

IT MAKES SENSE

Met meer dan 950 aanwezigen is het Data News Awards for Excellence gala uitgegroeid tot de topontmoeting in de Belgische ict-sector. Meer dan ooit is de slogan 'IT makes sense' van kracht. Zowel de Data News lezers als de jury spelen een prominente rol. #Luc Blyaert

Het prestigieuze gala van de Data News Awards for Excellence wordt voor de dertiende keer georganiseerd. Deze keer staat het in het teken van de '5 senses', een ludieke variatie op 'IT makes sense'. Er worden dertien awards uitgereikt, waarvan er twaalf gaan naar de ict-leveranciers. Ook deze keer hebben we er voor gekozen om geen producten te bekronen, maar de ondernemingen zelf. Innovatie, naambekendheid, impact op de markt, werkgelegenheid, marktaandeel en lokale verankering spelen een belangrijke rol. De 'longlist' van de bedrijven in elke categorie werd opgesteld door de redactie in samenspraak met de jury. In februari bepaalden ruim 2.000 lezers via een online voting de top 3 van de genomineerden. Die soms verrassende trio's werden begin maart gepubliceerd. De jury moest de knopen doorhakken.





And the winner is...

ICT PERSONALITY OF THE YEAR

Jan Valcke

HARDWARE COMPANY OF THE YEAR

Cisco

Runners-up: Dell en HP

STORAGE COMPANY OF THE YEAR

EMC

Runners-up: HP en Netapp

SECURITY COMPANY OF THE YEAR

Symantec

Runners-up: IBM en Intel

SOFTWARE COMPANY OF THE YEAR

Microsoft

Runners-up: Oracle en SAP

CONSULTANCY COMPANY OF THE YEAR

Gartner

Runners-up: CapGemini en Accenture

SYSTEM INTEGRATOR OF THE YEAR

RealDolmen

Runners-up: CSC en Trasys

OUTSOURCING COMPANY OF THE YEAR

Tata Consultancy Services

Runners-up: Econocom en Getronics

NETWORKING INTEGRATOR OF THE YEAR

Dimension Data

Runners-up: Belgacom en Siemens Enterprise

TELECOM SERVICES COMPANY OF THE YEAR

Belgacom

Runners-up: Mobistar en Telenet

INNOVATIVE COMPANY OF THE YEAR

Apple

Runners-up: Microsoft en Google

BELGIAN COMPANY OF THE YEAR

Barco

Runners-up: Iris en RealDolmen

BELGIAN START-UP OF THE YEAR

Knowledge Plaza

Runners-up: World of Gaming en
Luma International

VOORAL CIO'S IN DE JURY

Eind maart kwam de jury in conclaaf bij elkaar in het Brussels Media Center. Het is hun marktkennis en ervaring met de diverse it-leveranciers die de uiteindelijke winnaars zullen aanduiden. En het weze gezegd, vaak gaat het om bijzonder geanimeerde discussies.

De jury bestond ook dit jaar vooral uit cio's, it-managers en voorzitters van gebruikersverenigingen. Het gaat om Els Blaton, cio AXA, Benjamin Bostoen, cio van Cofinimmo en voorzitter ICT Club de Wallonie, Chris De Backer, cio TomTom, Jan Deprest, ceo Fedict, Jan De Schepper, voorzitter ADM, Peter Hinssen, ceo Across, Danielle Jacobs, directeur Beltug, Daniel Lebeau, Cio of the Year en vice president GSK Biologicals, Tony Mary, TM Consulting, Giovanni Palmieri, cio NMBS, Frank Robben, general manager eHealth platform, Luc Simons, voorzitter AWT, Carl Tilkin-Franssens, voorzitter CIO-net, Freddy Van Den Wyngaert, cio Agfa, voorzitter CIOForum, Ludo Vandervelden, senior vice president Toyota Motor Europe, Christian Vanhuffel, general manager Agoria ICT, Luc Verhelst, coo Isabel en voorzitter MIT Club. Juryvoorzitter is UA-professor Carlos De Backer. Hoofredacteur Luc Blyaert vertegenwoordigt de Data News redactie.

Om beïnvloeding te voorkomen, kreeg de jury de keuze van de lezers pas na de stemming te weten. Enkele keren zat de winnaar niet in hetzelfde kamp wat tot interessante debatten leidde.

De 'ICT Personality of the Year' is zoals steeds de keuze van de redactie die vooraf een top 25 publiceert. De jury krijgt een adviserende rol, maar deze keer werd ook die stem gevolgd. Jan Valcke, de voorzitter en coo van Vasco Data Security krijgt dit jaar de prestigieuze award en volgt daarmee in de voetstappen van onder andere Jo Cornu, Alain Wirtz, Pierre De Muelenaere en Robert Caliau.



INTERVIEW

De Data News ICT Personality of the Year 2011 heeft er al een traject van meer dan 30 jaar opzitten. Een traject dat hij heel erg doelgericht heeft uitgestippeld en gevolgd. Maar deze 'life time achievement'-award wil niet zeggen dat Jan Valcke van Vasco Data Security zijn carrière al afgerond heeft. # Guy Kindermans

U draait al een hele poos in de ict mee. Hebt u destijds specifiek voor ict gekozen?

JAN VALCKE: Ik ben 56 jaar en al zeker iets meer dan 30 jaar aan de slag. Het was wel mijn keuze om in computers te gaan. Dat waren toen nog de beginjaren en die computers spraken me wel aan, hoewel ik geen opleiding in die richting heb gehad.

Ik ben dan eerst voor een 'entrepreneurbedrijf' gaan werken. Prodata had toen net een boom gekend met de levering van terminals aan de NMBS (voor de kaartjesverkoop, nvdr). Ik heb daar tekstverwerkingssystemen verkocht in concurrentie met Etap en Wang. Vervolgens heb ik Rank Xerox gewerkt, wat een bedrijf met een duidelijke structuur was. Eerst als verkoper van de 8000 systemen (vroeg bitmap/muis/ethernetssystemen, nvdr). Die waren niet gemakkelijk te verkopen want nogal duur. Maar toch was ik een jaar wereldwijd de beste verkoper, dankzij een contract met de Europese gemeenschap. Ik heb veel geleerd bij Xerox, maar het beperkte zich wel tot de verkoop. Maar ik wou wel nog een stap verder gaan. Ik wou iets oprichten, entrepreneur worden om iets te produceren. Acec was voor mij een logische volgende stap om te leren over ontwikkeling, productie en marketing van producten. Het bedrijf had heel grote technologieën in huis, die het echter moeilijk in producten kon omzetten en verkopen.

Ze begroeven hun talenten in de grond?

JAN VALCKE: Ja. Uit die creativiteit binnen Acec lichtten we het materiaal voor voice response producten, goed voor een systeem met vier simultane lijnen op basis van een HP1000 en eigen Acec-technologie. Dat bleek een te dure oplossing, maar een één-lijn toepassing als uitbreiding op een pabx zorgde wel voor een popularisering van het voicemail-concept binnen bedrijven. Er werd ook naar andere toepassingen gekeken en dat werd dan 'phone banking'. Daarvoor kwamen de bestellingen wel binnen. Dominique Collard, een burgerlijk ingenieur, en ikzelf hebben dan samen DigiLine opgericht voor die producten. Acec vond voicemail immers wat te klein als business. Zo liet hun erp-systeem slechts bestellingen boven het 1 miljoen frank toe!

Het eerste jaar werkten we als een garagebedrijf, met een eerste contract voor Eurovisie begin 1988. Een ander was het omroepsysteem van de afgewerkte vleesbestellingen in de Colruyt. Die industriële projecten lieten ons toe ondertussen phone banking verder te ontwikkelen. België was daarmee overigens een vooruitstrevend land. Bij dat phone banking werd ook om security gevraagd en de producten van Security Dynamics (later RSA, nu onderdeel van EMC, nvdr) waren toen te duur. Dus hebben we zelf in samenwerking met de Generale Bank een eigen product ontwikkeld, met een eerste bestelling van 20.000 stuks voor de DigiPass. Ik leerde toen ook dat banken zich willen onderscheiden van hun concurrenten, wat leidde tot Digipassen in verschillende jaszjes en kleuren, met bedrijfslogo's en dies meer, maar wel met dezelfde kerntechnologie.

Rond die tijd meende Banksys dat zo'n Digipass eigenlijk een inter-



bancair product is en begon het een eigen ontwikkeling. Omdat we vreesden de Belgische markt te verliezen, besloten we toen naar het buitenland te gaan. Ik ben toen de boer op getrokken naar de banken in Scandinavië en Nederland. Daar sloten we een contract met Rabobank die jarenlang onze grootste klant was. We hebben toen met vallen en opstaan 'export' geleerd.

Maar RSA is dan wel een concurrent voor Vasco?

