

# Dit was de 25ste editie van de

# DATA NEWS AWARDS



Mitch De Geest, CEO van Citymesh, is uitgeroepen tot ICT Personality of the Year 2024. Dat gebeurde op de feestelijke 25ste editie van de Data News Awards for Excellence, waar ook 13 bedrijven in de prijzen vielen.

*Let's party like it's 1999:* met dat motto in gedachten woonden meer dan 1.100 hooggeplaatste gasten het gala van de Data News Awards for Excellence bij. Wij zorgden voor de nodige bubbels gevolgd door een wervelende awardshow in verjaardagsstijl – vlot aan elkaar gepraat door Ella Leyers. Een subliem diner, de nodige networking én een jaren '90 after-party zorgden voor de spreekwoordelijke kers op de taart. We zagen alleen maar stralende gezichten, zeker bij de winnaars die hun award op het podium in ontvangst mochten nemen.

Om te beslissen wie die prijzen kreeg konden we rekenen op u, beste lezer, en op onze professionele jury. Iedereen kon ook dit jaar opnieuw een stem uitbrengen op haar of zijn favoriete ICT-leveranciers, -bedrijven en -producten in dertien categorieën.

#### Hoe zag de procedure er uit?

Ondernemingen kregen de kans om zichzelf te nomineren voor de longlist, die aangevuld werd door de redactie. Jullie stemden vervolgens massaal via de website op jullie favorieten en brachten de →



## Wie zetelt in de jury?

De jury bestaat uit de CIO of the Year, voorzitters van gebruikersgroepen en prominenten uit de Belgische ICT-biotoot. De jurybijeenkomst vond dit jaar plaats in de vernieuwde kantoren van Data News (Roularta) in Brussel. Enkele juryleden konden niet aanwezig zijn: alleen de aanwezigen konden hun stem uitbrengen.

De juryleden zijn:

**Stijn Viaene** (Vlerick, juryvoorzitter), **Leen Anthuenis** (StartUps.be/Scale-Ups.eu), **Erik Cuypers** (MIT-Club), **Jan De Schepper** (ADM),

**Geert Goethals** (CIONET Belgium), **Jack Hamande** (BOSA), **Benoît Hucq** (Agence du Numérique), **Elke Laeremans** (CIO of the Year 2021), **Tony Mary** (Consultant), **Levi Nietvelt** (Beltug), **Egide Nzabonimana** (Isaca Belgium), **Frank Robben** (Smals), **Marc Senterre** (CfTDN), **Bart Steukers** (Agoria), **An Swaelens** (CIO of the Year 2023), **Marc Vael** (SAI), **Philippe Van Belle** (CIO of the Year 2022), **Kristof Van der Stadt** (Data News), **Pieterjan Van Leemputten** (Data News) en **Peter Vermeylen** (CIOforum).

kandidaten terug tot een top-5 in elke categorie. Daarna was het aan onze professionele jury om aan de hand van die top-5 de uiteindelijke winnaar in elke categorie te bepalen. De jurymeeting, de discussie en de stemming gebeurden tijdens een vergadering in de kantoren van Data News.

De afgelopen vier jaar was al een trend merkbaar naar meer Belgische bedrijven onder de winnaars, en dit jaar wordt dat verder bevestigd. Klanten kiezen vaak voor lokale spelers en zoeken ook bij internationale bedrijven en multinationals een lokale benadering.

### Mitch De Geest is ICT Personality of the Year 2024

De veertiende award is die voor de ICT Personality of the Year: een prijs die door de redactie van Data News wordt bepaald en toegekend. De ICT Personality of the Year wordt gekozen uit een longlist van vijftig sterkmakers in de Belgische ICT-omgeving. Het moet een Belg zijn of iemand die al geruime tijd in België woont, en die duidelijk zijn of haar stempel drukt op de Belgische ICT-wereld of buiten België een grote impact heeft op het ICT-ecosysteem. Na deliberatie bracht de

redactie de lijst terug tot vijf finale kanshebbers voor de prestigieuze erkenning.

