



# THE SKY IS NOT THE LIMIT

**Met ruim 920 gasten is het gala van de Data News Awards for Excellence opnieuw het hoogtepunt voor de Belgische ict-sector. Deze keer stond het event in het teken van de maansverduistering. # Luc Blyaert**

**V**oor de veertiende keer al werd het gala georganiseerd. Het is dé toplevel-samenkomst van ceo's en cio's, leveranciers en klanten. Het netwerkaspect is daarbij een grote constante. Er werden twaalf awards uitgereikt aan de ict-leveranciers. Ook deze keer worden er geen prijzen uitgereikt aan specifieke producten, maar wel aan ondernemingen die zich lieten opmerken tijdens de jongste twaalf maanden. Het gaat dan om innovatie, impact op de markt, reputatie, werkgelegenheid en de lokale verankering binnen het bedrijfssegment. De longlist in elke categorie werd opgesteld door de redactie in samenwerking met de jury. Meer dan 2.500 lezers bepaalden de top-3 genomineerden via een online voting. De jury had de moeilijke taak om de knopen door te hakken. De 13de award voor de ICT Personality of the Year wordt typisch toegekend door de redactie.

## EEN GEANIMEERDE JURYBIJEENKOMST

Het is de 14de keer al dat professor Carlos De Backer van de Universiteit van Antwerpen de jury voorzitter van de Data News Awards. Hij geeft telkens de aanzet voor de discussie rond wie nu precies die prestigieuze award mee naar huis mag nemen. Die jury bestaat uit gewezen winnaars van de cio van het jaar, voorzitters van de diverse ict-verenigingen en prominente figuren uit de ict-biotoop. Eind maart vond de zoals steeds bijzonder geanimeerde bijeenkomst plaats in het Brussels Media Center.

De juryleden in alfabetische volgorde zijn: Bart Becks, voorzitter IBBT, Ada Sekirin, vice president Business & Decision en Data News ICT Woman of the Year, Luc Blyaert, hoofdredacteur Data News, Benjamin Bostoën, cio Cofinimmo en voorzitter Cio-Club de Wallonie-Bruxelles, Luc Verhelst, cio van de European Medicines Agency en voorzitter MIT Club (tijdens jury vervangen door Paul Danneels, cio VDAB), Jan Deprest, ceo Fedict, Jan De Schepper, voorzitter ADM, Sabine Everaet, cio Coca Cola Europe, Peter Hinssen, ceo Across, Danielle Jacobs, directeur Beltug, Daniel Lebeau, cio GSK en voorzitter CioNet, Tony Mary, TM Consulting, Philippe Niesten, cio Herstal group en voorzitter @DSIF, Frank Robben, administrateur-generaal Kruispuntbank, Luc Simons, voorzitter AWT, Freddy Van Den Wyngaert, cio Agfa en voorzitter CIOForum, Benoît Corluy, voorzitter Agoria ICT en Luc Verbist, cio De Persgroep en Data News cio of the Year.

Om mogelijke beïnvloeding te voorkomen werd de rangschikking van de lezers pas bekend gemaakt na de stemming door de jury. Soms was het resultaat krek hetzelfde, maar er was toch ook enige controverse.

De ICT Personality of the Year is verkozen uit een longlist van 25 sterkmakers in de Belgische ict-omgeving. Het moet een Belg zijn of iemand die althans geruime tijd in België woont. Uiteindelijk werd het Eric Van Zele, de ceo en voorzitter van Barco die een bijzonder sterke loopbaan afwerkt. Hij volgt Sophie Vandebroeck op, de coo van Xerox. Andere laureaten van de jongste jaren zijn Jan Valcke, Jo Cornu, Alain Wirtz, Pierre De Meulenaere en Robert Cailliau.

## And the winner is...

ICT PERSONALITY OF THE YEAR  
**Eric Van Zele**

HARDWARE COMPANY OF THE YEAR  
**Samsung**  
Runners-up: Dell en HP

IT OUTSOURCING COMPANY OF THE YEAR  
**Tata Consultancy Services**  
Runners-up: Econocom en IBM

STORAGE COMPANY OF THE YEAR  
**EMC<sup>2</sup>**  
Runners-up: IBM en Netapp

NETWORK INTEGRATOR OF THE YEAR  
**Dimension Data**  
Runners-up: Belgacom en Siemens Enterprise Communications

SECURITY COMPANY OF THE YEAR  
**Cisco**  
Runners-up: McAfee en Symantec

TELECOM SERVICES COMPANY OF THE YEAR  
**Belgacom**  
Runners-up: Mobistar en Telenet

SOFTWARE COMPANY OF THE YEAR  
**SAP**  
Runners-up: Microsoft en Oracle

INNOVATIVE COMPANY OF THE YEAR  
**Google**  
Runners-up: Microsoft en Samsung

CONSULTANCY COMPANY OF THE YEAR  
**Accenture**  
Runners-up: Capgemini en Delaware Consulting

SYSTEM INTEGRATOR OF THE YEAR  
**Cegeka**  
Runners-up: RealDolmen en Tata Consultancy Services

BELGIAN COMPANY OF THE YEAR  
**Cronos**  
Runners-up: Barco en Cegeka

BELGIAN START-UP OF THE YEAR  
**Twitspark**  
Runners-up: Yambla en Zapfi

**Met Eric Van Zele, de huidige ceo en president van Barco, lauwert de redactie van Data News een loopbaan die een toch ietwat opmerkelijk verloop kende. Van Zele startte bij Raychem (later Tyco Electronics) en bleef daar 27 jaar – meer dan een halve carrière – om vervolgens een aantal stevige uitdagingen aan te gaan, bij Telindus, Pauwels Trafo en bovenal bij Barco.**  
# Guy Kindermans

**M**aar deze burgerlijk ingenieur had snel zich de kenmerken van een klantgerichte manager met gevoel voor leiderschap eigen gemaakt. Met onder meer dank aan een langdurig verblijf in de VS. “Ik was vp bij Raychem, en lid van het directiecomité,” stelt Van Zele, “en ja, ik zat gebeiteld.” Ja, zelfs een mogelijk opvolger van stichter en mentor Paul Cook, “met wie ik nog steeds ga lunchen als ik in

lenopties, of keerde ik terug naar België, voor mijn eerste echte ceo-positie?”

