De laatste 5 jaar wint *deep learning* weer terrein en die ontwikkelingen volgen we op de voet met een team van vijf specialisten. Al onze producten maken gebruik van AI-algoritmes. Met het oog vooral op eigen producten uiteraard, maar we kunnen daarmee ook dikwijls inspelen op specifieke vragen van klanten. We testen nu een systeem voor schadeherkenning bij Amazon. Maar zo krijgen we maandelijks vragen vanuit de logistieke sector.”

**De opkomst van goedkope camera's kan jullie wellicht bedreigen?**

**Jan Bossens:** “Camera's zijn maar een deel van een project, klanten kopen een oplossing, geen product. We mikken op containerterminals, warenhuizen en spoorterminals. Het kan ongelooflijk klinken, maar als een trein in Europa vertrekt van A naar B, weet men op punt B langs geen kanten wat er op die trein staat. Als zo'n trein onder één van onze portalen rijdt, krijgt onze klant een paar minuten later een gedetailleerd plan van de trein per wagon en container.”

**Voor jullie projecten moeten jullie dus veel voorfinancieren?**

**Jan Bossens:** “Ja, en dat is wel een probleem. Klanten bepalen het ritme van installatie, gespreid over een periode van 6 maanden tot 3 jaar. Wij moeten alvast produceren vanaf de eerste dag, kritische onderdelen worden 6 maanden op voorhand ingekocht. Betalingen komen er dan later bij opleveringen. Vooral met Chinese partners geeft dat problemen. We doen business over de hele wereld, maar de Chinese markt is veruit de moeilijkste. Partners zijn er enorm veeleisend en weinig respectvol. Afspraken, betaaltermijnen, de waarheid... het zijn rekbaar begrippen. En producten worden gewoon gekopieerd. Onze klanten verwachten dat wij met

## Camco Technologies

Camco Technologies (1999) produceert camera's, AI-software, positiesystemen, portalen en kiosken voor vrachtterminals. Ruim 200 operatoren van haven- en treinterminals gebruiken die systemen om toegangen, kranen en yard-processen te automatiseren. In ruim 40 landen registreren systemen in- en uitgaande containers op vrachtwagens, treinen of schepen. Op basis daarvan kunnen Terminal Operating Systems de juiste planning maken en onproductieve bewegingen onderdrukken. Alle grote uitbaters wereldwijd zijn klant: PSA (Singapore), APMT, DP World (Dubai), MSC, Hutchinson, etc.

Er werken 130 mensen aan een omzet van 23 miljoen euro. Hoofddoel is waardecreeatie, geen winstmaximalisatie. Jan Bossens en zijn vennoten investeren uit cashflow en mikken op rendabiliteit en het vergroten van de footprint. Zo wordt het bedrijf automatisch intrinsiek waardevoller. (JC)



hun kraanleverancier werken en dat zijn dikwijls Chinezen. Die zijn mondiaal alomtegenwoordig. Niet enkel meer met producten, maar ook met hoogtechnologische diensten. De laatste technologieën ontwikkelen hun bedrijven met staatssteun. Ik ben het zeker niet altijd eens met president Trump, maar hij heeft gelijk dat hij zich former opstelt tegen China.”

### **U zit in 40 landen, maar dan wel met eigen medewerkers uit België.**

**Jan Bossens:** “We geven permanente ondersteuning 7 dagen, 24 uur. Theoretisch kan dat vanuit ons hoofdkwartier, maar fiscale en sociale regelgeving maakt nachtwerk hier onhaalbaar. Dus sturen we eigen mensen in shifts voor drie weken naar ons kantoor in LA en zij geven dan van daaruit support voor de rest van de wereld. Een dure oplossing uiteraard. We laten hen wel rouleren, zodat ze ingewerkt en lid van de familie blijven.”

### **Dat familiale vindt u belangrijk?**

**Jan Bossens:** “Ja, we werken daar ook wel aan. Van onze 130 medewerkers vertrekt er wel eens iemand, maar ik zag het al een paar keer gebeuren dat ze na een tijdje terugkeren.”