De redactie koos dit jaar voor Mitch De Geest, oprichter en CEO van Citymesh. Met Mitch De Geest schuift de redactie van Data News een ondernemende ICT Personality of the Year naar voor die zijn telecombedrijf Citymesh al bijna 20 jaar door woelig vaarwater loodst. En dat met steeds meer ambities. Citymesh – ondertussen onder de vleugels van Cegeka – legt onder zijn leiding Proximus, Orange en Telenet het vuur aan de schenen. En binnenkort wordt dat zelfs een volwaardige vierde telecomspeler samen met het Roemeense Digi. Belgisch ondernemerschap, bewezen resultaten, ambitie én veerkracht: Mitch De Geest heeft wat we zoeken in een ICT Personality of the Year. Verderop in dit magazine leest u een uitgebreid interview met hem. Ook de winnaars en genomineerden van de dertien overige awards zetten we op de volgende pagina's nog even op een rij.

**Kristof Van der Stadt**

## ICT Personality of the Year: Hall of Fame

**2024:** Mitch De Geest  
**2023:** Luc Van den hove  
**2022:** Jan Hollez  
**2021:** Fabien Pinckaers  
**2020:** André Knaepen  
**2019:** Daan De Wever  
**2018:** Françoise Chombar  
**2017:** Felix Van de Maele  
**2016:** Jonas Dhaenens  
**2015:** Jürgen Ingels  
**2014:** Dries Buytaert  
**2013:** Eric Van Zele  
**2012:** Sophie Vandebroeck  
**2011:** Jan Valcke  
**2010:** Jo Cornu  
**2009:** Alain Wirtz  
**2008:** Pierre De Muelenaere  
**2007:** Gilbert Declerck  
**2005:** Robert Cailliau

# And the winners are...

In dertien categorieën bekronen we de beste bedrijven in hun domein. Alle genomineerden zijn toppers in hun vakgebied, maar er kan er maar één bovenaan staan.

#### BELGIAN TECH SCALE-UP COMPANY OF THE YEAR

### RoboVision

Robovision heeft zichzelf een paar keer heruitgevonden en is intussen een matuur bedrijf in *AI computer vision* dat klaar is voor verdere internationale groei. Recent nog haalde het 42 miljoen dollar op om in de VS uit te breiden, waar het ook al de eerste contracten kon tekenen.

**Andere genomineerden:** AXS Guard, Doccle, Itsme, Raccoons Group

#### BELGIAN TECH STARTUP COMPANY OF THE YEAR

### Henchman

Ook bij de start-ups kunnen we niet om kunstmatige intelligentie heen. Henchman doet dat in een niche, *legaltech*, waar het potentieel enorm is. Hun platform helpt advocaten en juristen om eerder gebruikte documenten vlot te vinden en hergebruiken, wat tijd en dus kosten bespaart. Legal toegankelijker maken met producten die bovendien zeer schaalbaar zijn, ook internationaal, maakt dat de jury bijna unaniem voor hen kiest.

**Andere genomineerden:** Accountable, Dexxter, PayBIX, Raito

#### BUSINESS COMMUNICATIONS INNOVATOR OF THE YEAR

### Proximus

In telecom zijn er gevestigde waarden en uitdagers. Ondanks de frisse wind van die laatste, moet de jury erkennen dat Proximus in bijna elk segment aanwezig is met een uitgebreide portfolio, vaak aangepast

aan de noden van klanten, of dat nu kmo's, grote bedrijven of enterprise-omgevingen zijn. Ook de partnerschappen met onder meer Microsoft en hun plannen rond soevereine cloudinfrastructuur maken indruk op de jury.

**Andere genomineerden:** Citymesh, Dstny, Mobile Vikings, Orange

#### CUSTOMER CENTRIC IT COMPANY OF THE YEAR

### Cegeka

Cegeka blijft een constante waarde in het landschap. Ze staan bekend om hun lange klantenrelaties, komen goed voorbereid naar de klant en nemen die mee door hun technologisch parcours. Ook Cronos en Delaware krijgen complimenten van de jury, maar in de stemming haalde de technologiereus uit Hasselt het ruim van de rest.