### **Telindus, Pauwels Trafo**

Het werd België en in het bijzonder Telindus, waar hij in 2000 eerst algemeen directeur en na enkele maanden ceo werd. “John Cordier is me zelf komen halen in San Francisco”, herinnert Van Zele zich, die zich overigens niet als ceo door Cordier beperkt voelde. “Hij was

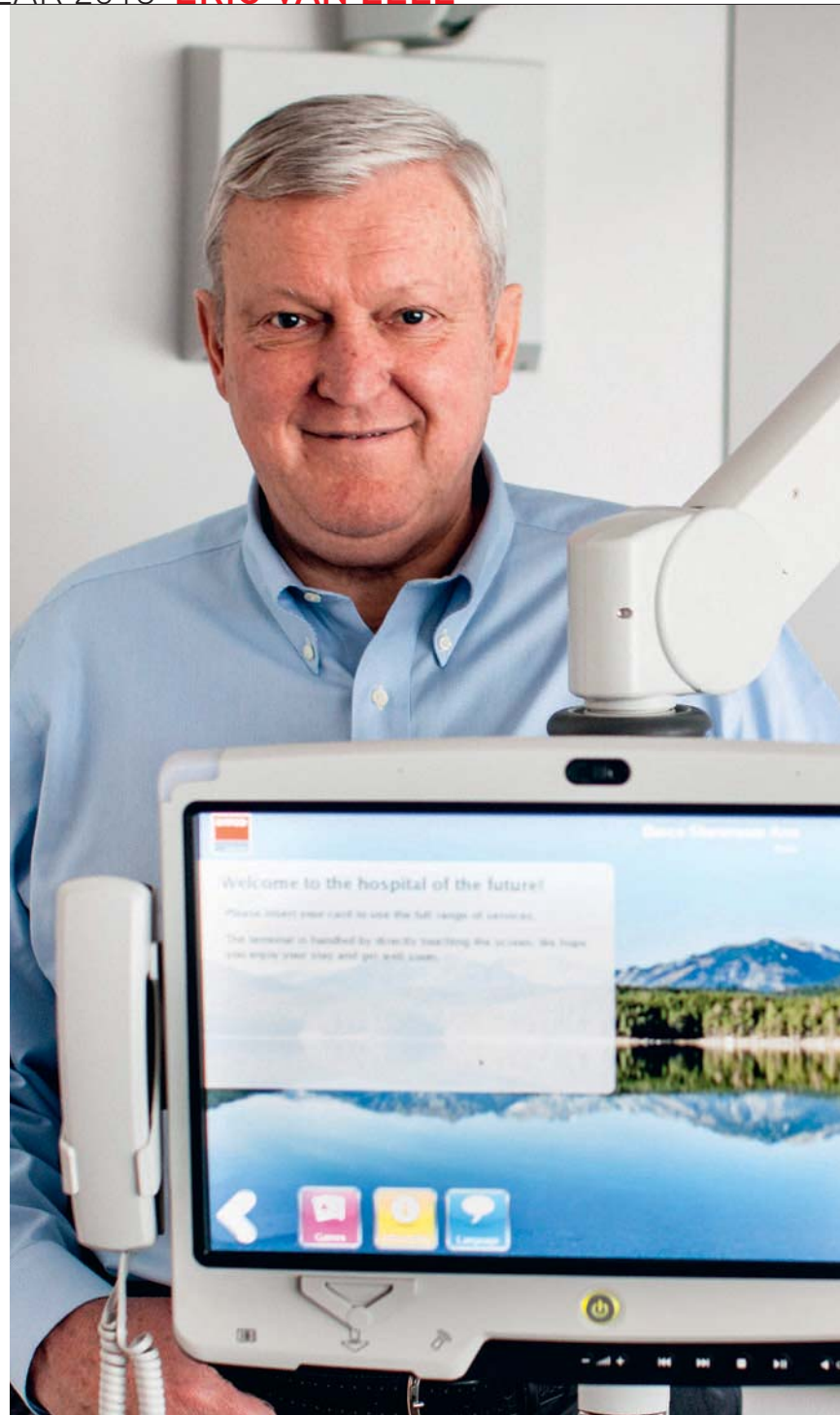
# DE MANAGER IS EEN KATALYSATOR

de VS ben.” Hij was “de John Cordier van Raychem,” brengt hij twee herinneringen samen.

In 1982 kreeg de burgerlijke ingenieur elektromechanica Eric Van Zele een telefoontje uit de VS, “of hij zin had om naar Californië te komen? Daar heb ik niet lang moeten over nadenken!” En Van Zele beleefde er een mooie tijd. “Ik heb er geleerd wat ik nadien in België in de praktijk heb gebracht.”

Maar dan veranderde Raychem, met een andere leider, tegenvallende cijfers en uiteindelijk een verkoop van het bedrijf (aan Tyco), gevolgd door zware herstructureringen. “De kaarten werden ineens anders geschud, en ik was verplicht opnieuw te kalibreren, te herbronnen. Ging ik een opstartbedrijf [in Silicon Valley] leiden, met minder salaris maar veel aande-

op zoek naar een opvolger en wist dat hij aan een opvolger toe was. Hij hield zich veeleer bezig met de acquisities van bedrijven in andere landen, zoals Zwitserland, China, Thailand, en had mij aangehouden met het oog op de internationalisering, met mijn Amerikaanse ervaring. Hij kocht en ik integreerde de bedrijven.” Ook in Telindus kende Van Zele een aantal goede jaren, maar na het overlijden van Cordier kwam er wat een machtsvacuüm en zag Van Zele het niet echt meer zitten en overwoog hij naar de VS terug te keren. Interessant is overigens dat Van Zele tijdens zijn Telindus-tijd al eens werd aangezocht door Barco, en dat Cordier meer dan duidelijk had gemaakt hoe groot zijn ongenoegen zou zijn als Van Zele dat aanbod nog maar had overwogen!



Maar in 2003 klopten Karel De Boeck, een oude studiegenoot, en Vic Pauwels van het gelijknamige Pauwels Trafo uit Mechelen aan de deur, met de vraag te helpen. Het bedrijf beleefde immers moeilijke tijden en Van Zele was een lid van de raad van bestuur. Helemaal onbekend was de sector niet voor Van Zele – “heel wat producten van Raychem werden immers getest op trafo’s” – en hij was dan ook snel geïntegreerd, ook al omdat hij veeleer de grote inzichten aanbracht. “Mijn kennis en ervaring rond de ‘big picture’, het kunnen integreren, extrapoleren en klantenge-

richt zijn, kunnen communiceren en een internationale ingesteldheid.” Maar uiteindelijk werd ook Pauwels Trafo verkocht (aan de Indische groep Crompton Greaves), waar Van Zele nog een poos aan verbonden was tot zijn volgende uitdaging.