JAN VALCKE: Wij gingen voor de markt met grote volumes, terwijl Security Dynamics naar de 'enterprise security' markt trok. We kwamen elkaar jarenlang zo goed als niet tegen. De grote concurrent was veeleer 'niet met een token werken' en bijvoorbeeld enkel een statisch paswoord gebruiken. Vaak was het genoeg om in een markt één klant te vinden en die op emotionele basis te overhalen. Bijvoorbeeld door tegen een topbank in een voor ons nieuw land te zeggen dat 'jullie hiermee de pers gaan halen'.

In 1996 hadden we dan op de CeBIT-beurs een standje, waar we bezoek kregen van Vasco. "We denken dat jullie onze patenten schenden", stelden ze heel vriendelijk. Zelf hadden we geen patenten aangevraagd, want daarvoor hadden we geen geld. Eigenlijk was het niet echt juist wat ze hadden gezegd. Ik ben in ieder geval er nog eens met hen over gaan praten op hun stand, bijvoorbeeld over samenwerking. Op het einde van het gesprek, zei ik nog als in een reflex, "als jullie zoveel geld hebben en op de Amerikaanse beurs zijn, waarom nemen jullie ons dan niet over?" Drie maanden later namen ze ons over.

Dat betekent dat België toch niet echt een plaats was voor bedrijven als DigiLine en Digipass?

JAN VALCKE: Je moet de situatie wat bekijken. Dat was de periode vooraleer iedereen voor geld naar de beurs trok. De beurs was iets voor grote bedrijven. Bij de banken werd dan weer gevraagd naar wat je in pand kon geven, terwijl er ook nog niet zoveel private equity was. Als ze twee jaar later waren langsgeslagen, hadden we wellicht niet verkocht maar aan alternatieve financiering gedaan en waren we op eigen kracht gegroeid.

"Ik kick nog elke dag op creativiteit"

Werkte dat wel, een Belgisch-Amerikaans bedrijf?

JAN VALCKE: Vasco is in die periode wel verder gegaan met een te zware structuur om winstgevend te zijn en het ging bergaf. In 2002 was het zover en werd Ken Hunt de nieuwe ceo, terwijl ikzelf coo en president werd. Het eerste wat we in die periode van november 2002 deden was wat voorschotten bij klanten bekomen, zodat we al over wat meer cash beschikten. Voorts hebben we op één dag, op 24 uur, een heleboel kosten gesnoeid. Dat ging van lopende marketingactiviteiten tot de vervanging van dure koffiezetmachines. We vielen terug van 160 à 170 personen naar 60 personen, op een paar dagen tijd. Het gevolg was wel dat we in het eerste kwartaal van 2003 al weer winstgevend waren. De 'turnaround' was een feit. In januari belde Ken Hunt me met de opmerking dat er kopers bij hem stonden en hij vroeg of we het zouden maken? Ik zei ja en hij heeft me vertrouwd. Alle onderhandelingen met kopers zijn toen gestopt. DigiPass was overigens altijd winstgevend gebleven, maar er waren gewoon verkeerde overnames gedaan en een te grote overhead gecreëerd.

Wel begonnen de marges te verkleinen op de erg grote aantallen Digipassen. Eind 2005 werd dan ook besloten om naar de niet-bancaire wereld te gaan, en dat leidde wel tot de omvorming van ons bedrijf tot een meer softwaregericht bedrijf. DigiPass is in ieder geval geschikt voor niet-bancaire toepassingen en we hebben nu al duizenden niet-bancaire klanten.

Structureel is het bedrijf gegroeid, met de oprichting van eigen burelen in alle landen waar we voldoende massa hebben in de bancaire wereld. Daar werven we mensen aan om de niet-bancaire markt aan te pakken. Zo hebben we eigen mensen in meer dan 20 landen.

Selfmade man

- > 1981-1983 Prodata, verkoop tekstverwerkingssystemen
- > 1983-1985 Rank Xerox, verkoop 8xxx systemen
- > 1985-1988 ACEC, verkoop interactieve voice producten
- > 1988 Mede-oprichter Digiline
- > 1988 Mede-oprichter Digipass
- > 1996 Overname door Vasco Data Security
- > 2002 Chief Operating Officer & President Vasco Data Systems
- > Mandaat: Voorzitter van Agoria Banking Club (Belgische ict-bedrijven met export naar banken)
- > Gehuwd, twee zonen

Hoe zit het met de split in omzet tussen bancaire en niet-bancaire?

JAN VALCKE: Tot november 2008 hebben we goed geboerd maar toen viel de hakbijl in onze order intake. In 2009 was dat -35% in de bancaire wereld, maar er was wel groei in de niet-bancaire wereld. Het business model bleef dus wel kloppen. In 2010 is de trend dan wat omgedraaid, met vooral in de voorbije zes maanden een serieuze toename van de order intake.

Wat maakt het voor u allemaal nog opwindend?

JAN VALCKE: Als ik naar mezelf kijk, is het een kwestie dat ik mijn creativiteit kan botvieren. Als het enkel een kwestie zou zijn van Digipassen leveren aan banken, zou dat saai zijn. Dat zou wel veiliger zijn in de zin van 'play it safe'. Maar ik kick elke dag nog op creativiteit. Dat is voorts ook motivatie bij mensen bewerkstelligen. We kennen weinig verloop, niet meer dan single digit percentage en dan nog vaak bij de verkoop. We hebben wel een strikte selectie bij de aanwerving, maar we bieden ook veel. Ook belangrijk, bij mijn weten zijn er geen echtscheidingen door het werk. Een balans tussen werk en gezin is belangrijk.

Hebt u nog persoonlijke uitdagingen of een hobby waarin u zich kan verliezen?

JAN VALCKE: Daar heb ik nog niet bij stil gestaan. Ik heb een goed gezin en een vrouw met wie ik 31 jaar ben getrouwd. Ik heb twee zonen, van 27 en 29 jaar. Naast Vasco zou ik toch nog iets willen opstarten. Ik weet niet wat en zelfs niet of het ervan komt, maar dat is een persoonlijke doelstelling, die kick van het entrepreneurschap. Ik ben persoonlijk financieel gezond om morgen op pensioen te kunnen gaan. Maar eventueel nog wat te creëren zou mij toch een kick geven. Zelfs voetbal is voor mij meer business dan een hobby (KV Kortrijk heeft Digipass op zijn shirts staan, nvdr). Ik werd zelfs pas na de sponsoring supporter. Ik zal wel boeken lezen en op reis heb ik altijd wat makkelijke lectuur mee, ook altijd een paar strips. Dat zou je wellicht nog een hobby kunnen noemen, die strips. Ik volg een aantal series zoals Baekelant, Piet Pienter en Bert Bibber, Robert & Bertrand, Blueberry. Niet dat ik er jacht op maak op websites of originele platen koop. En ja, ik ga wel eens shoppen met mijn vrouw, en ik ken elke winkel met een zetel waar ik kan wachten. En op de Blackberry heb ik dan dat spelletje.

Dus rustig in België blijven en niet naar verre oorden trekken?

JAN VALCKE: Ik heb iets gekregen van de maatschappij en ik wil iets terugdoen door het scheppen van banen. Het moet natuurlijk wel passen in het werkschema van Vasco. Dus, nee, niet door naar de Provence te trekken. Als ik trouwens zie hoeveel er uiteindelijk naar Vlaanderen, naar hun roots terugkeren. De meesten keren allemaal terug. Als ik rustiger ga leven, zal ik dat in mijn streek doen. Er is nog zoveel dat ik hier niet gezien heb. #



Cisco

Routers en switches
primeren weer



De financiële verwachtingen van Cisco-topman John Chambers gelden zowat als de barometer van de ict-sector. Het illustreert alleen maar de schaal van het bedrijf. Cisco ziet in het netwerk een platform dat om gaat met én als katalysator fungeert voor de grote transformaties in de markt. Chambers schetst daarbij graag het beeld van een globale wereldeconomie waarin het voor bedrijven zaak is om transformaties in hun markten tijdig te detecteren en er meteen op in te spelen. Toch lukt dat kennelijk zelfs voor het grote Cisco niet altijd – de consumerafdeling wordt bijvoorbeeld fors geherstructureerd zoals pas nog aangekondigd werd. Maar

met voice is dat bijvoorbeeld wel gelukt, en in de toekomst wil Cisco dat scenario nog eens overdoen met video. En daar is hardware voor nodig. Bijvoorbeeld van het in 2009 overgenomen Tandberg dat videoconferencing-systemen maakt. Maar ook en vooral in de infrastructuur. Cisco is groot geworden met switches en routers maar meer en meer kijkt het ook naar services (vorig jaar goed voor 19 procent van de omzet) waarbij het begrip cloud nooit ver weg is. De verkoop van servers blijft voorlopig toch beperkt, maar in de traditionele switching-business viel nog steeds groei op te tekenen. In het fiscale jaar 2010 gingen de inkomsten uit switches er met ongeveer

12 procent op vooruit vergeleken met een jaar voordien. Volgens Cisco zijn het vooral de data center switches uit de Nexus-familie die verantwoordelijk zijn voor deze groei. Ook de routing-inkomsten stegen nog, zij het in mindere mate met 4 procent, dankzij de introductie van de CRS-3 high-end router die Cisco positioneert als het fundament voor het internet van de komende generatie.