**Andere genomineerden:** Delaware, Easi, TCS, The Cronos Group

#### CYBERSECURITY COMPANY OF THE YEAR

### NRB

In een categorie met zeer uiteenlopende spelers kiest de jury met NRB bewust voor een ervaren speler die breder gaat dan een specifiek segment van cybersecurity. Het bedrijf beschikt over een uitgebreid portfolio maar toont ook transparantie door bijvoorbeeld haar securitybeleid online te publiceren. Bijna alle spelers krijgen de loftrumpet, maar NRB kan als enige alles afvinken waar we naar op zoek zijn.

**Andere genomineerden:** Cegeka, Eviden, Fox&Fish Cyberdefense, Phished



## DATA CENTER SERVICES COMPANY OF THE YEAR

**Atos**

De jury maakt met deze award een statement. Atos zit momenteel in lastige financiële papieren, maar dat staat los van hun uitstekende dienstverlening en dat mag luidop gezegd worden. Het bedrijf biedt een brede technologiestack aan en wordt algemeen zeer gewaardeerd door de jury. Ook Kyndryl kreeg een groot deel van de stemmen achter zich in deze categorie.

**Andere genomineerden:** AWS, Fujitsu, Kyndryl, Proximus

## ARTIFICIAL INTELLIGENCE INNOVATOR OF THE YEAR

**Nvidia**

Drie mooie Belgische spelers en een multinational die volop inzet op AI, maar we kunnen niet om Nvidia heen. De sterkte van de zeer grote techreuzen hangt vandaag voor een groot deel af van hoeveel Nvidia-kaarten ze kunnen bemachtigen. Het bedrijf is vandaag letterlijk de motor van de industrie. Geen AI-revolutie zonder Nvidia en er is geen kunstmatige intelligentie nodig om dat te (h)erkennen.

**Andere genomineerden:** Cronos.ai, Microsoft, ML6, Radix

## ENTERPRISE APPLICATION INNOVATOR OF THE YEAR

**ServiceNow**

Vrijwel de hele jury is zeer tevreden over ServiceNow, al merken ze op dat veel van hun toepassingen te weinig worden gebruikt. Het bedrijf weet haar diensten ook uit te breiden naar HR, *customer contact* en achter de schermen zelfs *digital twins*. Ook Salesforce wordt gewaardeerd om hun overnames, net zoals Microsoft dat voor alles een Copilot wil bouwen, maar daar nog niet helemaal mee rond is.

**Andere genomineerden:** Descartes Systems Group, Microsoft, Odoo, Salesforce/Tableau/Slack

## ENTERPRISE IT SERVICES COMPANY OF THE YEAR

**TCS**

Tata Consultancy Services is niet de breedste speler op de markt, maar weet verschillende grote klanten, zoals de NMBS en Bpost, te bedienen. Ze hechten volgens de jury belang aan de mens in de omgeving, zowel bij de klant als intern. Ook Proximus krijgt complimenten voor het creatief en proactief meedenken met klanten.

**Andere genomineerden:** Accenture, Inetum-Realdolmen, NRB, Proximus

## CLOUD &amp; IT INFRASTRUCTURE INNOVATOR OF THE YEAR

**Google Cloud**

Google wint om verschillende redenen: een eigen omvangrijke datacenteromgeving in België die maar blijft uitbreiden is er één van, het feit dat het bedrijf 'hofleverancier' is van de soevereine cloudoplossing van Proximus ook. Maar ze worden zelfs bij bedrijven die met concurrenten werken vaak gebruikt voor specifieke projecten. Hun cloud-omgeving biedt volgens de jury ook ruimte om te experimenteren. Argumenten waarmee Google met een ruime meerderheid de jury kon overtuigen.

**Andere genomineerden:** AWS, Inetum-Realdolmen, Microsoft, Proximus.

## IT RECRUITING &amp; SOURCING COMPANY OF THE YEAR

**Amon**

Amon kan de jury overtuigen als volledig Belgisch bedrijf, maar vooral omwille van de tevredenheid van de geplaatste profielen. Het kijkt naar de match met het bedrijf in plaats van enkel de functie en dat voor zowel executive als functionele profielen.