### **Barco herboren**

En wat voor een uitdaging, want in wezen redde Van Zele de Westlaamse technologische parel van een ‘bijna dood’-ervaring. Ook hier was er overigens al een band met het bedrijf, vooraleer Van Zele aantrad als president en ceo. In 1999



was hij al lid van de raad van bestuur geworden, wellicht met wat 'voorbodachte rade' vanwege Hugo Vandamme (er was immers al een eerste aanzoek in 2002). Bij zijn aantreden in 2009 als president en ceo van Barco, zat dat bedrijf evenwel in niet zo beste papieren. "De geschiedenis van Barco leek wat op een zaagtand-patroon, met een serie discontinuïteitspunten. Zo miste het de overgang van lampenradio's naar transistorradio's, en de overstap van multistandaard pal/secam tv's naar de kabel. In 2008 was het bedrijf de 'beyond visualization' boot aan het missen. Mijn verdienste is dat duidelijk te hebben gezegd en er iets aan te hebben gedaan."

En er was werk aan de winkel, met te grote uitgaven aan onderzoek & ontwikkeling, evenals sales en marketing ten opzichte van de concurrentie, met een te zware kostenstructuur ("het was 44% van de omzet, nu nog 30 à 29%, vergelijkbaar met de grote concurrenten"), er was teveel aan inventaris en dies meer. Toen hij dit beeld aan Barco voorhield, "applaudiseerden ze, want ze wisten het wel." Het jaar 2009 was er dan een van het aanbrengen van correcties, inclusief "geen bonussen, geen dividenden, maar niemand kloeg. Het was duidelijk voor iedereen en ik had iedereen mee, ook de vakbonden. Dan kan je bergen verzetten, als 4.000 mensen in dezelfde richting werken!"

Maar tegelijk zorgde Van Zele ook voor positieve vooruitzichten, met een duidelijke 'visie', 'missie', 'strategie' en de middelen om dit alles te realiseren. Barco moest niet mikken op een 5 procent van de digitale cinema markt. Nee, "we willen nummer één op die markt zijn, 100 procent hebben." En daarvoor zette Van Zele de puntjes op de i, met de aangepaste prijs- en performantie-richtpunten, en een aanpak die Barco tot huisleverancier van grote cinemaketens kon maken (inclusief aangepaste financieringssystemen). Het betekent tevens aanwezig zijn daar waar de klanten zijn. "Dat betekent iemand aan de westkust van de Verenigde Staten hebben, en daarvoor iemand weghalen bij Disney en hem voltijds op de westkust zet-

ten. Niet vanop afstand uit Kortrijk besturen."

Van Zele bewerkstelligde tevens een nieuwe cultuur bij Barco, die onnodige complexiteit verbande, en inging tegen wat soms te zeer een silo-aanpak was. "Ik hamerde op een 'één Barco', met een 'wij-cultuur', onderstreept Van Zele.

Tegelijk legde Van Zele ook een stevige nuchterheid aan de dag, met een doorlichting van het productaanbod in functie van "waar kunnen we goed én groot in zijn?" Dat werd de sector van de medische beeldvorming, en natuurlijk de digitale cinema, evenals de controlekamers, met navenante investeringen.

### Schitterend resultaat

Vandaag zijn de resultaten verbluffend. Bij zijn aantreden had Barco een beurswaarde van amper 100 miljoen euro, en dat voor een bedrijf dat zo'n 600 miljoen euro omzet boekte. Vandaag scoort Barco 1,2 miljard euro omzet en heeft het wereldwijd meer dan 50 procent van de digitale cinema markt. Inclusief meer dan 50 procent van de markt in de VS en China!

Ook de kwaliteit van productie zelf is nu navenant. "Toen ik begon, produceerden we 60 digitale projectoren per maand. Vandaag is dat 1.200 projectoren per maand en dat met hetzelfde personeelsbestand." Dat krijg je als je "de operators er bij betreft. Dat leverde duizenden ideeën op en vandaag is het professionalisme op de werkvloer te snijden! [...] Ik ben fier op de fabriek."

Overigens heeft Van Zele in het personeel echte herstructureringen in België voorkomen, omdat ze nodig waren wanneer de productie van digitale projectoren aantrok.

Meteen rijst ook de vraag naar de toekomst van Van Zele bij Barco. Eerst bleef hij zes maanden, dan een paar jaar en ondertussen heeft Van Zele zeker toegezegd tot de algemene vergadering van 2014. En nadien? Ik ben geen vragen-de partij, klinkt het, maar "ik zal zeker zorgen voor een waardige opvolger," die op de ingeslagen weg verder gaat inzake "cultuur, betrokkenheid en inzet!"

## BIO

- > Geboren: 19 mei 1948
- > Burgerlijk ingenieur elektromechanica, KU Leuven
- > 1972-1999: Raychem Corporation  
Vanaf 1990 als corporate vice-president  
Vanaf 1994 als lid van het directiecomité  
Woont 17 jaar in Californië
- > 200-2003: Telindus  
Eerst als algemeen directeur, later ceo
- > 2003-2008: Pauwels International, later CG Power ceo
- > 2008-2009: Avantha Holding  
Managing director Europe-Americas
- > Sinds 2009: Barco  
President en ceo
- > Bestuurder bij Barco sinds 1999  
Voorzitter Reynaers Aluminium
- > Medeoprichter en aandeelhouder SALT-Zenitel
- > Gehuwd, twee kinderen

### Een katalysator

Bij Barco bracht Van Zele zijn Amerikaanse ervaring en inzichten het duidelijkst tot uiting. Hier moest hij "mensenleider, klantenleider, bruggenbouwer" zijn - talenten die hij al van jongsaf aan had, en de skills die hem als manager boven het 'pak' deden uitstijgen. "Je moet kaas hebben getogen van technische kwaliteiten rond financiën, organisatie, productie, technologie," stelt Van Zele, maar belangrijker is "een bedrijf in moeilijke tijden aanzetten dingen te doen dat het anders niet zou doen." Of zoals hij het in Valley-stijl uitdrukt: managers moeten er zijn "to help their organisations work through necessary but painful changes that don't happen naturally!"

Van groot belang is wat hij op de universiteit van Stanford in Californië heeft geleerd, evenals de 'Bay way of running a business' - zeg maar de Silicon Valley 'way'. Ook vandaag hanteert hij nog haast dagelijks zijn 'visie, 'missie, strategie'

aanpak, en stelt hij vragen die "leiden tot concrete uitvoerbare beslissingen, dat begrijpen ze."

