

BELGISCHE DOCHTER OFFICIEEL VAN START

# Avanade: een plus een is drie

**Avanade is het resultaat van een joint-venture tussen Microsoft en Accenture. Het bedrijf heeft nu ook een dochter in België. Favoriete doelgroep: grootgebruikers.**

In maart 2000 beslist Accenture voor het eerst om samen met een technologieleverancier een nieuwe onderneming op te richten. De joint-venture tussen Accenture (80%) en Microsoft (20%) heet Avanade en is met 4000 medewerkers inmiddels aanwezig in een twintigtal landen. Na de eerste vestiging in vijf grote EU-landen (Frankrijk, Duitsland, Spanje, Verenigd Koninkrijk, Italië, Nederland), komt Avanade nu ook naar België, Zwitserland en vier Scandinavische landen. Dankzij de groeiende populariteit van Microsoft-technologie bij grootgebruikers behaalt de jonge onderneming al gauw een groeicijfer van 50% per jaar en zal dat tempo ook in 2006 blijven aanhouden. "Het aanbod van Avanade is aantrekkelijk voor grote klanten in alle markten waar we aanwezig zijn, dus waarom niet in België", zegt **Christophe Caquineau**, directeur **Avanade België**. Op de Belgische markt lonkt de onderneming in de eerste plaats naar overheidssector en geldinstellingen.

### Raakpunten

"De alliantie tussen Accenture, Microsoft en Avanade is een niet te evenaren troef om competentie naar onze klanten te brengen", zegt **Eric Lonbois**, algemeen directeur **Accenture Belux**. "Accenture biedt zijn zakelijke kennis aan, Microsoft zijn software voor grootbedrijven en Avanade zijn geavanceerde competentie op het gebied van Microsoft-technologie en omvangrijke integratieprojecten". De consultancyafdeling van Accenture blijft niettemin op een volledig onafhankelijke manier oplossingen aanbevelen en partners kiezen. Het partnerschap met Avanade moet het bedrijf sneller toegang geven tot Microsoft competenties wanneer die voor een of ander pro-



**BRUNO SEGERS (MICROSOFT), CHRISTOPHE CAQUINEAU (AVANADE) en ERIC LONBOIS (ACCENTURE): Accenture biedt zijn zakelijke kennis aan, Microsoft zijn software en Avanade zijn competentie op het gebied van integratieprojecten.**

ject nodig mochten zijn. "De twee partnerbedrijven maken natuurlijk van hun relatie gebruik om aan cross-selling te doen en hun competenties te spreiden over enerzijds pure consultancytaken (business en technologie), waarin Accenture gespecialiseerd is, en anderzijds ontwikkel- en implementatieprojecten, een kolfje naar de hand van Avanade. Microsoft van zijn kant kan dankzij het partnerschap zijn positie op de grootgebruikersmarkt verstevigen. 45% van het inkomen van Microsoft in België wordt immers door dat segment gegenereerd. In tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, blijft Microsoft namelijk niet beperkt tot de KMO-markt en de markt van middelgrote ondernemingen. "We merken dat grootgebruikers meer in onze oplossingen gaan investeren", zegt **Bruno Segers**, directeur **Microsoft België**. "Ze merken stilaan dat Microsoft ze een vergelijkbare waarde kan bieden voor een veel lagere prijs."

### Infrastructuur en applicaties

Avanade wil 's werelds grootste integrator van Microsoft-oplossingen worden. Het aanbod is volledig toegespitst op de Microsoft-technologie en omvat een infrastructuurlijk en een luik installatie en integratie van oplossingen. Op het gebied van infrastructuurbeheer kan Avanade het beheer van het server- en PC-park optimaliseren, de bestaande servers

rationaliseren en nieuwe administratiefuncties installeren, waaronder updates voor de systeembeveiliging. Qua applicaties legt Avanade zich toe op de implementatie en maintenance van de CRM- en ERP-oplossingen (Axapta) van Microsoft. Wat ontwikkeling betreft, geeft de integrator de voorkeur aan de .NET technologie. Tot nog toe werd de helft van zijn projecten op dat platform uitgevoerd.

Om zich te differentiëren van de plaatselijke Microsoft-partners, beroept Avanade zich op zijn internationale omvang, waardoor het grootschalige projecten kan uitrollen. Voorts kan het overweg met de legacy frameworks en methodes van Accenture. "Dankzij dat erfgoed kunnen we sneller grote projecten uitvoeren en de risico's die samenhangen met de implementatie reduceren", zegt **Christophe Caquineau**. Om zich Microsoft-specialist te kunnen blijven noemen rekent Avanade op de opleiding en ontwikkeling van interne competentie. Iedere Avanade consultant moet na zijn eerste jaar een Microsoft-certificatie behalen. In België heeft de onderneming maar een dertigtal medewerkers maar tegen het eind van het jaar moeten dat er ongeveer vijftig zijn. Nieuwe mensen vinden wordt in 2006 beslist de grootste uitdaging voor de Belgische dochter van Avanade.

■ PhdB