**Andere genomineerden:** IT-Planet, Robert Half, Talent-IT, Vibe Group

## IT SERVICES SMB OF THE YEAR

**VanRoey**

De jury is hier iets strenger voor 'kleine' spelers die vooral een dochter zijn van grotere jongens. VanRoey is dat niet. Al dertig jaar weet het zijn diensten in verschillende domeinen aan te bieden met als hoofdfocus bedrijven ontlasten en ontzorgen. Het bedrijf is een kmo voor kmo's die bovendien nog steeds wordt geleid door oprichter Pat Van Roey.

**Andere genomineerden:** AE, ConXion, ePact, Rombit

## MOST SUSTAINABLE ICT COMPANY OF THE YEAR

**LCL Data Centers**

Elke genomineerde zet zich in zijn domein in voor duurzaamheid op verschillende manieren. LCL weet de jury te overtuigen als Belgische speler die al enkele jaren bezig is om de klimaatafdruk van haar datacenters te beperken. Het bedrijf brengt sinds vorig jaar ook een eigen ESG-rapport uit. Die focus wil de jury belonen.

**Andere genomineerden:** Dell Technologies, Detail vzw, Google Cloud, NRB

**Pieterjan Van Leemputten**

# 'Ik ben niet risico-avers, maar ik neem berekende risico's'

Mitch De Geest is de Data News ICT Personality of the Year 2024. Een man die vanuit zijn niche de telecommarkt bestormt en zo de wereld wil verbeteren.

Wat begon als het herstellen van computers en een interesse in wifi-netwerken, werd in 2006 de basis voor Citymesh, een speler die ondertussen zoveel niches aan elkaar koppelt dat het tijd werd voor een eigen mobiel netwerk. Het is een indrukwekkend traject dat durf en gedrevenheid vraagt en zo van Mitch De Geest meer dan terecht de ICT Personality of the Year 2024 maakt.

## Had u dit traject voor ogen toen u in 2006 begon?

**MITCH DE GEEST:** Het idee en de naam van Citymesh komt verder uit draadloze netwerken voor steden met mesh-technologie. Maar het zou pretentius zijn om te zeggen dat we toen al de visie en ambitie hadden om de vierde netwerkoepert te worden.

Maar we zijn wel snel in nichemarkten de uitdager geworden van de gevestigde spelers. Toen had geen kat interesse in stadsnetwerken, maar we zagen een markt in hotspots voor vakantieparken aan de kust. Ik ben zelf van Blankenberge dus ik ken die omgeving wel een beetje.

Het was een niche waar de operatoren weinig interesse in hadden, waardoor wij er op konden springen. Van daaruit zijn we met expohallen zoals Kortrijk Expo in contact gekomen om daar ook wifi te voorzien.

## Julie zaten plots ook in de VS, waar jullie dan ook het netwerk voor het ontlofte boorplatform van BP moesten voorzien?

**DE GEEST:** We waren het jaar voordien al bezig in de buurt samen met Heerema, een Nederlandse

rederij, die voor BP in de golf van Mexico bezig was. Dat was met onderwatercamera's op robots die onderling verbonden moesten worden en zo een mesh-netwerk creëren. Daarna hebben we nog in Brazilië en Perth (Australië) gezeten voor heel grote projecten waar schepen samen moesten werken. Toen in 2010 Deepwater Horizon ontplofte, waren wij op een ander platform in de buurt aan de slag. Dat jaar hebben we met de meeste van onze mensen daar gezeten, we hebben toen alle telecom gedaan voor de onderlinge communicatie van de schepen.

## Waarom doen jullie dat vandaag niet meer?

**DE GEEST:** Tegen 2012 was de olieprijs gecrasht en waren dat soort complexe diepwaterprojecten niet meer zo interessant. Onze technologie was daar niet meer nodig. Dus twee heel goede jaren en dan plots niets meer.