In wezen "moet een manager een katalysator zijn. Hij doet het werk niet zelf, maar zorgt dat de anderen het doen. Ik heb die resultaten niet voort gebracht, maar zorgde ervoor dat anderen daar in slaagden. De verdiensten liggen bij de medewerkers, meer dan bij de ceo!" Precies zoals een katalysator: een stof die een chemische reactie op gang brengt en gaande houdt, maar niet opgaat in het proces... Dat koppelt Van Zele aan zeven kernwaarden: vertrouwen in elkaar ("in de Barconians-familie"), teamwerk, de zorg om mensen, eerlijk handelen ("geen monkey business"), onze klanten verblijden, betrouwbaarheid en leiderschap door innovatie. En een niet-uitgesproken achtste waarde 'we deal with facts'!

### Tevreden

De rit zit er zeker nog niet op voor Van Zele, die zich "niet de hele dag boeken ziet lezen of voor televisie zitten." Er zijn nog teveel uitdagingen, en de tijd is te kort. Zoals nog wat meer tijd besteden aan SALT, het bedrijf waar hij mee aan de wieg stond. Of jonge bedrijven helpen waarde voor de gemeenschap te genereren, zoals hij graag een bedrijf als Reynaers Aluminium bijstaat.

Telkens als hij een overstap maakte, kwam hij er beter uit tevoorschijn, met vallen en opstaan. Hij zou het zeker allemaal overdoen.... Californië, Raychem, Telindus en Pauwels, en zeker Barco, "dat is de kers op de taart." De prijzen op het einde zijn mooi, maar "de foto in de krant, daar doe je het niet voor." Nee, als 1.400 personen je toezingen in de kantine en je de appreciatie in de lucht voelt hangen, dan "is je leven zinvol ingevuld." De mensen, daar gaat het om. Zijn vrouw en kinderen, zijn ouders, de collega's waarmee hij heeft samengewerkt in de VS, in België, die hij ontmoette in het buitenland ("de dezelfde betrachttingen hebben, een goed gezin, een goede job"), "ik heb veel aan hen te danken, dat meen ik. De vriendschap met mensen, daar doe ik het voor." #

**HARDWARE COMPANY OF THE YEAR**

# Samsung

In de categorie hardware gaat de award naar Samsung. Hoewel je het bedrijf niet meteen associeert als een dominante speler op de zakelijke markt, slaagt het bedrijf er wel in om meermaals op te vallen. Te beginnen met de consumentenmarkt waar het in sneltempo zijn smartphones, tablets, tv's en laptops weet te verkopen. Bij hardware denken we bij Data News in de eerste plaats aan servers, workstations en netwerkapparatuur. Maar de jury is van oordeel dat ook smartphones zeer zeker bedrijfstoestellen zijn. Een speelveld waar deze Koreaanse technologiereus vandaag BlackBerry en HTC in het zand laat bijten en zich meer dan behoorlijk kan handhaven tegen Apple. Maar in tegenstelling tot die laatste

Dat laatste is maar één van de signalen dat het bedrijf niet louter hardware in elkaar zet en er extern geleverde software op zet. Samsung weet te innoveren met zijn toestellen en dat is onontbeerlijk in een sector waar vernieuwing synoniem is voor vooruitgang. Net die innovatie missen we momenteel bij Dell en HP, de twee andere genomineerden. Hewlett-Packard heeft een mindere periode achter de rug en probeert zich nu volop heruit te vinden. We schrijven het bedrijf niet af, maar wachten tot HP zich weer de reus toont die het was. Voor Dell heeft de jury geen rekening gehouden met de recente overnameberichten. Het bedrijf oogt intern stabielier dan HP, maar beide bedrijven zijn vandaag eerder producenten



slaagt Samsung er wel goed in om zich te profileren naar zakelijke klanten toe, terwijl het bedrijf zijn cool-factor hoog weet te houden. Ook steunt het bedrijf zeer sterk op Android, maar biedt het ook toestellen met Windows Phone aan en werkt het aan zijn eigen besturingssysteem.

van hardware die we als gemeengoed beschouwen, waar Samsung vandaag een breder succesvol productgamma heeft dat door design en innovatie op elke bedrijfsvloer wel iemand kan charmeren. #

**RUNNER-UPS**  
Dell en HP



**IT OUTSOURCING COMPANY OF THE YEAR**

# Tata Consultancy Services

Gezien het palet van de geboden diensten, kan een bedrijf als Tata Consultancy Services een award scoren in verschillende categorieën, en het werd 'outsourcing company'. En die outsourcingdiensten worden wel gewaardeerd, zo blijkt uit het jaarlijkse onderzoek van Whitelane Research naar de klantentevredenheid over hun outsourcers. Immers, ook nu weer moest TCS amper één enkel bedrijf nipt laten voorgaan. En dat in een markt waar jaarlijks in België zo'n 1,6 miljard euro omgaat, en de klanten echt wel op tevredenheid kijken (want dat leidt er rechtstreeks toe dat Belgische klanten trouw bij hun outsourcer blijven). Bovendien ging het onderzoek over klanten die contracten uitbesteedden ter waarde van minstens 1 miljoen euro. De award zet tevens de trend van de groei in Indische outsourcingdiensten in de Belgische markt in de verf, die vandaag al meer dan 200 miljoen euro waard zijn. Vorig jaar voorspelde outsourcing-specialist Jef Loos nog dat het

Indisch marktaandeel in onze contracten binnen drie jaar kon verdubbelen. "Ze hebben een passie voor de klant," stelt Loos, hoewel de jury uit eigen ervaring toch ook opmerkte dat de samenwerking wel aandacht vergde. Ondertussen gaat Tata door met zijn offensief op de Belgische markt met recent nog de overname van de Franse integrator Alti, die ook in België een 120 personen actief heeft. De twee runner-ups hebben op hun beurt ook hun sporen verdiend in het outsourcing-landschap. Zo kan IBM in België en Luxemburg sinds jaar en dag vlotweg de totaliteit van een ict-dienstverlening overnemen, en dat zowel inzake infrastructuur als beheerde bedrijfsprocessen. Econocom werd op zijn beurt gezien als een bedrijf dat onder meer sterk staat in het overnemen, beheren en ondersteunen van eindgebruikersmateriaal. Maar nu ook met nadruk op 'mobility as a service'. #

