

Start-up kitchen Open source



Gitlab-medeooprichter Sytse Sijbrandij: ‘Gitlab maakt het mogelijk dat ontwikkelaars sneller betere programma’s kunnen maken.’ FOTO: MARK HORN

Gitlab  
‘Bedrijven willen met vierduizend man tegelijk software ontwikkelen’

Suzanne Blotenburg

De Utrechts-Oekraïense start-up Gitlab staat in de belangstelling van de Fortune 100, NASA en Interpol.

Computerprogramma’s maken met zo veel mogelijk ontwikkelaars, soms wel duizenden tegelijk — het ‘open source’-platform van Gitlab stoelt op de kracht van het collectief. En daar hebben zelfs de programmeurs van grote organisaties als Nasa, Nasdaq, Interpol en AT&T oren naar.

Dat is niet vreemd, want de software van Gitlab is in principe gratis. Op het webplatform kunnen bedrijven hun software, zoals programma’s voor personeelsmanagement (hrm), games, webbrowsers of tekstverwerkers, in groepsverband ontwikkelen en beheeren. Dat is handig omdat het maken van computerprogramma’s complex is en veel tijd kost. Er worden vaak meerdere versies gemaakt door meerdere mensen voordat het tot een eindproduct komt. ‘Gitlab zorgt dat softwareontwikkelaars makkelijk kunnen samenwerken en daardoor sneller betere programma’s kunnen maken’, zegt ceo Sytse Sijbrandij (34). ‘Gitlab maakt het mogelijk dat softwareontwikkelaars makkelijk kunnen samenwerken en daardoor sneller betere programma’s kunnen maken.’

De start-up wordt gerund vanuit een huiskamer in de Utrechtse wijk Ondiep, grotendeels via Skype. Het team van Gitlab bevindt zich in verschillende uithoeken van de wereld. Zo werkt Sijbrandij vanuit Nederland en oprichter Dimitri Zaporozhets (26) vanuit Kharkov, in Oekraïne. ‘We doen bijna alles online’, zegt Sijbrandij.

Dat past volgens de ondernemer ook bij de ambitie van het bedrijf om veel te doen met weinig middelen. ‘De beste dingen komen tot stand in een omgeving waarin mensen vrijwillig samenwerken’, zegt Sijbrandij die het bedrijf zelf financierde met zo’n € 60.000.

Het oorspronkelijke platform van Gitlab werd in 2011 ontwikkeld door de Oekraïner Zaporozhets, naar eigen zeggen om een meer ‘organische’ manier van softwareontwikkeling te bewerkstelligen. ‘Softwareontwikkelaars hoeven nu niet meer toestemming te vragen voor elke minuscule wijziging in een code’, zegt Sijbrandij. ‘Aanpassingen in de software kunnen via Gitlab met één muisklik worden doorgevoerd.’

Sijbrandij stuitte in 2012 op het systeem bij een bezoek aan een website voor hackers. De ondernemer, die eerder al een recreatieve duikboot in de markt zette en een bedrijf in afstandsbedieningen voor mp3-spelers runde, zag directe kansen. ‘De rode draad in mijn ondernemersbestaan is dat ik ideeën van anderen naar de markt breng.’

De Nederlandse ondernemer zocht contact met Oekraïne. Gitlab werd nog niet aangeboden als onlinedienst waarvoor de gebruiker betaalt, oftewel ‘software as a service’. Een gemiste

**Start-ups vertellen...**

In deze rubriek geven ondernemers een kijkje in de keuken van hun jonge bedrijf. Ze komen ook aan bod in het programma Start-up kitchen van BNR Nieuwsradio.



Start-up kitchen is iedere maandag te beluisteren van 14.05 tot 14.30 uur. Gert Jan Spiensma van Zazzy is op 21 juli te gast. Die uitzending is terug te luisteren via [www.bnr.nl](http://www.bnr.nl). Daarnaast zijn er live-ontmoetingen ‘aan de keukentafel’ met investeerders en publiek, in samenwerking met Rockstart.

kans, vond Sijbrandij. ‘Dimitri gaf mij gelukkig carte blanche om te doen wat ik wilde’, zegt hij.

De Utrechter bouwde zodoende een platform om Gitlab heen dat in softwarekringen steeds meer bekendheid verwierf. Zo’n 100.000 organisaties maken inmiddels gebruik van de gratis versie van Gitlab, waaronder de University of California en de Chinese internetwinkler Alibaba.

Ongeveer honderd bedrijven besloten tot nu toe over te stappen op de betaalde versie van Gitlab, waaronder Nasa, Nasdaq, Interpol en AT&T. ‘Wij hebben vijf klanten uit de ‘Fortune 100’ van snelgroeiende Amerikaanse ondernemingen’, zegt Sijbrandij. Vanaf € 15 per gebruiker per jaar krijgen zij toegang tot extra opties, zoals het snel kunnen aanmaken van werkgroepen of accounts.

Met 0,1 procent van de Gitlab-gebruikers als betalende klant draait de start-up inmiddels break-even. Sijbrandij is niet bang dat zijn gratis software klanten ervan weerhoudt in de buidel te tasten. ‘Iedereen is welkom om Gitlab te gebruiken’, zegt hij. ‘Dat is goed voor onze zichtbaarheid.’

Er schuilt bovendien een tweede verdienmodel in het advies dat het team geeft bij problemen. Daarmee koopt het bedrijf voorlopig voldoende tijd om de betaalde accounts van de grond te krijgen. ‘Bedrijven beginnen vaak met de gratis versie, maar stappen na een tijdje toch over’, zegt Sijbrandij.

Het aantal gratis gebruikers zou bovendien groeien met maar liefst 15% per week. Met downloads van Azië tot Amerika. ‘Gitlab is populair, omdat het bedrijven in staat stelt om in grote groepen samen te werken aan een product’, zegt Sijbrandij. ‘Dat is de nieuwe standaard van ontwikkelen, daarin is Gitlab uniek.’