Maar dat was ook wel een goed moment om weer te focussen op België. Ons team was hier verder gegroeid en alles wat we daar geleerd hebben, hebben we dan in 2012-2013 gebruikt toen België begon met offshore windmolenparken.

## Wat ziet u zelf als de kantelpunten?

**DE GEEST:** Ik ben rond 2001-2002 afgestudeerd als ingenieur in Gent, maar tijdens mijn studies was ik al zelfstandige in bijberoep om computers te herstellen. Daaruit vloeide een eerste winkel, gevolgd door een eerste werknemer. Dat heb ik drie jaar gedaan en daar is het idee voor Citymesh ontstaan. Ik las wat er in de VS en Azië gebeurde en daar zag je die trend van meshtechnologie, ook in de steden. →





Dat wou ik hier ook doen, dus heb ik in 2006 een aantal studievrienden gecontacteerd. We hebben elk tienduizend euro geïnvesteerd en zo is het begonnen. Mijn eerste pitch was hier vlakbij het Van der Valk hotel voor Business Angels Netwerk Vlaanderen en via iemand die daar zat heb ik Jurgen Ingels leren kennen en via hem Michel Akkermans, die toen met Clear2Pay bezig was.

Dat was zeker een kantelpunt. Die twee hebben mij enorm gepusht. Ze bleven geloven in ons verhaal en ze vonden het ook cool dat wij als jonge gasten uit West-Vlaanderen de gevestigde waarden zoals Proximus en Telenet op een aantal dossiers konden aanvallen en die projecten ook wonnen. We hebben in die periode ook de wifi voor de NMBS-stations gewonnen en nadien het wifi-netwerk in Antwerpen. Dat waren belangrijke momenten.

#### Wat heeft jullie naar de klassieke telecom gedreven?

**DE GEEST:** Tot en met 2017 waren we bekend als een goede wifi-speler, maar voor de operatoren zaten we in de marge. Onze *access points* voor pleinen en stadsparken kwamen op de gevel, maar die hadden naast stroom ook glasvezel of in die tijd coax of zelfs koper nodig om die draadloze data weg te krijgen.

We moesten dus telkens bij Proximus of Telenet aankloppen. De *wholesale pricing* was complex en duur, dat proces liep traag. We hebben dat toen ook bij het BIPT aangekaart. Dat was op het moment dat Clearwire overkop ging en hun spectrum, bedoeld voor WiMAX, vrijkwam... Daarmee konden we de *access points* onderling verbinden naar een punt waar we een zwaardere lijn hadden, idealiter glasvezel, om dat verkeer weg te krijgen.

#### Spectrum dat achteraf... voor 5G werd bestemd.

**DE GEEST:** Ik noem de aankoop van dat spectrum graag een beredeneerde gok, waar we toen wel een *use case* voor hadden. Je kon die licentie per stad aanvragen en toen hebben we aan het BIPT gevraagd om dat spectrum, op 3,5 GHz, te mogen gebruiken in Brugge, Gent, Antwerpen, Brussel en alle kuststeden. Plaatsen waar we heel actief waren en onze *backhauling* zelf konden regelen via dat spectrum.

Andere operatoren hadden geen interesse in dat WiMAX-spectrum. Maar ik moest die aankoop ook gaan verdedigen aan investeerders, want het

ging over 150.000 euro per jaar, gedurende tien jaar. Vanuit die situatie ben ik me beginnen inlezen en kwam ik uit op een artikel over de harmonisatie van 5G in Europa dat stelde dat het logisch zou zijn dat de WiMAX-band, die in Europa onderbenut was, gebruikt zou worden voor 5G.

Kort nadien besliste Europa dat die 3,5 GHz band de primaire band voor 5G zou worden en zo waren we plots een 5G-speler, de enige in België! Maar met dat stukje spectrum rol je nog geen nationaal netwerk uit.

#### Maar wel de kleinere private 5G-netwerken?

**DE GEEST:** We zijn toen met veel mensen gaan praten. We vroegen aan het BIPT om dat in meer steden te kunnen doen en dat jaar sloten we ook een partnerschap met Nokia die ons wezen op de markt voor private 4G- en 5G-netwerken.