**RUNNER-UPS**  
Econocom en IBM



## STORAGE COMPANY OF THE YEAR

# EMC

Precies hetzelfde klasse-  
ment als vorig jaar in deze categorie,  
aangezien EMC wint van IBM  
en NetApp. En precies hetzelfde  
klassement als bij IDC over de om-  
zet voor externe schijfopslag, zo-  
wel wereldwijd als in Europa, voor  
het 4<sup>de</sup> kwartaal van 2012. Exact het-  
zelfde klassement vinden we ook  
terug bij Gartner voor het 4<sup>de</sup> kwar-  
taal en het hele jaar qua omzet voor  
externe schijfopslag wereldwijd,  
aangezien EMC als waardering  
34,2% kreeg, gevolgd door IBM met  
16,2% en NetApp met 10,6%, ter-  
wijl IDC 30,7% geeft aan EMC, 15%  
aan IBM en 11,6% aan NetApp.  
EMC zou vooral marktaandeel heb-  
ben gewonnen met zijn platformen

om gefocust te blijven op opslag.  
Bovendien is zijn softwarecatalo-  
gus een van de meest uitgebreide  
die er te vinden is. Kortom, het be-  
drijf straalt een 'professioneel' ima-  
go uit. IBM zou geneigd zijn om  
technologieën aan te kopen, maar  
de ondersteuning ervan na enkele  
jaren stop te zetten, bijvoorbeeld op  
het vlak van SAN. De hervorming  
van zijn DS8000-aanbod was een  
succes, naast natuurlijk Storwize  
V7000. Het Big Blue licentiemodel  
krijgt trouwens veel aandacht, "à la  
Oracle", wordt er wel eens gezegd.  
De nadruk die IBM legt op zijn pro-  
ducten voor ip-gebaseerde schijf-  
opslag heeft niet de verwachte  
vruchten afgeworpen, en kon in ie-



VNX, VMAX en Data Domain, en kon  
profiteren van de bijdrage van Isi-  
lon. Om hun keuze te rechtvaardigen  
leggen de juryleden de nadruk op de  
uitstekende prijs/prestatie/kwaliteit-  
verhouding van EMC, en zijn strategie  
op het vlak van cloud. Bovendien vormt  
het vermogen van de leverancier van  
Hopkinton om nieuwe technologieën  
te verwerven en snel te integreren,  
met name inzake ssd, een sterk punt,  
net als zijn vermogen

der geval de daling van de omzet  
uit de NetApp-technologie niet goed-  
maken. NetApp blijft dan weer een  
gevestigde waarde. De leverancier  
van Sunnyvale kon profiteren van de  
vernieuwing van zijn portefeuille  
(FAS2000/FAS3000) en van een  
hernieuwde interesse in zijn  
besturingssysteem Data Ontap  
clustered. #

**RUNNER-UPS**  
IBM en Netapp



## NETWORK INTEGRATOR OF THE YEAR

# Dimension Data

Als er de jongste vijf jaar een  
constante is bij de Data News  
Awards for Excellence dan is  
het wel Dimension Data die stee-  
vast met de award van Network In-  
tegrator of the Year mag uitpakken.  
De jury was duidelijk: "Dit is de eni-  
ge echte netwerkintegrator in de  
top-drie genomineerden. Het is een  
stabiele factor, een professionele  
aanpak, in lijn met de markt." Ge-  
neral manager Pierre Dumont mag  
dus wel wat pluimen op zijn hoed  
steken. Hij staat al meer dan 21 jaar  
aan het hoofd van Didata Belux.  
Dimension Data maakt sinds drie  
jaar deel uit van de Japanse ope-  
rator NTT, maar mag tot nog toe  
zijn eigen weg gaan. Wel worden  
ook steeds meer de Japanse mul-  
tinationals bediend. In ons land is de  
integrator een succesvol leveran-  
cier van de Europese Commissie  
(Natacha II), maar ook bij heel wat  
Federale overheidsdiensten zoals  
Buitenlandse zaken en de sociale  
zekerheid en de bankensector. De  
Franse Gemeenschap heeft mid-  
den vorig jaar zijn voip-contract nog  
verlengd. Samen met Mobistar won

de integrator vorig jaar het belang-  
rijke Iris-contract in Brussel. Daar  
werd Belgacom gewipt.  
Didata heeft destijds gekozen voor  
een aantal strategische partners  
zoals EMC, Cisco en Microsoft. Na  
de overname van Opsource in de  
zomer van 2011 kiest het voluit voor  
clouddiensten en de concurrentie  
met grote spelers zoals alweer  
Belgacom. Vorig jaar ging Didata  
nog een stap verder en kocht het  
het Amerikaanse Xigo waarmee be-  
drijven onder meer hun telecom-  
uitgaven kunnen analyseren, met  
inbegrip van het beheer van de in-  
ventaris en de activa, de bestelling-  
en de toeleveringen. Daarmee  
mikt het vooral op multinationals.  
De Data News lezers stemden ook  
Siemens Enterprise Communica-  
tions in de top-drie van de genomi-  
neerden in deze categorie. Siemens  
is erg gekend voor zijn telefoonbu-  
siness, maar profileert zich steeds  
meer als netwerkintegrator. #

**RUNNER-UPS**  
Belgacom en Siemens  
Enterprise Communications

**SECURITY COMPANY OF THE YEAR**

# Cisco Systems

**R**outers, switches, connectiviteitsmateriaal van allerlei slag en aard... daarmee wordt Cisco Systems spreekwoordelijk veenzeelvigd en met goede reden. Maar dit jaar sleept het bedrijf de Data News award als 'security company' in de wacht en dat tegen gevestigde securityspecialisten als McAfee en Symantec, de twee runner-ups. Verbaasd? Dat hoort niet het geval te zijn voor wie kennis heeft van het security-aanbod dat Cisco doorheen de jaren heeft uitgebouwd, gaande van klassieke firewall en toegangscontroleproducten tot 'appliances', vpn-materiaal, beheertoepassingen en dies meer. De jury was dan ook bijzonder duidelijk met opmerkingen als "Cisco biedt het breedste aanbod"

ageerde snel en bleek bereid om aanpassingen door te voeren op vraag van België, wat blijkbaar niet van alle bedrijven kon worden gezegd. Voorts kijkt ook Cisco al vooruit naar de nieuwe ontwikkelingen in het connectiviteitsgebeuren, zoals de nakende opkomst van 'software defined networks' (sdn), en heeft het bedrijf ook echt een visie wat security betreft, meer dan alleen het verkopen van producten, aldus de jury.