Dell

Geen pure
pc-bouwer meer



Dell zat het afgelopen jaar in een biedstrijd verwikkeld met HP rond opslagspecialist 3Par. Het moest uiteindelijk het onderspit delven, maar kocht wel datacenterspecialist Scalent Systems. Via zulke overnames tracht Dell zich beter te wapenen in de strijd met HP en IBM. Bovendien probeert het bedrijf het etiket van pure pc-bouwer langzaam maar zeker af te werpen om een totaal pakket ict-oplossingen te kunnen aanbieden. Zo heeft het nieuwe Dell ook aandacht voor services, cloud, green-it, hpc en andere populaire buzz words. De omzet uit servers ging met een derde de hoogte in – al blijft het bedrijf dan nog ver uit het zicht van HP en IBM.

Fundamentele vernieuwingen in de hardware-portfolio hebben we het afgelopen jaar ook niet meteen gezien bij Dell. Of het moet de Streak zijn: het 5-inch device waarmee de fabrikant zijn intrede deed in de onverbiddelijke arena van de snel groeiende tabletmarkt. Volgens Gartner zullen tegen het einde van dit jaar 70 miljoen tablets over de toonbank gegaan zijn. Afwachten hoeveel procent van de koek uiteindelijk voor Dell zal zijn.

HP

Profiteren
van servergroei



In 2010 werden er volgens onderzoeksbureau Gartner wereldwijd 16,8 procent meer servers verkocht dan in 2009. Met die gezonde 13,2 procent omzetgroei lijkt de crisis achter de rug in de servermarkt. De groei komt voornamelijk op conto van de vervanging van x86-servers, waarvan de vervangingscyclus tijdens de crisis bij veel bedrijven wat was verlengd. Ook de stap naar de cloud, vooral in Noord-Amerika, zou van enige invloed kunnen geweest zijn op de stijging. Dat is zeker voor HP goed nieuws, want het bedrijf is – met de hete adem van IBM in de nek – nog steeds de grootste serverleverancier met 31,4% marktaandeel. HP noteerde het hele jaar door sterke resultaten met zijn x86 ProLiant, maar met System Z kwam IBM op het einde van het jaar toch nog sterk opzetten. Volgens Gartner zal in 2011 duidelijk worden welke van beide spelers het beste inspeelt op de huidige marktnoden.

HPVersterkt
aanbod

HP is geen onbekende op de markt voor opslag, en het bedrijf heeft zijn aanbod aanzienlijk versterkt in 2010. De vennootschap was trouwens een van de meest actieve op het vlak van overnames, met de overname van 3Par en zijn ondernemingsopslagbays voor 2,35 miljard dollar, na een memorabel partijtje armworstelen met Dell (in het kielzog van de overnames van Lefthand en Ibrix in 2009). Het 3Par-aanbod is nu op weg om geïntegreerd te worden in de catalogus van HP, en op termijn zullen de 3Par-bays de XP-serie vervangen in het hogere segment en zich integreren met EVA in het middensegment, en met de P4000 in het onderste segment. Op het vlak van convergentie kondigde HP de integratie van 3PAR Utility Storage binnen zijn aanbod HP Converged Infrastructure om de invoering van cloudarchitecturen te vergemakkelijken, terwijl er nieuwe opslagoplossingen komen voor de virtualisatie en deduplicatie van data. HP steekt niet onder stoelen of banken dat het grote ambities koestert op de opslagmarkt. Het bezit daar nu 11% marktaandeel. Het bedrijf wil zich optrekken op hetzelfde niveau als zijn positie voor servers. De concurrentie is alvast gewaarschuwd...

**NetApp**Van NAS naar SAN
en verder

NetApp heeft zijn reputatie opgebouwd op nas, en bouwt nu voort op zijn troeven, zoals gemakkelijke invoering, flexibiliteit, en kosten/prestatieverhouding, om op te klimmen naar de top 3, vonden de leden van de jury. Ze waren het er allemaal over eens dat het bedrijf is overgestapt van een rol van challenger enkele jaren geleden naar de status van marktleider. Temeer omdat NetApp zich uitsluitend toespitst op opslag en omdat er tal van functies (back-ups, recovery na schade, enz.) vervat zitten in de basisprijs. De lancering in november 2010 van het nieuwe FAS-aanbod (waaronder FAS 62xx in het bovenste segment en de 32xx in het middensegment), die werd bestempeld als "de belangrijkste aankondiging in de geschiedenis van het bedrijf", vertaalt zich vooral door de veralgemening van ssd in cache, een uitgebreidere aansluittechniek, de deduplicatie van primaire schijven en compressie. Maar

NetApp mikt ook op zijn partnerschap FlexPod (met Cisco en VMware) als concurrent van VBlock. NetApp geeft trouwens duidelijk de voorkeur aan partnerschappen met technologische overnames om een virtuele verticale stack te bieden, op een markt die zich nochtans snel consolideert. NetApp boekte op de wereldmarkt voor externe schijven een groei van 49,5% in 2010 en komt daarmee op de 3^{de} plaats te staan.

**EMC**Onbetwiste
leadership

Marktleider EMC kondigde onlangs zijn nieuwe VNX-bays aan die de opslagprotocols nas en san kunnen ondersteunen, wat zijn Clariion en Celerra reeksen dichtert bij elkaar brengt. Al zal het nog wel een tijdje duren voordat het volledige klantenbestand van Clariion gemigreerd wordt. In het onderste segment bevindt zich de nieuwe VNX-reeks voor kmo's, die wordt gekenmerkt door een gemakkelijk beheer. Via haar dochteronderneming VMware is de onderneming ook de absolute leider op de veel-

zijn Isilon (scale-out storage) en Atmos (cloud storage) systemen aan. Daarnaast investeerde EMC in 2010 bijna 12% van zijn omzet in r&d, overnames niet meegerekend. Bij de overnames zaten onder meer Isilon en zijn nas-clustertechnologie voor 2,25 miljard dollar, Greenplum (datawarehousing) en Bustech (virtual tape library).

Op de markt voor opslag op externe schijf kreeg EMC van IDC een marktaandeel toegewezen van 25,6%. Dit is een stijging van 32,5% in vergelijking met 2009, terwijl de



belovende virtualisatiemarkt. EMC mikt al lang niet meer alleen op opslagplatformen (ook al wordt de duurdere Symmetrix-opslag nog steeds verbeterd en werden de prestaties onlangs nog verdubbeld) en biedt een ruime portefeuille aan van software in deduplicatie, back-ups en recovery na schade, veiligheid, infrastructuurbeheer, governance, enz. Onlangs kondigde EMC

markt zelf met 18,3% groeit. En in de emea-zone kreeg de onderneming van Gartner een marktaandeel toegekend van 24,5%, met een stijgende verkoop van 25,6%, terwijl de markt zelf met 14,2% vooruitging. EMC bezit in deze markt trouwens al voor het 14de jaar op rij de leiderspositie bezit, zowel op het vlak van capaciteit als inkomsten.



Symantec

Beloond voor
hun aanpak

De Data News award voor 'Security Company of the Year' bracht als vanouds gekende partijen tegen elkaar in het geweer. Achter namen als IBM en Intel gaan immers gevestigde waarden als ISS en McAfee schuil. Toch kozen de lezers en de jury dit jaar voor wat onderhand wel het spreekwoordelijke security-bedrijf mag heten, Symantec. Dat bedrijf ging in het voorbije jaar niet alleen door op zijn elan om een bijzonder breed palet aan producten aan te

ges voor het verrijken van uranium (londer meer tot wapenkwaliteit) aandreven, waardoor honderden van deze centrifuges malfunctioneerden. De aanval combineerde een hele reeks expertises en wist zelfs basisbouwstenen als plc's (programmeerbare elementen in industriële installaties) voor zijn kar te spannen. Over Stuxnet publiceerde Symantec een dossier van bijna 70 pagina's, dat voor sommige experts zelfs al haast te verging.



bieden, van consumentenproducten tot enterprisesystemen. Het bedrijf heeft tevens aandacht besteed aan de groeiende dreigingen rond mobiele systemen (zoals smartphones), in virtuele omgevingen en het cloudgebeuren. Het bedrijf heeft zich ook in de kijker gewerkt met zijn informatie over Stuxnet, de worm die in Iran schade berokkende aan industriële installaties. Concreet werden motoren aangevallen die centrifu-

Maar Symantec behield ook commercieel een sterke plaats, onder meer door gerichte acties. Zo wist het een bedrijf als klant over de brug te halen, door naast de verkoop van de nodige licenties voor de bedrijfssystemen, ook toe te laten om de software gratis te installeren op de huissystemen van de werknemers. Kortom, een award die het resultaat is van meer dan één element in Symantecs aanpak.