### **Niettemin blijft het schaars talent een knelpunt.**

**Jan Bossens:** “Zeker. En de structurele schaarste die er vandaag al is aan

ingenieurs, wordt nog aangescherpt door de mediatisering van start-ups. Dat betekent een rem voor kmo's die vandaag al succesvol zijn. De hype en mediatisering rond start-ups zorgt voor een versnippering van schaarse profielen. De drijvende krachten daar zijn dikwijls gepassioneerde en ondernemende mensen. Maar veel van die start-ups groeien nooit echt door tot een scale-up, maar blijven ondertussen wel talent vasthouden. Een bedrijf als Camco stelt ondertussen allerlei profielen tewerk, ook laaggeschoolden. Deze versnippering is een hypotheek op de toekomst van tienduizenden gezonde kmo's die dringend nood hebben aan innovatie. Deze kmo's hebben zich al bewezen en kunnen misschien met nieuwe kenniswerkers een veel grotere hefboom hanteren en meer duurzame groei en tewerkstelling creëren dan die kleine 10% van die start-ups die ooit zal doorgroeien.”

### **Maar die talenten komen dan toch snel op de markt zodra hun start-up over de kop gaat?**

**Jan Bossens:** “Het probleem is dat startende bedrijven vroeger snel break-even wilden draaien. Toen moest je snel bewijzen dat het businessmodel steek houdt. Je betaalde jezelf desnoods enkele jaren geen loon uit. Vandaag lijkt dat minder relevant. De nieuwe referentie is het aantal miljoenen dat je na een jaar kan bijtanken. De drive is niet

Maar we hebben te weinig die unieke profielen om die ontwikkeling te doen.”

### **Grote spelers installeren tegenwoordig spin-offs om dergelijke profielen in onder te brengen.**

**Jan Bossens:** “Een product ontwikkelen van nul is inderdaad erg moeilijk in een bestaande organisatie. De mentaliteit is er anders. Ik ken collega's die zo'n start-up overnamen, maar ze kregen die niet ingepast in de bestaande procedures en regels. Het gaat om een ondernemende dromer en die vult geen bestelbonnen in en wacht geen week op een component. Vanuit hun garage halen ze snel eens een stuk bij een lokale doe-het-zelfzaak. Onze mensen zijn prima om bestaande producten verder te verbeteren, maar we hebben ook de types nodig die creatiever vanaf een idee kunnen starten. Die krijgen wij moeilijker aan boord en een spin-off zou wel eens een goede oplossing kunnen zijn.”

### **Waar herbront u persoonlijk?**

**Jan Bossens:** “Ach. Ik voel mijn dagtaak niet als werken. Mijn bedrijf is mijn passie. Ik ken natuurlijk periodes dat het moeilijk gaat, maar uiteindelijk is de balans positief en voel ik me bevoorrecht. Ik begrijp jongeren niet die 4/5 willen gaan werken. Eigenlijk vragen ze om 4/7 te werken, want een week telt toch zeven dagen. Dus ze willen maar de helft van hun tijd werken? Er

---

**“Ik ben het zeker niet altijd eens met president Trump, maar hij heeft gelijk dat hij zich former opstelt tegen China.”**

---

meer de economische meerwaarde die je op lange termijn creëert, maar vooral de financiële meerwaarde voor de investeerders op korte termijn. Er zijn start-ups die lonen betalen die wij onze ingenieurs moeilijk kunnen geven. Ondertussen weten we dat start-ups dikwijls falen doordat ze iets maken waarvoor ze uiteindelijk geen klant vinden of doordat ze het niet vermarkt krijgen. Welnu, wij weten exact wat we moeten ontwikkelen voor welke klant.

zijn nog enkele landen waar men zes dagen werkt. En op hun productiefste leeftijd willen ze juist minder werken. En tegelijk ook een financiële basis leggen voor de niet-actieve periodes in hun leven? Het zal voor hen moeilijk zijn het comfort van hun ouders te behouden.”

Tekst: Jo Cobbaut | Foto's: Jan Locus