Wat overigens niet betekent dat de runner-ups geen plaats hebben in dit geheel, wel integendeel. Met hun gespecialiseerde kennis inzake bescherming tegen virussen, malware en ander kwaad, op servers en eindgebruikerssystemen (ook mobiel) vormen ze een vast onderdeel



en het is "met Cisco dat we praten over de security in ons bedrijf." In het bijzonder werd de bereidheid van Cisco om in te spelen op concrete problemen en noden gewaardeerd. Zo klopten de telco's en de Belgische financiële waakhond Febelfin een poos geleden aan bij Cisco in het kader van de golf van phishing-aanvallen die de bankklanten teisterden. Cisco re-

van de vereiste meertalige-defensie tegen cyberaanvallen. Meer nog, met cijfers van onder meer Unizo dat wellicht nog steeds 10 procent van bedrijven hun systemen onvolledig voorziet van anti-virus en anti-malware verdedigingen, is er zeker nog ruimte voor groei! #

**RUNNER-UPS**  
McAfee en Symantec

**TELECOM SERVICES COMPANY OF THE YEAR**

# Belgacom

**W**aar het vorig jaar nog Telenet was die met de award ging lopen, is het dit jaar opnieuw 's lands historische operator die zich 'Telecom Services Company of the Year' mag noemen. Volgens onze jury is dat voor een groot stuk te danken aan de goede integratie van het Proximus-aanbod in Belgacom. Al waren er toch ook flink wat lovende woorden voor Telenet dat het afgelopen jaar een flinke inhaalbeweging zou gemaakt hebben, met name naar het mobiele aanbod toe. Telenet heeft de naam om vooral een residentieel aanbod te hebben, "maar ja, King & Kong trekt de aandacht van de ceo", zei een van de juryleden. Met dat aanbod voor mobiele data zou Telenet circa 1.000 klanten per dag weggekaapt hebben bij de concurrentie. Iets wat zich overigens in de jaarcijfers van Belgacom weerspiegelt. Voor het eerst nam het aantal mobiele klanten immers af bij Belgacom. In totaal, over alle afdelingen van het bedrijf heen, daalde het aantal simkaarten met 43.000 tot 5.416.000. De nieuwe telecomwet die rond dat tijdstip in voegen trad, maakte deserteren naar andere operatoren ineens ook zeer gemakkelijk.

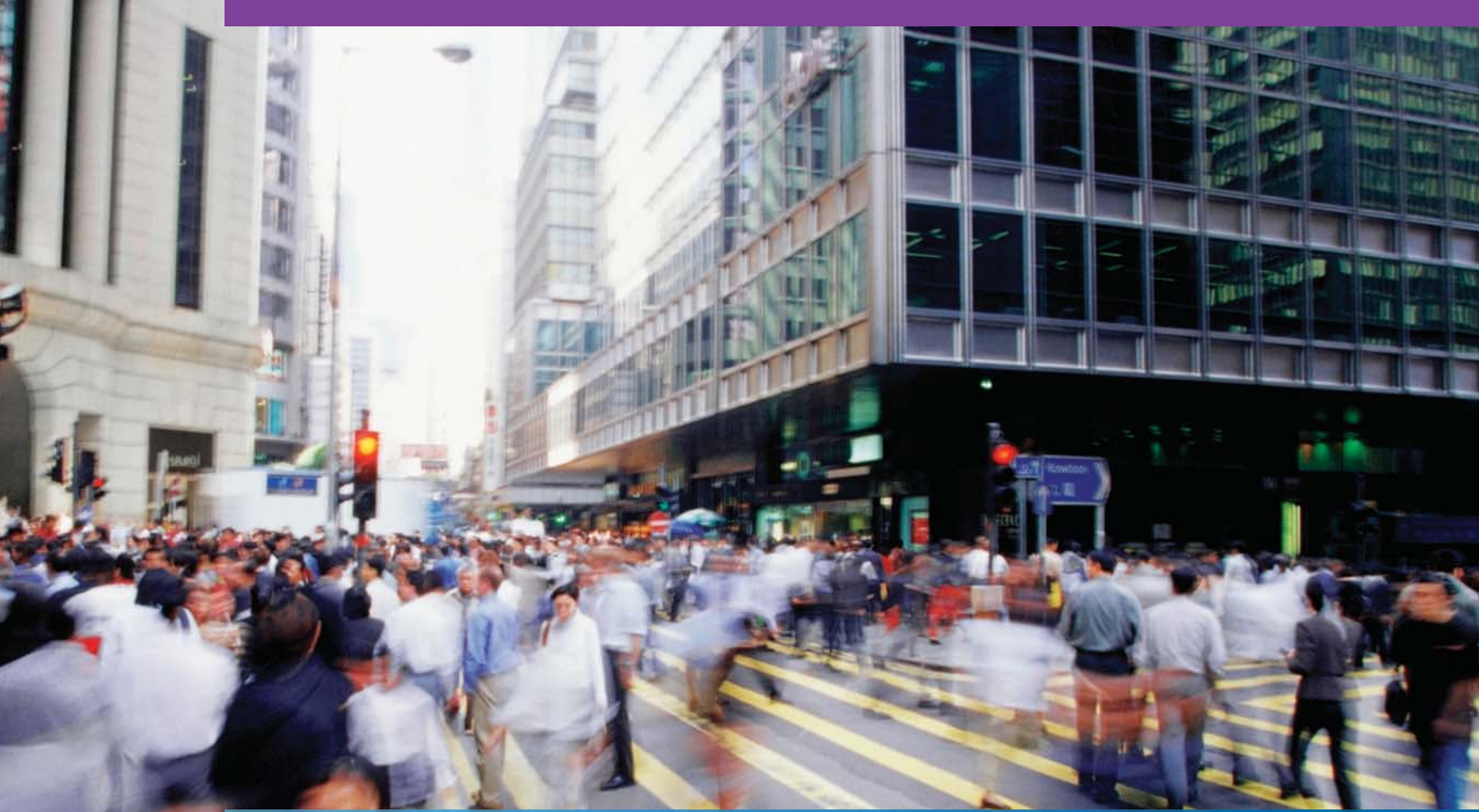
Belgacom reageerde echter snel op de manoeuvres van Telenet, waardoor volgens onze jury de prijs-

voordelen van Telenet tegenover Belgacom moeten gerelativeerd worden. Ondanks het mindere economische klimaat en de impact van de regulering – twee feiten die op de resultaten drukten – wist Belgacom zich wel te profileren en te blijven investeren. Zo werd dit jaar het nieuwe groene datacenter in Evere geopend, wat voor Belgacom een uitbreiding van 19 procent op de totale datacenterinfrastructuur betekent. Het bedrijf investeerde dit jaar ook in een nieuwe internetrouter van Alcatel-Lucent die doorgaat voor 's werelds snelste. Maar belangrijker nog is dat Belgacom ondertussen het verst staat in de uitrol van mobiel internet van de vierde generatie: 4G oftewel LTE. Onlangs liet de operator nog weten dat nu ook de kuststeden binnenkort 4G-dekking krijgen.