IBM

Meer security
dan je denkt

Als bedrijf kan IBM haast als de 'uitvinder' van security in de computerwereld worden beschouwd. Zijn RACF-product, alias de Resource Access Control Facility bestemd voor de IBM-mainframes, was in 1976 zowat het eerste toegangscontroleproduct voor gebruikers om interactieve toegang tot de mogelijkheden van



een mainframe te verkrijgen. Vandaag biedt het bedrijf onder verschillende vlaggen, zoals Tivoli (voor systeem en data securitybeheer) en Rational (voor het toetsen van software op securityaspecten) een breed gamma van securityproducten aan. Inclusief allicht een van de breedste families van encryptie/decryptiesystemen.

Daarnaast heeft IBM met de overname van ISS (Internet Security Systems, gekocht in 2006) tevens een gamma van securityproducten binnengehaald met het oog op het voorkomen en ontdekken van 'inbraken' in systemen (intrusion prevention/detection). Bovendien verwierf IBM zo ook de X-Force - niet een stripbedenksel uit de Marvel reeks, maar de onderzoeks- en internetstudie-afdeling van ISS. Met deze laatste heeft IBM een bijzondere brok expertise in huis, gekoppeld aan een diepgaande kijk op het reilen en zeilen in het internet. Niet zonder reden zie je leden van de X-Force geregeld opduiken in cutting edge security-events, als onder meer Black Hat.

Intel

Meer dan
klassieke security

Voor McAfee was in het voorbije jaar de belangrijkste gebeurtenis natuurlijk de overname door Intel. Vandaar dat boven dit stukje dan ook Intel als naam prijkt, en niet zoals zo vaak in voorgaande jaren McAfee. Dat een chipproducent als Intel een securitybedrijf koopt, hoeft overigens niet echt te verbazen. Intel zelf heeft al enkele pogingen gedaan om security op een dieper niveau in zijn processoren in te bakken, maar marktwaarnemers menen dat het niet meteen de bedoeling is om McAfee-technologie in de Intel chips te integreren.

Belangrijker is allicht dat Intel zo in één klap een uitgebreide bijkomende expertise op securitygebied verwerft... en dat op het ogenblik dat het 'internet der dingen' zich aandient. Zo heeft Intel in de voorbije jaren al heel wat werk rond 'slimme' sensoren (en hun netwerken) en dies meer geleverd. Met de toenemende belangstelling voor 'smart' netwerken van

dingen, loert hier een markt om de hoek die een gigantisch veelvoud aan processoren van eender welke aard vereist ten opzichte van de markt voor klassieke servers, desktops en laptops/netbooks. En met een absolute noodzaak aan meer en betere security!





Microsoft

Het jaar van
de cloudbrevolutie

2010 was alweer een uitstekend jaar voor Microsoft. Niet alleen loopt Windows 7 als een trein, er was ook de lancering van het gesmaakte Windows Phone platform, en met Kinect (het accessoire waarmee je met gebaren je Xbox 360 bestuurt) haalde Redmond zelfs het Guinness

vices en iPhones, zou dat in de nabije toekomst wel eens kunnen veranderen – herinner u de belangrijke deal met Nokia van enkele weken geleden. En eerlijk is eerlijk: Windows Phone verdient een plaats aan de top, al was het maar omdat Redmond het over een andere boeg gooit dan de concurrenten. In plaats van de gebruiker te laten



Book of World Records. Van Kinect gingen er op enkele maanden tijd meer dan 10 miljoen stuks over de toonbank, waarmee het gadget beter doet dan de iPad en de iPhone. Het moet Steve Ballmer verheugen dat hij eindelijk nog eens met een echte hit kan uitpakken, zo eentje waar ook de cool kids enthousiast over zijn. Binnenkort stelt MS trouwens de Kinect for Windows-sdk beschikbaar. Ze komen er dus aan, de softwareprogramma's gestuurd door lichaamsbewegingen. Hoewel Windows Phone toestellen in absolute verkoopcijfers nog niet in de buurt komt van Android-de-

werken met verschillende individuele apps, aggregaat Windows Phone heel wat content in een vijftal 'hubs', wat een originele en zinvolle benadering is die allicht ook Apple tot voorbeeld kan dienen. Nóg belangrijker dan Kinect en Windows Phone, is de overstap van Microsoft naar de cloud, al verloopt die transitie wat meer op de achtergrond, de peperdure marketingcampagne rond Azure ten spijt. Voor onze jury gaf het cloudbaanbod van Microsoft alvast de doorslag. "Want waar Windows 7 slechts een evolutie was, is Azure een ware revolutie voor de softwareregiant."

SAP

Hervonden
optimisme

De overname van de Amerikaanse sectorgenoet Sybase was allicht hét grote wapenfeit voor SAP in 2010. De Duitse softwaregigant hoopt hiermee een hoop nieuwe klanten aan te kunnen spreken. Eind vorig jaar vierde SAP ook zijn 20^{ste} verjaardag. En kondigde het management een minder technologisch discours aan, ten voordele van een hernieuwde focus op business en toegevoegde waarde. Ontdaan van het marketingsausje wil dat zoveel zeggen als dat ook SAP nu volop voor de cloud gaat, en een rist mobiele diensten aanbiedt ('on demand', 'on premise' en 'on device'). Dat is geen moment te vroeg, want concurrenten zoals Microsoft, IBM en Oracle werpen zich steeds nadrukkelijker op als applicatiebouwers die de suite van de Duitsers als vertrekpunt nemen.

Sinds het vertrek van Léo Apotheker, die niet in staat werd geacht om het moreel van het personeel op te krikken in crisistijd, heet het ook dat er een nieuwe wind waait in Walldorf. De sfeer zou er flink op vooruit gegaan zijn, en na enkele moeilijke jaren lijkt het er op dat SAP de toekomst met wat meer vertrouwen tegemoet kijkt.

"We hebben een duidelijke langetermijnstrategie geformuleerd, en die strategie ook kracht bijgezet met de overname van Sybase", luidt het. Jammer dat het voorlopig nog even wachten is op de lancering van het volwaardige SaaS-aanbod in België.



Oracle

Ongebreideld
elan

Het is een boutade, maar Oracle blijft een goed draaiend softwarebedrijf. Onlangs nog raakte bekend dat Ellison en co. een nettowinst konden optekenen die 78 procent hoger afklokte dan een jaar eerder. Dat had zelfs de meest roekeloze beursanalist niet zien aankomen. Diezelfde analisten loven ook de wijze waarop de integratie van Sun verloopt, terwijl de verkoop van zowel hard- als software profiteert van investeringen in cloud computing. De omzet voor nieuwe softwarelicenties steeg in het derde kwartaal met 29 procent tot 2,2 miljard dollar, en in de loop van 2011 worden de eerste pakketten van de nieuwe Fusion business software verwacht. President Mark Hurd van Oracle, die we nog kennen van een vorig leven bij HP, bevestigt dat Oracle blijft inzetten op de integratie van software en hardware, en dat die strategie "Oracle in staat moet stellen om IBM te verslaan." Voor de klanten is het soms een achtbaan-belevenis, met sommige producten die toppers blijven, naast anderen waar Oracle dan weer weinig mee doet. Ook zien sommige klanten hun keuze voor een non-Oracle product ongedaan maken door de overname van dat product door Oracle. Om het niet te hebben over sommige aspecten van de prijsstelling. De jury leek dan ook de mening toegedaan dat de flamboyante Ellison momenteel toch een tikje op een te ongebreideld elan doorgaat.



Capgemini

Breed
dienstenpalet

Van de drie bedrijven in de eindstrijd, biedt Capgemini allicht het breedste dienstenpakket aan. Ooit opgericht als een regionaal Frans bedrijf, is het vandaag een door en door internationaal bedrijf, met onder meer een bijzonder stevige kern in India. Zo kan het bedrijf niet alleen zijn ict-consultancy diensten aanbieden, maar tevens technologie-integratie én business proces outsourcing activiteiten. Wereldwijd telt het bedrijf meer dan 100.000 werknemers, waarbij ook in België de teller blijft lopen (met alleen al in 2010 meer dan 100 nieuwe werknemers). Qua contracten meldde Capgemini nog recent dat het de VDAB gaat helpen bij het overzetten van diens mail-, agenda- en samenwerkingstoepassingen naar de 'cloud' op basis van Google Apps. Capgemini neemt hierbij de analyse en een 'proof of concept' voor zijn rekening, en zal vervolgens het gehele migratietraject begeleiden.

Ook op andere gebieden blijft Capgemini België aan de weg timmeren, zoals zijn 'groen' karakter. In 2010 werd zo het ISO 14001 certificaat behaald, als bewijs van een efficiënt beheer van de milieutechnische aspecten van de bedrijfsactiviteiten. Hieraan wordt onder meer gewerkt door een zo groen mogelijk bedrijfspark.



Accenture

Groot en
groeiend



Van de drie bedrijven in de eindstrijd is Accenture zonder twijfel het grootste, met meer dan 200.000 werknemers wereldwijd. Ook in België telt het bedrijf honderden werknemers, verspreid over verschillende entiteiten. Allicht zal het bedrijf claimen dat zij het breedste gamma van diensten biedt, maar in de jury werden toch in eerste instantie accolades gegeven voor de meer bedrijfsgerichte adviezen. Allicht niet zo vreemd, aangezien het bedrijf toch ooit het daglicht zag als Andersen Consulting, in de schaduw van bedrijfsad-

viesspecialist Arthur Andersen (zij het dat die relatie nadien verzuurde en op een levensgrote twist uitdraaide). Accenture zelf stelt in ieder geval dat het met zijn klant een langdurige samenwerking wil aangaan.