Toen kwam het besef dat we naast wifi nog dingen konden doen. Wifi is een heel toffe technologie, maar het heeft zijn beperkingen voor *mission critical* of *business critical* activiteiten, op hele grote oppervlakken of voor industrie... Daar is een privaat mobiel netwerk zeer complementair aan en we hadden veel klanten voor wie het 5G-verhaal daar bovenop kon komen.

Voor offshore wind is er een beperkte oppervlakte die je met wifi kan afdekken, ook voor

steden met grote oppervlaktes. Kan je dat combineren met 5G, dan is er meer mogelijk. Op dat moment voerden we ook veel gesprekken met de brandweer, waar ik zelf vrijwilliger ben en een aantal *use cases* zag. Zo zijn we op private netwerken gesprongen.

In eerste instantie kijk je dan naar het laaghangend fruit in België, maar geleidelijk zijn we zo wel bij Brussels Airport en de haven van Zeebrugge terechtgekomen. Daar wilden we heel graag een 5G-deal sluiten. Brussels Airport heeft alle operatoren laten komen, maar we stonden 2-3 jaar voor omdat we al sinds 2016 experimenteerden met private netwerken en wisten wat er mogelijk was en wat niet. We hadden *use cases* terwijl de klassieke spelers daar naar keken vanuit de visie van een mobile netwerk operator (MNO).

**Hebben ze jullie lang onderschat, tot bleek dat jullie het huiswerk beter hadden gedaan?**

**‘Technologie heeft er altijd voor gezorgd dat we er als maatschappij op vooruit gingen. Daar wil ik een rol in spelen in België’**



**DE GEEST:** Een traditionele telecomspeler komt vanuit een B2C-wereld. Ze doen ook B2B maar die afdelingen zijn doorgaans een pak kleiner dan in B2C. Wij kennen dat niet, 'consumer', wij komen vanuit die zakelijke omgeving waar we vooral oplossingen aan de B2B-markt aanbieden. Voor hen waren we een speler in de marge waar ze mee samenwerkten voor wifi.

Die *mindshift* is veranderd toen we Brussels Airport wonnen. Ze hadden zelf werk gemaakt van dat dossier, het is ook een mooie naam, maar wij hadden heel snel veel use cases. Dat, in combinatie met de 5G-veiling die maar niet doorging, gaf ons tractie. In 2020 kwam het besef dat we moesten doorgaan. Toen heb ik alle kleine aandeelhouders van het eerste uur, zoals Jurgen en Michel, in een pakketje gestoken en met die aandelen naar Londen en Parijs getrokken op zoek naar VC's die mee wilden investeren. We wisten ook dat er nog een vierde 4G-licentie beschikbaar was, de 2,6 GHz. Als we die konden verzekeren, dan kon niemand nog om ons heen. Maar dat kost 15 miljoen euro in totaal in plaats van 150.000 euro per jaar, dus je moet wel wat middelen hebben.

Op dat moment ben ik vrij toevallig met Stijn Bijmens (CEO van Cegeka, nvdr.) aan de praat geraakt.

**Jullie keken beiden naar een markt waar één nieuwe speler kon komen en jullie zijn samengegaan. Hoe moeten we ons dat proces voorstellen?**

**DE GEEST:** Ik heb Stijn tussen Kerst en Nieuwjaar van 2019 gezien toen hij op verlof was aan de kust, toen zijn we in Blankenberge iets gaan eten en ik voelde meteen dat zijn visie niet die van de traditionele telecom was. Het kwam vanuit de *IT stack* en dat wilden wij ook.

Wij doen telecom, maar eigenlijk doen we oplossingen dankzij telecom en IT is daar een belangrijk stuk van. We genereren heel veel data op netwerken, die kan dienen in *digital twins* bijvoorbeeld. Het 'waarom' zat vrij goed. Daar zijn de geesten beginnen rijpen.