En Mobistar? Wel, de jury had meer dan ooit het gevoel dat de operator het afgelopen jaar vooral is blijven stilstaan en dus geen waardig alternatief voor Belgacom biedt. Al moet je daar wel een belangrijke kanttekening bij plaatsen. Bij Mobistar steeg namelijk het aantal indirecte klanten in één jaar met 51 procent. Drievierden daarvan zit bij... Telenet Mobile. #

**RUNNER-UPS**  
Telenet en Mobistar





# In a world of increasing complexity, there is a way to be certain.

In a fast-evolving marketplace which demands leadership that brings results, there exists a way of certainty: Tata Consultancy Services (TCS). With TCS as your strategic advisor and partner, the ever-changing new landscapes of business become new vistas of opportunity, from digitally connected consumers to big data to emerging markets to end-to-end solutions for transforming your organization. TCS offers you market-proven, world-class experience, expertise and guidance to show the way for your business to evolve. Visit [www.tcs.com](http://www.tcs.com) and you're certain to learn more.



**TATA CONSULTANCY SERVICES**  
Experience certainty.

Tata Consultancy Services Belgium S.A./N.V.  
Boulevard Brand Whitlock 87, Box 3  
1200 Woluwe-St-Lambert  
Belgium  
Phone: +32 (0) 22821 920  
Email: [belgium.marketing@tcs.com](mailto:belgium.marketing@tcs.com)





**SOFTWARE COMPANY OF THE YEAR**

# SAP

Dat SAP dit jaar de ‘software company’ award zou wegkopen, stond haast in de sterren geschreven. Na een lange periode van windstilte op het front van nieuwe producten, waren in het voorbije jaar de aankondigingen niet van de lucht, waardeerde de jury. In het bijzonder SAP’s HANA aanbod maakte een diepe indruk. Hoewel het concept van een ‘in memory’ database verre van nieuw is, werd de implementatie ervan in HANA omschreven als “impressionant”, “snel” en met “heel wat mogelijkheden out of the box.” Ook werd de integratie met SAP’s kernproduct geloofd, met opmerkingen dat “SAP als enige zijn ERP heeft herdacht,” onder meer in functie van HANA.

tot een ‘appliance’. Interessant is overigens dat HANA – in tegenstelling tot heel wat andere ‘big data’ en ‘analytics’-gerichte databases – wel ‘100% ACID’ compliant is (en dus voldoet aan de hoogste eisen inzake de afhandeling van transacties – niet onbelangrijk voor bedrijven in onder meer de financiële wereld). Niet dat de runner-ups hiermee van de kaart worden geveegd, want met Oracle en Microsoft zijn dat evenzeer zwaargewichten. Bij Oracle werd “het verhaal en de inhoud” van de nieuwe Fusion familie gewaardeerd, maar werd de bijhorende licentie-politiek wel in vraag gesteld. Ook bij Microsoft waren er in het voorbije jaar een aantal interessante nieuwe producten, zoals



Of hoe SAP in de voorbije jaren allicht beter nog dan de concurrenten zijn nieuwe technologieën – in huis ontwikkeld of ingekocht – heeft geïntegreerd in zijn productaanbod. Met HANA heeft SAP in ieder geval een familie van producten, gaande van de onderliggende database, langs ontwikkelingstools en aanpassingen voor gebruik in de cloud,

onder meer de beschikbaarheid van Office 365 – een groep van cloud-gesteunde productiviteitsdiensten met abonnement. Wel moet het bedrijf nog meer aandacht besteden aan de impact van de cloud op zijn business, klonk het advies. #

**RUNNER-UPS**  
Oracle en Microsoft



**INNOVATIVE COMPANY OF THE YEAR**

# Google

Google het meest innovatieve bedrijf van het jaar? Toch wel. Anders dan Apple blijft het bedrijf van Sergei Brin en Larry Page innoveren, denk maar aan de zelfrijdende wagens, of aan de fameuze Google Glass, die dit jaar niet uit het nieuws waren weg te slaan. Onze jury was ook zeer te spreken over het feit dat Google-werknemers in de VS nog steeds 20 procent van hun tijd mogen besteden aan privé-projecten, wat soms tot interessante nieuwigheden leidt. Nog straffer is dat Google zelf glasvezel uitrolt in een beperkt aantal Amerikaanse stadjes, om sneller nieuwe toepassingen te kunnen testen. De Zuid-Koreanen van Samsung behalen de *second spot* in onze top-3. Hoewel meer een ‘improver’ dan een innovator, kan niemand heen om het feit dat Samsung Apple het nakijken geeft op de smartphonemarkt, en veel sneller vernieuwt dan zijn grote concurrent uit Cupertino. Logische kanttekening bij Samsung was dat het bedrijf nog al te vaak de innovaties van anderen uitbuit, hoewel daar nu toch stilaan verandering

lijkt in te komen, getuige het grote aantal topingenieurs en topprogrammeurs dat de Koreanen aantrekt om in labo’s te komen werken. Microsoft vervolledigt de topdrie onder de innovators. Terecht of onterecht, daar kan inderdaad over gediscussieerd worden, maar feit is dat de troepen van Steve Ballmer met Windows 8 toch een risico genomen hebben. Het nieuwe, touch-gebaseerde besturingssysteem is vooral binnen Microsoft zelf een belangrijke vernieuwing. De belangrijkste zelfs sinds de introductie van Windows 95 in de jaren 90. Maar waar Samsung en vooral Microsoft slechts om de zoveel maanden met iets nieuws op de proppen komt, hanteert Google een andere strategie. A la Facebook komt Page bijna wekelijks met nieuwigheden en extra features. Werken ze niet, dat worden ze simpelweg geschrapt. Wat als Microsoft nu eens zou leren om zo kort op de bal te kunnen spelen? #