Dat vertaalde zich vorig jaar in contracten bij onder meer het UZ in Gent voor de introductie van SAP als erp-pakket; bij de Europese Commissie voor het uitwerken van een papierloos gecentraliseerd douanesysteem; voor de ontwikkeling van papierloze medische voorschriften (het Recip-e project, in samenwerking met Belgacom) en bij Delhaize Belgium. Dat laatste contract is een voorbeeld van een meerjarig integratiecontract voor een supply chain erp.

Gartner

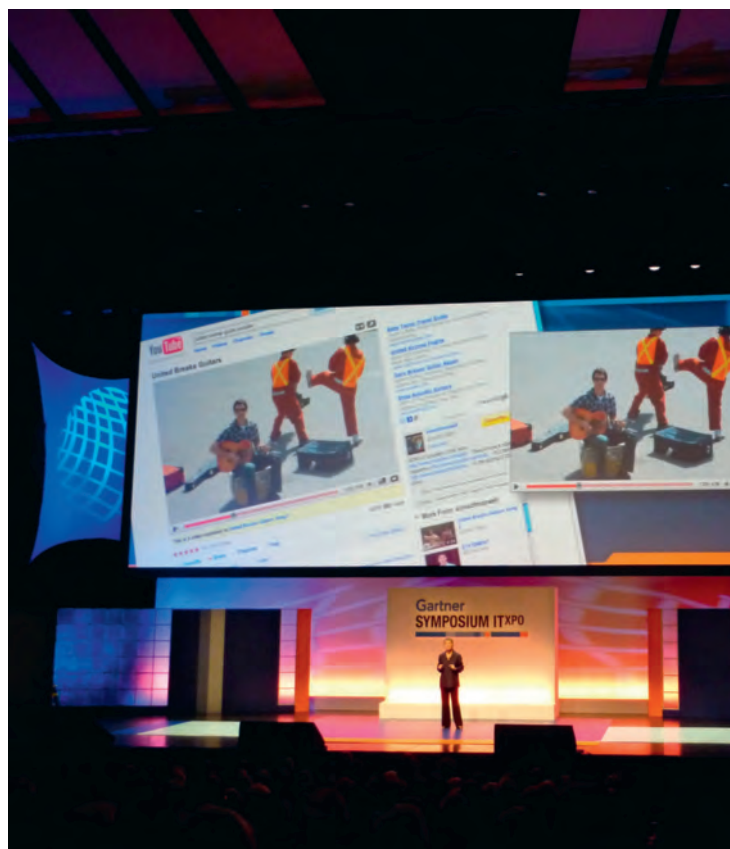
Hardcore
consultancy



De award voor de 'consultancy company of the year' bracht dit jaar een eindstrijd met drie verscheiden maar door en door consultancy bedrijven. Alle drie beginnen ze hun traject op hetzelfde punt bij de klant, met advies hoe die zijn informatie-technologie-infrastructuur moet aanpakken. Voor Gartner is dit bovendien, samen met zijn marktprognoses en -studies, de kernactiviteit van het bedrijf, en dat lijkt dit jaar wat de doorslag te hebben ge-

ment natuurlijk als meest gegeerde vak) en de 'hype cycles'. Met deze laatste beschrijft Gartner de opkomst, bloei en allicht stagnatie van een technologie in functie van de marktaanvaarding. Gartner heeft overigens heel wat expertise om een markt in te schatten doorheen de jaren verzameld door een reeks overnames. Binnen de jury klonk dan ook de opmerking dat Gartner eigenlijk wel meer doet dan je zou verwachten.

Een en ander lijkt zich ook mooi in



geven. Het betreft nu eenmaal de consultancy-award, klonk een bijzonder nuchtere opmerking bij de jury.

Adviseren zit Gartner dan ook in het dna, bestemd voor de belanghebbers op c-niveau en ict-beslis-singnemers in een veelheid aan sectoren. Uiterst gekend hierbij zijn de 'magische kwadranten', waarin Gartner de posities van de belangrijkste spelers in een marktsegment uitzet (met het 'leader'-seg-

contracten te vertalen, zoals Gartner Belgium er in slaagde vorig jaar een binnen te halen bij de Europese Commissie. Het betrof 'perceel 1' van het ABC II raamcontract (advies, benchmarking, consultancy) ter waarde van 21,4 miljoen euro over een looptijd van vier jaar. In die periode kan het directoraat-generaal informatica van de Commissie bij Gartner terecht voor marktinformatie, benchmarking en adviezen.



RealDolmen

Integratie begint
te pakken

Voor de tweede keer op rij wint RealDolmen deze Award for Excellence. De system integrator lijkt te lukken in de fusie van ogenschijnlijk twee opposanten: Real en Dolmen. Voor ceo Bruno Segers draait het nog niet snel genoeg. Hij duwt en trekt tegelijk aan de kar. De onderneming met wortels in Huizingen en het Antwerpse Kontich groeit wel opnieuw. In de eerste jaarhelft

rig jaar won het nog een Citrix-award voor de grootste XENdesk-top-implementatie in de Belux. RealDolmen stormt zich dan ook klaar voor de omvangrijkere Belux-projecten van 5 miljoen euro en meer.

Overnames moeten de komende 12 maanden trouwens het verschil maken, hoewel RealDolmen recent nog zelf een nieuwe vestiging in Namen heeft geopend waarmee



nam de omzet uit de infrastructuurproducten met liefst 10 procent toe. Vooral virtualisatie en storage doen het goed. Met de eigen erp-oplossingen moet het opboksen tegen krachtige spelers zoals Microsoft Dynamics, maar met verticale oplossingen zoals recent voor de retail- en distributiesector hoopt het uit te lopen. Sinds ruim een jaar is het ook een officiële SAP-partner en eind vo-

het opnieuw in Wallonië door-dringt. Eén van de heikele punten voor RealDolmen blijft, net als voor z'n concurrenten, om voldoende nieuw bloed in het bedrijf aan te trekken. Ook dit jaar wil het nog eens 50 jongeren aanwerven. Het heeft daarvoor een nieuw project gelanceerd: het zogenaamde 'acADDemICT' project waarbij het jongeren in de hogescholen en universiteiten wil aanspreken.

CSC

Meer dan
een klassieker



Eind vorig jaar haalde CSC één van de grootste outsourcingcontracten binnen: voor staalreus ArcelorMittal mag het de hele it-infrastructuur in Europa beheren. Het toont de hervonden kracht van CSC dat hiermee nieuwe markten aanboort. CSC is een klassieker onder de systeemintegratoren en traditioneel zeer sterk bij de overheidsdiensten. Zo is het een belangrijke speler bij toepassingen van de eLD-

kaart. Ook in het hele eHealth-verhaal is CSC een trekker met het beheer van de medische data voor de betrokken federale overheidsdienst. Vorig jaar slaagde het er bovendien ook in om het 15-jaar durende contract binnen te halen voor het operationeel beheer van het back-up datacenter van de European Data Hub (EDH) in Luxemburg.

CSC pakte ook innovatief uit met de eerste haalbaarheidsstudie voor een vaste prijs over het gebruik van cloud computing. Die evaluatie gaat vooral in op de veiligheid, het beheer, de beschikbaarheid en de gevaren van de 'vendor lock-in'. CSC speelt daarbij vooral zijn onafhankelijkheid uit omdat het niet gebonden is aan een leverancier. De jaarlijkse cio barometer is inmiddels een klassieker geworden waarmee CSC de vinger aan de pols wil houden.

Trasys

De Europese
kaart

In 1975 werd het opgericht als de it-afdeling van energiereus Tractebel, maar in 2006 werd Trasys een onafhankelijke dochter en staat de energie- en nutssector nog voor zowat een kwart van de 71 miljoen euro omzet. Het telt nog zo'n 600 werknemers. Eind vorig jaar werd de champagne aangeboord toen Trasys erin slaagde met het Panopolis-consortium het grote contract bij de Europese Commissie binnen te trekken. Het gaat om het zogenaamde 'external service provisioning for development, studies and support for information systems', goed voor 950 voltijdse banen, verspreid over vier jaar. In totaal gaat het om zo'n 80 miljoen euro per jaar. Daarmee zette ceo Chris De Hous de integrator opnieuw op het goede spoor.

Business solutions en consulting blijven de sterke pijlers van Trasys, hoewel ook SAP-integratie aan belang wint. Trasys speelde trouwens ook een zeer belangrijke rol met de controle van de Kyoto-emissienormen. Dat systeem werd wereldwijd uitgerold op basis van de it-kennis van de Belgische integrator met hoofdzetel in Sint-Lambrechts-Woluwe. Het heeft inmiddels ook kantoren in Griekenland, Groot-Brittannië, Frankrijk en Spanje.