Maar het bleef stil en tegen mei hebben we dan zelf een *bold move* gedaan en de laatste 4G-licentie gekocht, zonder dat we daar al investeerders voor hadden. Toen hebben we met het BIPT wel afgesproken dat we over 15 jaar elk jaar een miljoen euro zouden betalen. Het eerste jaar ging dat nog... Onze

CFO is daar nog altijd niet goed van (*lacht*). Maar op dat moment konden ze niet meer rondom ons.

Toen zijn die gesprekken ook in een stroomversnelling geraakt en hebben we in de zomer een paar keer afgesproken, onder meer met André Knaepen, (*oprichter en voorzitter van Cegeka, nvdr.*) met onderlinge teams, en dat zat goed. Vanaf dan ga je de contracten bespreken en tegen december 2020 was het rond.

**Na de verrassing dat jullie verder gingen met Cegeka kwam de al even grote verrassing van DIGI. Hoe komt een Roemeense telecomspeler bij een West-Vlaamse ondernemer terecht?**

**DE GEEST:** Dat is dankzij Cegeka gekomen. Zij hebben een grote afdeling in Roemenië en een paar weken na hun instap in Cegeka kreeg ik telefoon van Stijn omdat mensen van DIGI ons wilden spreken. Ze vroegen zich af waarom Cegeka in een kleine Belgische speler stapte, want ze waren zelf ook naar de Belgische markt aan het kijken, 'maar die veiling lijkt er maar niet aan te komen'. Zij zijn een pure B2C-speler. Toen heb ik uitgelegd dat we als B2B speler al heel wat spectrum hadden, inclusief het laatste 4G-spectrum. Dat maakte ons ook een beetje *incontournable*. Daarop ben ik naar Boekarest gevlogen en is er de joint-venture uitgekomen.

De rode draad is dat we altijd de telecomsector zijn blijven uitdagen, eerst met wifi, daarna met private netwerken. De volgende logische stap was om zelf MNO te worden met een eigen netwerk, met veel spectrum.

We zien veel use cases rond IoT, *connected cars*, laadpalen, drones, dan heb je een nationaal netwerk nodig. Zonder eigen netwerk zouden we op termijn opnieuw te afhankelijk worden van andere spelers.

**Zijn de inkomsten uit B2B ook niet onvolgende om een nationaal netwerk te financieren?**

**DE GEEST:** Inderdaad. Ik ben gaan aankloppen bij Stijn en André met de vraag om ons eigen netwerk te bouwen. Maar toen we bekeken hoe we dat zouden financieren, dan kwamen we er niet met enkel de zakelijke markt. Dus dat B2C-component moest er komen.

We hebben afspraken gemaakt met DIGI en als er een vierde speler in België toegelaten werd, →

**'Voor telecomoperatoren waren we een speler in de marge. Dat is veranderd toen we Brussels Airport wonnen'**

hadden ze interesse om hier op de markt te komen. Daarop ben ik beginnen lobbyen op elk mogelijk niveau om te benadrukken dat als er een vierde operator kon komen, wij interesse hadden om in dat gat te springen. Uiteindelijk kwam er vanuit de regering groen licht en heeft het BIPT een rondvraag gedaan. Toen hadden we 2,5 maand om ons dossier rond te krijgen. In die periode ben ik zo vaak naar Boekarest gevlogen dat ik me soms afvraag of de andere operatoren zich geen vragen begon te stellen dat mijn simkaart daar zo vaak opdook (*lacht*). Maar twee dagen voor de deadline hadden we de joint-venture klaar om ons kandidaat te stellen, en tien miljoen euro borg.

Was het op eigen kracht een haalbaar project? Zelf het B2C-luik opzetten bijvoorbeeld.

**DE GEEST:** *No way* dat we dit alleen konden. Als ik zie welke ervaring we hierdoor kregen vanuit Roemenië, vanuit Spanje, vanuit Portugal, dat is de schaal die nodig is om dit project te doen. Ik denk dat er velen in de sector geschrokken zijn dat we het gedaan hebben. Zeker omdat DIGI hier niet gekend was. Maar zoek ze op en je merkt dat ze vrij disruptief de markt opgaan.