TCS

Een voor de hand
liggende keuze

Aangezien de vlag 'outsourcing' zeer verschillende ladingen dekt – van bodyshopping, outsourcing of nearshoring tot offshoring – en de markt veel uiteenlopende actoren telt, wordt een keuze wel erg moeilijk. Volgens het bureau TPI was de Europese outsourcingmarkt in 2010 goed voor 30 miljard dollar, een daling van 14%. Nochtans waren herstructureringen de belangrijkste motor van de markt (vooral in de financiële, toeristische, transport-, energie- en dienstensector). Daar-

wezigheid en gebruik maakt van een internationaal delivery model (met 2 delivery centers in de Benelux) – een model dat het bedrijf trouwens heeft uitgevonden. Met een 'natuurlijke' evolutie van een outsourcing op basis van de kosten (zelfs in India gaan de lonen de hoogte in) naar de ontwikkeling van applicaties en het beheer van business processen (bpo). Hierbij wordt er vooral gefocust op bepaalde sectoren. In ons land beschikt TCS sinds '92 over een lokale dochteronderneming en be-



nast stellen we een evolutie vast naar multi-sourcing en naar contracten voor een meer beperkt bedrag.

Dat neemt niet weg dat de jury vrij unaniem koos voor TCS (Tata Consultancy Services), een Indiase reus met een omzet van 6,67 miljard dollar en een netto inkomen van 1,58 miljard dollar, die steeds meer de nadruk legt op lokale aan-

dient het klanten in sectoren als telecom, banken en manufacturing, en meer bepaald Bekaert, AB Inbev, Bekaert, Colruyt, Axa en Belgacom. In België telt de onderneming zowat 700 werknemers, waarvan er 200 in België werken en ongeveer 500 de Belgische klanten helpen vanuit India en de andere delivery centers van de groep.

Getronics

Pragmatisme



Getronics is al meer dan 10 jaar actief op de outsourcingmarkt en bouwt voort op de expertise van haar moederonderneming KPN om een brede waaier it-diensten aan te bieden, meer bepaald inzake workspace management. Het bedrijf biedt diensten voor gehele of

gedeeltelijke outsourcing aan, met schaalvoordelen en kennisoverdracht die verbonden zijn aan het principe van shared services zodat de kosten gespreid kunnen worden. Getronics zegt dat het de end-to-end verantwoordelijkheid draagt van het beheer van de applicaties en/of de infrastructuur. Bovendien staat het garant voor een evolutie naar de meest vernieuwende spijstechnologieën terwijl de service zeer transparant is en de geldende wetgevingen en reglementeringen worden nageleefd. Getronics richtte bovendien de Getronics Workspace Alliance (GWA) op, een internationaal netwerk van 7 leveranciers van it-diensten die actief zijn in 35 landen en steun verlenen aan 11,5 miljoen eindgebruikers. Dankzij deze GWA-alliantie kon Getronics door Gartner gekwalificeerd worden als visionair in zijn laatste magische kwadrant 'Desktop Outsourcing in Europe'. Onder haar recente referenties bij ons noemt het bedrijf SCA Packaging, Philips Massive, Callataj & Wouters en Partena, naast Eurocontrol dat eerder al werd binnengerijfd.

Econocom

Podiumbeest

Niet als in 2008 en 2009 werd Econocom door Equaterra ook in 2010 gerangschikt op de eerste plaats inzake outsourcing volgens de Belgische en Luxemburgse klanten. Deze titel belooft het bedrijf dat het



hoogste tevredenheidsniveau behaalt voor haar activiteiten op het vlak van exploitatiediensten. Met 80%, terwijl het gemiddelde in de Belux 69% bedraagt, staat Econocom op de 1^{ste} plaats in 10 van de 12 criteria die Equaterra hanteert, namelijk het risicobeheer en de klantrelatie, flexibiliteit en prijs, kwaliteit van de geleverde diensten en vermogen tot vernieuwing. Algemeen directrice Chantal De Vrieze vindt het vooral belangrijk om dicht bij de klant te staan en naar hem te luisteren, maar ook begeleiding en flexibiliteit van het aanbod spelen een belangrijke rol. De 4 belangrijke assen zijn: datacenter management, workspace management, it service management en application management.

Voor boekjaar 2010 realiseerde de groep een omzet van 1 miljard euro, tegenover 759 miljoen euro het jaar ervoor (resultaat van de overname van ECS) voor een lopend operationeel resultaat van 47 miljoen euro. Enkele van de recente contracten van Econocom zijn de Europese instellingen (83 miljoen euro), Airbus (50 miljoen euro), naast de MIVB en Roularta.

Belgacom

Telindus
verteerd

Vijf jaar na de overname van Telindus, staat Belgacom als integrator erg sterk. Na het crisisjaar van 2009, pikte het vorig jaar weer aan met een lichte groei. Ict-diensten staan voor een omzet van net geen 700 miljoen euro. Dat is bijna 30 procent van de totale inkomsten van de enterprise business unit. Opvallend is dat het woord 'Telindus' zo goed als verdwenen is in de communicatie. Het wordt enkel nog gehanteerd voor de overgebleven buitenlandse activiteiten die behoorlijk draaien. Dankzij het totaalaanbod van vaste, mobiele, telefoon- en datadiensten is Belgacom een krachtige speler. De opkomst van datacenter- en cloudgebaseerde oplossingen speelt de dominante operator bovendien ook in de kaart. Een mooi voorbeeld van een concullegiale samenwerking is het contract dat Belgacom samen met Dimension Data eind vorig jaar binnenhaalde. Het ging om het belangrijke Nestor II storagesysteem van de Europese instellingen, goed voor liefst 350 miljoen euro, verspreid over vier jaar. Het toont aan dat Belgacom ook steeds complexere omgevingen aan kan. Nu opnieuw groen licht verschijnt voor grote projecten, kan Belgacom die weg verder op.



Siemens Enterprise Communications

Vaste zekerheid

Met Siemens Enterprise Communications is de top 3 van vorig jaar volledig herhaald. Het positioneert zich de jongste jaren steeds meer als netwerkintegrator, vooral van vaste en draadloze oplossingen. Sinds medio 2008 is kapitaalinvesteerder Gores er de meerderheidsaandeelhouder. Gores is bij ons vooral gekend als het bedrijf dat zorgde voor de doorstart van Real en het koppelde aan Dolmen. Opvallend is dat Siemens en Gores destijds een budget opzij legden van 350 miljoen euro voor overnames, maar daar is nog niets mee gebeurd. In België staat de onderneming voor zo'n 70 miljoen euro omzet. Belangrijke referenties zijn de Europese Commissie, de Nato, Brussels Airport en de chemiereus UCB. Voor datanetwerken hanteert het vooral Enterasys dat eerder ook door Gores werd overgenomen. Siemens blijft een sterke telefoniespeler maar reikt met OpenScape vooral op groei in unified communications. Dat verhaal laat wat langer dan verwacht op zich wachten, maar steeds meer ondernemingen kiezen voor flexdesk en uc-omgevingen. Een mooie springplank voor Siemens Enterprise Communications.



Dimension Data

De Japanse
rozentuin



Je kan er niet omheen. Dimension Data heeft zich opgeworpen als 'incontournable' bij corporate ondernemingen als het gaat om complexe integratie-oplossingen. Voor de vierde keer op rij krijgt managing director Pierre Dumont de award als netwerkintegrator van het jaar. "Dimension Data blijft dynamisch, ook na de overname door het Japanse NTT. Het heeft nog meer

voor datanetwerken en telefonie. Tegelijk scoort het steeds meer met de unified communications-oplossing van Microsoft. Iets meer dan de helft van de Belgische omzet is afkomstig van producten, maar diensten waaronder ook steeds vaker security services, worden doorslaggevend. Dimension Data kon totnogtoe zijn onafhankelijke rol voluit uitspelen, maar in de zomer van vorig jaar



dan vroeger een wereldwijde presentie en een ontzettend uitgebreide technologiekennis", oordeelde de jury.

De netwerkintegrator mikt typisch op de top 500 ondernemingen. Grote referenties zijn de Europese Commissie, Electrabel en de Federale Overheidsdienst van Buitenlandse Zaken. Het is één van de grootste partners van storage-specialist EMC en Cisco, zowel

verraste de Zuid-Afrikaanse groep iedereen door de verkoop aan de Japanse operator NTT. Daardoor werd Didata plots wel een afdeling van een telecomoperator. Voorlopig heeft dat echter weinig invloed op de operationele activiteiten van de integrator. NTT opent wel de weg naar de grote Japanse ondernemingen in ons land. In die zin komt Didata terecht in de mooie Japanse rozentuin.