Ze werken eigenlijk helemaal anders dan telecomoperatoren hier. Dat is vaak met veel uitbesteding, bijvoorbeeld om het netwerk te bouwen of te onderhouden. Bij DIGI doen ze alles zelf. Ook hun systemen rond helpdesk, bestellingen, dat is allemaal *in house* gebouwd. Bijvoorbeeld de software om de lease van alle daken bij te houden waarop we apparatuur zetten, dat is zelf ontwikkeld. Of hun OSS, de monitoring van je netwerk, dat zit traditioneel bij een speler als Nokia, zij doen dat zelf. Dat zijn knappe systemen: je ziet een landkaart, je kan inzoomen op masten en dan kijken hoeveel gebruikers of bandbreedte er op zit, of *alerts* instellen. Dat is *de max!* En omdat het zelf ontwikkeld is, kan je een aanpassing soms op enkele dagen doorvoeren. We zijn nu bijvoorbeeld de integratie aan het doen met Imsme, Bancontact en Bestetarief. Dat wordt vanuit België beheerd, maar het ontwikkelen gebeurt in Roemenië.

**U bent CEO van Citymesh, vrijwilliger bij de brandweer en schepen voor Open VLD in Blankenberge. Hoe doet u dat allemaal?**

**DE GEEST:** Natuurlijk moet je dat in periodes zien. Ik ben sinds mijn achttiende brandweerman, sinds mijn twintigste ambulancier, toen was het enkel Quest Computers.

Je rolt daarin en dat is enorm leuk en boeiend om te doen want het is helemaal anders dan zaken doen. Als ambulancier ben ik intussen gestopt omdat het de laatste jaren niet meer lukte, zeker als je elke nacht uit je bed moet. Maar ik heb honderden reanimaties gedaan, duizenden ritten, in branden

gezet en zelfs eens door het plafond gegaan. Je komt zoveel tegen en je leert zoveel rond crisismanagement en rampenorganisatie.

Je leert daar om heel snel met heel weinig informatie beslissingen te nemen. Dat neem je mee naar je eigen leven of het bedrijfsleven en het helpt je te relativeren. Het klinkt cliché maar je moet de dag plukken want morgen kan het gedaan zijn. Ik ben niet risico avers, maar ik neem berekende risico's. Geniet er van zo lang het duurt!

**Hoe kijkt u zelf naar technologisch evoluties?**

**DE GEEST:** Ik ben wel een *believer* in technologie. Niet dat technologie voor alles de oplossing is, maar waar technologie kan helpen om tot die oplossing te komen. De energietransitie is daar een mooi voorbeeld van: zonder technologie of telecom heb je dat niet. Ook voor mobiliteit of healthcare is die connectiviteit belangrijk. Technologie is de *enabler* om naar een betere wereld te gaan. Mijn zoon is dertien, mijn dochter vijftien, die zitten ook met vragen, over klimaat, over oorlog, over vluchtelingen. Er zijn verschillende dingen die de wereld op zijn kop zetten en ik hoop dat we met technologie daar tenminste een deel van kunnen oplossen om hen een aangename toekomst te geven.

Dat is in het verleden ook zo geweest trouwens. Je kan argumenteren dat technologie ook veel miserie oplevert, maar kijk honderd of tweehonderd jaar terug en dan heeft technologie er altijd voor gezorgd dat we er als maatschappij op vooruit gingen. Daar wil ik een rol in spelen in België, hoe klein die rol ook is.

Wat gaan we zien in de toekomst? Versnelling. Al zal daar ook aan bijdragen, maar vanuit telecom en IT moeten we een snelweg zijn, zodat data van A naar B kan. Ik geloof ook dat we meer consolidatie zullen zien tussen de energie- en telecommarkt omdat we deels hetzelfde doen en daar is een raakvlak. Dat zie je nu al met Telenet dat met laadpalen begint.

Ik geloof wel dat we die markt sneller met Citymesh dan met DIGI zullen bewandelen. Met Citymesh willen we bedrijven helpen om technologie te omarmen. DIGI zal het klassieke telecomspel spelen waar ze capaciteit en internetverbindingen aanbieden aan een faire prijs, beter dan wat we nu betalen.