Belgacom

De grootste
blijft groeien



De jaarlijkse telecomenquête van Data News legde de vinger op de wonde: meer dan 12 jaar na de liberalisering van de telecommarkt staat Belgacom nog steeds op eenzame hoogte. In de bedrijvenmarkt haalt Belgacom een indrukwekkend marktaandeel van 77% voor vaste telefonie. Maar ook in de andere segmenten is de kloof met de concurrentie groot – vaak zelfs groter dan een jaar geleden. Ook aan de financiële kant zat het in 2010 goed. Het bedrijf realiseerde een omzet van 6,603 miljard euro (exclusief niet-terugnrende opbrengsten), wat een stijging is met 10,2 procent ten opzichte van 2009. De nettowinst kwam in 2010 uit op 1,266 miljard euro, tegen 904 miljoen euro het jaar daarvoor, wat meer is dan analisten hadden verwacht. Het hoeft dan ook niet echt te verbazen dat Belgacom opnieuw met de award voor de Telecom Services Compa-

ny of the Year aan de haal gaat. 2010 werd ook gemarkeerd door de overname van vier kleinere it-integratoren, die Belgacom bundelde in 'Belgacom Bridging ICT'. Dat nieuw bedrijf moet de middelgrote kmo's bedienen. Voor de kleine kmo's en zelfstandigheden rekent Belgacom op de it-resellers. Vorig jaar verliet de toenmalige enterprise-topman Michel De Coster wel het bedrijf. Sinds begin 2011 werden zijn taken overgenomen door Bart Van Den Meersche. Die verliet IBM om de nieuwe executive vice-president van de Belgacom Enterprise Unit te worden, en er als één van de belangrijkste topluiverantwoordelijk te zijn voor ruim 5.000 medewerkers en een omzet van 2,5 miljard euro. Met de 53-jarige Van Den Meersche koos Belgacom ook duidelijk voor een transformatiestrategie die meer it- en datagericht is. Benieuwd of dat dit jaar al merkbaar zal zijn.

Mobistar

Puzzelstukjes
laten passen

Nu de integratie van het in 2009 overgenomen KPN

Business achter de rug is, wil Mobistar met versterkte krachten de Belgacom-dominantie breken. Doel: het b2b-marktaandeel verdubbelen. KPN Business werd omgedoopt tot Mobistar Enterprise Ser-

vices en de salessequipes werden geïntegreerd. In de vernieuwde b2b-portfolio prijken voortaan dus onder meer ook hosting- en colocation diensten, ethernet fixed data en ip vpn-services. Ook sip trunking wordt toegevoegd voor voip-diensten. Bedoeling is om helemaal de convergentiekaart te trekken en de bedrijvenmarkt actief te gaan bespelen. Toch was de jury het er over eens dat Mobistar nog een weg af te leggen heeft. Zoals een jurylid het verwoordde: "Er zijn goeie aankopen en investeringen geweest, misschien dat tegen volgend jaar wel de puzzelstukjes helemaal in elkaar passen?"

Overigens rondde Mobistar vorig jaar de kaap van 4 miljoen actieve klanten voor mobiele telefonie, 5 procent meer dan een jaar eerder. En ook de impact van de regulatoire druk op de winst bleek kleiner dan verwacht. Het wordt uitkijken of Mobistar er dit jaar echt in slaagt om een vuist te maken tegen Belgacom.



Telenet

Op zoek naar
de bedrijven



Op vlak van breedband groeide Telenet vorig jaar drie keer zo snel als Belgacom, tot ruim 1,2 miljoen klanten. Het vergroot zo de kloof met Belgacom, dat iets meer dan 1,1 miljoen breedbandklanten telt. Maar om verder te blijven groeien, heeft Telenet de

bedrijfsklanten nodig. Meer en meer wordt die bedrijvenmarkt bespeeld via de divisie Telenet Solutions en Hostbasket en C-Cure waarvan de activiteiten sinds enige tijd helemaal geïntegreerd werden. Het supersnelle aanbod Fibernet bijvoorbeeld wordt ook in ene b2b-context vermarkt. Toch heeft Telenet volgens onze jury nog heel wat te leren. Zo moet het bedrijf beter leren omgaan met corporate klanten en de specifieke noden en eisen die zij stellen. Ook het mobiele aanbod schiet nog tekort en dan doemt het spook van de vierde gsm-licentie op. Gaat Telenet dit jaar aan de haal met de licentie en slaagt het er in om een volwaardig mobiel aanbod te ontwikkelen dat ook aangeboden wordt aan bedrijven? Of haakt het bedrijf inderdaad af omwille van de regulatoire verplichtingen die het BIPT haar wil opleggen? Het wordt ongetwijfeld een boeiend jaar bij Telenet.



Apple

De doorbraak
van de iPad

Laat ons nu eens eerlijk zijn. Welk technologiebedrijf maakt meer aanspraak op deze titel dan Apple? De iPad is amper een jaar in omloop, en het lijkt wel alsof het toestel er altijd al geweest is. De recent gelanceerde iPad 2 is zo populair dat je hemel en aarde moet bewegen om een exemplaar te kunnen bemachtigen, en het zal allicht nog jaren duren voor dat de concurrentie Steve Jobs echt heeft bijgebeend.

een Citrix-app. In die zin is de iPad een soort van it liberation machine geworden voor zakenlui. Ze kunnen hun frustratie ten opzichte van it uiten met een statement. Weet je wat? Ik doe het zelf wel." Intussen wordt het idee achter de App Store door elk zichzelf respecterend technologiebedrijf gekopieerd, en is de komst van de App Store for Mac alweer de voorbode van een nieuwe rage. Meer had de jury niet nodig om voor Cupertino te kiezen. De opmerking



Bovendien heeft Apple met de lancering van de iPad en vooral de daaraan gekoppelde App Store, in zijn eentje gezorgd voor twee belangrijke omwentelingen in technologie-land, namelijk de doorbraak van de tablet, en misschien nog wel fundamenteeler: de consumerization van it.

"Moderne managers doen hun crm vandaag op de iPad, in de cloud, met Salesforce", zegt Peter Hinszen daarover in onze recente ICT Guide. "Voor de oude dingen, de legacy toepassingen, gebruiken ze

dat de iPad niet als een corporate product in de markt gezet werd, en dat Apple geen kaas heeft gegeten van corporate ondersteuning, is terecht, maar dat maakt de populariteit van het toestel in de bedrijfsomgeving des te opmerkelijker. "Apple heeft ooit geprobeerd om aanvaard te worden, maar toen zeiden de cio's: no way, dat is Mickey Mouse. Vandaag nemen Jobs en co wraak. Cio's mogen zelfs niet meer binnen in Cupertino. Dat hoeft ook niet langer, want het nieuwe credo luidt *bring your own device*."

Microsoft

Innoveren in
het blauw

We schreven het al, het cloud-aanbod van Microsoft (mét speciaal Azure OS voor de wolk en sinds kort zelfs een volwaardig online Office-pakket) mag best wel eens in de spotlights geplaatst worden, zeker als je de voorgeschiedenis kent van de softwaregigant.



Tel daarbij het geslaagde besturingssysteem voor smartphones (Windows Phone, dat - toegegeven - veel te laat op de markt gekomen is), en de lancering van Kinect (waarvoor de mosterd gehaald werd bij Nintendo), en je krijgt een idee waarom Steve Ballmer en co hier op de tweede plaats afklokken. Anderzijds komen zowat alle softwarevenders op de proppen met clouddiensten, was het Apple dat de toon gezet heeft met zijn mobiele besturingssysteem, en is Kinect een slimme verderzetting van een idee dat elders, met name in Japan, werd uitgedokterd. Die kanttekeningen werden ook geplaatst door onze jury, maar het feit dat Microsoft incontournable is en blijft op de Belgische b2b-markt, rechtvaardigde in hun ogen deze twee stek.

Google

Scoren
op social

2010 zal niet de annalen in gaan als een grand cru jaar voor Google. Dat de internetgigant toch naar de derde plaats gestemd werd, kan allicht voor een groot stuk op het conto van Android geschreven worden, dat niet alleen erg populair is bij ontwikkelaars en hardwarefabrikanten, maar evenzeer bij de doordeweekse consument.

Het probleem met Google is dat het bedrijf de laatste tijd een beetje verlegen zit om ideeën, zeker wat social betreft. Toen Larry Page het roer enkele weken geleden overnam van Eric Schmidt, klonk het dan ook dat toekomstige bonussen onherroepelijk gelinkt zullen worden aan de prestaties in het domein waar Facebook en Twitter heer en meester zijn. Een Twitter-kloon zoals Buzz lijkt dan geen goed idee.

Nu mag Google zeker niet afgeschreven worden wat social betreft. Want Larry Page verzamelt, net zoals Facebook, heel wat interessante persoonlijke informatie om te linken en te minen. Denk maar aan de connecties op Gmail, de vriendenlijst op de chatdienst van Google, of de telefoonnummers op Android-toestellen.

In theorie zouden er heel wat manieren moeten zijn om die informatie te gelde te maken. Een eerste aanzet is misschien de recent gelanceerde +1 button, waarmee gebruikers zoekresultaten kunnen aanbevelen. Wordt ongetwijfeld vervolgd in 2011.



RealDolmen

Sterke
ommekeer

RealDolmen, nog zo'n bedrijf dat een grillig parcours heeft afgelegd (zeker als je de voorgeschiedenis van Real Software bekijkt), maar dat nu toch weer vrij solide resultaten neerpoot. RealDolmen en z'n ceo Bruno Segers kregen daarvoor ook lof tijdens de jurering. Het it-dienstenbedrijf tekent voorzichtige groei op, met name dankzij goede resultaten in 'Infrastructure Products' en 'Professional Services'. Eind 2010 schoof RealDolmen ook een dienstenaanbod rond de cloud naar voor, waarvoor het ruimte huurt in het Interxion-datacenter. Een eerste grote klant die al zijn servers onder de hoede van RealDolmen plaatste, was Samsonite Europe. Nu de economie herneemt, verwacht Segers een snellere groei, maar daarvoor moet hij wel eerst de mensen vinden, moeilijk op de immer krappe ict-arbeidsmarkt. Ook geografisch wil RealDolmen groeien. De overname van de Franse poot van T-Systems was al één stap en ook naar Nederland wordt gekeken. Die overnames zijn belangrijk, zo klonk het eerder al in enkele interviews, want het bedrijf is volgens Segers en zijn nieuwe voorzitter Michel Akkermans wat te klein. "We moeten naar 400 à 500 miljoen omzet en 10 procent ebitda-marge."



Iris

Het grote Canon
bovengedaald



Het Waalse Iris is al lang niet meer louter de eenvoudige ocr-speler van vroeger. Het bedrijf is uitgegroeid tot een belangrijke specialist in het beheer en de automatisering van documentstromen bij bedrijven. Sinds medio 2009 heeft de Japanse reus Canon er een vinger in de pap, in ruil

voor een hecht partnerschap. In Europa kan Iris zo rekenen op de verkoopkracht van Canon, 25.000 man sterk. Het bleek even zoeken naar de goede formule, maar volgens Iris is er recentelijk echt vaart in het partnership gekomen. Het bedrijf uit Louvain-la-Neuve noteerde in de jaarresultaten alweer een degelijke omzet- (+15 procent tot 118 miljoen euro) en winstgroei (+10 procent tot 3,8 miljoen euro), al moest het toegeven dat het de naweeën van de crisis voelt (lees: grote klanten die de vinger op de knip houden). 2011 kondigt zich dus aan als een jaar van groei. De toename van het aantal orders (+14 procent, "ons grootste orderboek ooit") belooft alvast veel goeds, met onder meer het grote JustScan-project bij Justitie. En ook internationalisering staat op de agenda. Vandaag realiseert Iris 85 procent van z'n omzet in Europa. Binnen 5 jaar zou zeker 20 procent uit Noord-Amerika en 10 procent uit Azië moeten komen.

Barco

Innovatieve
kracht



Een zeer verscheiden top 3, zo vond de jury over deze categorie. De bedrijven echt met elkaar vergelijken, was met andere woorden geen sinecure. Toch koos de jury quasi unaniem voor de innovatieve kracht van de Kortrijkse technologieparel Barco. Het bedrijf toefde in het verleden niet altijd in de meest rustige wateren, maar wist zich de voorbije jaren wel erg sterk te herpakken. Bij de jaarresultaten van 2010 zag

een vijfde van de 140.000 cinema's gedigitaliseerd. De Barco-projectoren - die naast Kuurne nu ook in Peking worden geassembleerd - staan al in zo'n 10.000 zalen. Maar Barco is meer dan cinema (en dat was ook een punt waar de jury trouwens veel lof voor had): de hoogtechnologische schermen van het bedrijf zijn vandaag onder meer aanwezig in vliegtuigen, luchtcontrolecentra, medische systemen en industriële omgevingen.



Barco de omzet met liefst 41 procent aandikken tot 897 miljoen euro. Met een vol orderboek voor 2011 is de magische kaap van 1 miljard euro in zicht. Veel is te danken aan de sterke positie die het bedrijf heeft op vlak van digitale cinema-projectoren. Het is vandaag echt de groeimotor van het bedrijf, goed voor een vierde van de totale omzet. En het potentieel voor de komende jaren blijft groot. Wereldwijd is nog maar

De voorspoedige situatie van het bedrijf doet de firma tegenwoordig zelfs weer luidop spreken over overnames. "Het is iets wat we ernstig overwegen om ons leiderschap te versterken of sneller te groeien", klonk het bij ceo Eric Van Zele. De recente overname van de CineStore-activiteiten van het Luikse XDC (dus eveneens digitale cinema) paste alvast binnen die doelstelling.



Knowledge Plaza

Kennistransfer
in de cloud

Het Waalse bedrijf Knowledge Plaza is in 2007 opgericht door een aantal ervaren rotten uit de sector: Olivier Verbeke en Antoine Perdaens zijn anciens van Webdiggers, een start-up van voor de internetbubble die search engineers leverde aan bedrijven om bedrijven te helpen met webopzoeken, chairman Philippe Lemmens verdiende zijn sporen onder meer bij Apple, Belgacom en Telenet. Knowledge Plaza is een online kennisplatform voor bedrij-

Het bedrijfje groeit in elk geval als kool: het product van Knowledge Plaza vindt gretig afnemers in Franstalig België en Frankrijk. Onder meer grote namen als Suez, PMU en EDF zijn al klant. In de toekomst wil het bedrijf ook focussen op de kmo-markt. Hoewel het geen criterium is voor een start-up, zou het bedrijf sinds eind 2010 al breakeven draaien.

Dat Knowledge Plaza zo duidelijk een businessbehoefte afdekt, kon de jury duidelijk wel smaken. Ook



ven, waarop je documenten, e-mails, websites, contacten kan toevoegen en taggen rond een bepaald onderwerp. Ook het intranet van het bedrijf kan erin geïntegreerd worden, naast sociale netwerken. Daarboven is een zoeklaag gebouwd waarmee je snel en toegespitst informatie op het 'bedrijfplaza' kunt vinden. Knowledge Plaza verzamelt zo, in de cloud, een platform voor collaboration, websearch en social media.

werd het als het meest innovatieve bedrijf in de lijst bestempeld, onder meer omdat het zich toelegt op de moeilijke specialiteit van kennistransfer. De juryleden die het product al gebruikt of getest hadden, spraken van een 'mooie oplossing'. Ze zien de award als een manier om de start-up te belonen voor het goede werk tot dusver en te ondersteunen in z'n verdere ontwikkeling.

World of Gaming

Verantwoord
online gamen

Het Waalse bedrijfje World of Gaming, opgericht in 2009, is tegenover de buitenwereld beter bekend van zijn gamingsite Wataro.com. Oprichters Quentin Janssens en Matthieu Ullens zijn ex-eBay'ers. Via Wataro.com bieden ze zelf ontwikkelde, online flash-



games aan. Je kan er gratis of voor geld spelen - Wataro zelf verdient geld door een commissie te nemen op de uitgelegde bedragen - maar de site wil daarin enige 'verantwoordelijkheid' aan de dag leggen. Je speelt er bijvoorbeeld altijd tegen echte mensen, dus niet tegen de computer en geen casinogames. Er zijn ook verschillende behendighedsniveaus, zodat een beginner bijvoorbeeld niet gepluimd wordt door een expert. Op Wataro wordt ook enkel voor beperkte bedragen gespeeld (in de vorm van credits, al kan je je winst ook opnemen), waarbij een speler een duidelijke waarschuwing krijgt wanneer hij geld aan het verliezen is. Op de achtergrond maakt een business intelligencetool het mogelijk om het gedrag van een speler te analyseren en hem gepersonaliseerde dynamische inhoud te presenteren. De website bevat eveneens een social media link in de vorm van een boodschappendienst en een link naar Facebook.

Luma International

Internationale
erkenning

Luma is opgericht in 2006 door onder meer Kristof Vereenoghe, de voormalige ceo en president van Punch Graphix Americas. Het bedrijf is gespecialiseerd in marketingautomatisering met zijn gelijknamige cloudplatform. Met dat platform kan een marketingafdeling van een bedrijf heel wat marketinghandelingen van het eigen netwerk in handen geven van lokale mensen, zonder de controle over de eigen identiteit te verliezen. Coca-Cola gebruikt het platform bijvoorbeeld om caféhouders zelf Coca-Cola-gebrande menukaarten te laten aanmaken, met door Coca-Cola aangeboden templates. Gezien de focus op grote be-



drijven is Luma erg internationaal gefocust. Onder meer in Groot-Brittannië, Nederland en Duitsland haalt het bedrijf veel inkomsten, veel meer dan in België. Onlangs nog sloot Luma een belangrijke partnerdeal met het Amerikaanse bedrijf Polk, dat over heel de wereld marketingoplossingen biedt voor de autosector. Polk gaat Luma verdeelen in het eigen netwerk. In 2009 werd het bedrijf nog verkozen tot laureaat van de Red Herring 100 Europa, de prestigieuze lijst van het gelijknamige Amerikaanse magazine met de meest belovende Europese ict-bedrijfjes.