**RUNNER-UPS**  
Microsoft en Samsung

## CONSULTANCY COMPANY OF THE YEAR

# Accenture

Vorig jaar miste Accenture nog op een haar na de ereplaats op het podium in deze categorie, maar dit jaar neemt het bedrijf revanche. De jury vindt dat het bedrijf hoogstaande consultancydiensten, en tegelijk ook integratie- en outsourcingdiensten kan bieden. Enkele juryleden hadden ook aandacht voor de tarieven die hiervoor gehanteerd worden. "Accenture is overal terug te vinden", zegt een jurylid dat oog had voor het ruime aanbod op het vlak van virtualisatie en van projecten en diensten. Er is wel een dubbele kritische noot: de uitdaging voor het bedrijf om zijn beste elementen te behouden, en dus ook het tarief van zijn prestaties. Maar met een visie die steunt op gegevens - en big data - ziet de toekomst er rooskleurig uit, om nog maar te zwijgen van de strategieën

cy van softwarepakketten (SAP, Oracle en Microsoft), de outsourcing van de ontwikkeling en de ondersteuning van applicaties en de integratie en ontwikkeling op maat voor verticale en transversale sectoren. We mogen ook de SAP-practice niet vergeten, vooral bij grote klanten, en de activiteit Technology Growth Platform en offshoring. Capgemini werd door de jury eerder gezien als een integrator in plaats van als een consultant, die eerder actief is op operationeel dan op strategisch vlak. We moeten wel erkennen dat heel wat lezers niet altijd een echt nauwkeurig beeld hebben van het beroep van consultant. België heeft blijkbaar geen invloed ondervonden van de problemen waar Capgemini mee te kampen kreeg in Frankrijk en Nederland. De jury beschouwde Delawa-



inzake social-driven it, PaaS-enabled agility en orchestrated analytical security. Bij ons blijft Accenture zijn pijlen richten op technologische innovatie (namelijk analytics as a service, mobiliteit, consumerization van it, duurzame ontwikkeling en e-health). Zijn sterke punten zijn de integratie en consultan-

re ook eerder als een zuivere integrator en niet als een consultant en het bedrijf vormde niet echt een bedreiging voor de 2 andere kandidaten. #

**RUNNER-UPS**  
Capgemini en  
Delaware Consulting



## SYSTEM INTEGRATOR OF THE YEAR

# Cegeka

In iets meer dan 20 jaar is Cegeka uitgegroeid van een kleine Luxemburgse kmo met 30 medewerkers naar een Belgische ict-reus met meer dan 1.600 medewerkers en een omzet van bijna 200 miljoen € in 2011, een stijging van 27%, waarvan 20% organische groei (de omzet van de 1e helft van 2012 bedroeg 107 miljoen €). Het bedrijf is tegenwoordig niet alleen aanwezig in de Benelux, maar ook in Frankrijk en Centraal-Europa (Polen en Roemenië), na te hebben geëxperimenteerd met offshoring. De strategie van Cegeka steunt op 4 servicegamma's: applicaties, professionele diensten, infrastructuurdiensten en outsourcing. Ook worden de evoluties op het vlak van web en decisiesoftware en analytics gevolgd. Met een investeringsstrategie in functie van de innovatie. En de ambitie om 350 miljoen € te halen tegen 2015, met een ebit van meer dan 10%. De jury onderhoudt vooral de projectgerichtheid van de vennootschap en haar vermogen om de overgenomen bedrijven te integreren (de vennootschap heeft het zelf over een meer geïntegreerd en efficiënter 'uniek

Cegeka'), dankzij een "slimme groei", omdat "we niet per se de grootste moeten worden, maar wel de beste", aldus ceo André Knaepen. Ook zou de vennootschap meer op applicaties gericht zijn. In vergelijking met RealDolmen - waarin Cegeka een participatie heeft, ook al is er geen sprake (meer?) van een overname, is de jury van mening dat "Cegeka echt een system integrator is, terwijl RealDolmen wordt gezien als een specialist in infrastructures" en in mindere mate een factory model zou gebruiken. Tot slot zou Tata Consultancy Services (TCS) eerder een outsourcer zijn dan een integrator in ons land (hoewel de recente overname van Alti dit imago zou kunnen veranderen). We herinneren eraan dat RealDolmen vorig jaar de absolute nummer 1 was in het klassement van it-dienstverleners in België door KPMG Equaterra op het vlak van algemene klanttevredenheid... vóór TCS. #

**RUNNER-UPS**  
RealDolmen en  
Tata Consultancy Services



**BELGIAN COMPANY OF THE YEAR**

# Cronos

**M**2Q, Group-Wave, iFacto Business Solutions, Calibrate, Uptime, Geo Solutions, Flexso; het zijn maar enkele van de meer dan dertig bedrijven die samen de Cronos Groep vormen. Zoals iemand van de jury het verwoordde: "Cronos is een soort octopus met 10 à 30 tentakels. Een heteroogeen gebeuren, een kluwen, maar wel een model dat werkt." De aanpak van het in 1991 door Jef De Wit opgerichte Cronos is in ieder geval uniek. Het 100% Belgisch bedrijf (zonder externe aandeelhouders of kapitaal) stimuleert entrepreneurship onder de eigen werknemers. Het resultaat zijn dus meer dan 30 dochterbedrijven

rentie, is de groep daarmee in al die jaren uitgegroeid tot de grootste onafhankelijke ict-dienstenleverancier in België (aan leverancierskant) met verspreid over de vele bedrijven flink wat mooie referenties en erg uiteenlopende competenties. Noem de verschillende bedrijven van Cronos overigens gerust 'competence centers' rond hun eigen specifieke kennisgebied. De jury wees er ook nog op dat Cronos in zijn geheel een erg belangrijke schakel geworden is in het Belgische ict-landschap. Vooral middelgrote bedrijven doen beroep op Cronos-diensten maar het is toch vooral het innovatieve business model waarvoor de jury de



waarbij het management telkens een aandeel neemt, maar waarbij de eindverantwoordelijkheid bij de 'ondernemers' zit die het initiatief voor het bedrijf genomen hebben. Een gevolg van deze aanpak is ook wel dat vakbonden er daardoor weinig in de pap te brokken hebben, fluisterde een jurylid voorzichtig. In totaal biedt de Cronos Groep werk aan zo'n 2.000 medewerkers. Ondanks de gefragmenteerde aanpak met in zekere zin interne concu-

meeste lovende woorden had. 'Belgian Company of the Year' Cronos haalde het uiteindelijk van twee andere groten: Barco en Cegeka. Al kan je ergens wel stellen dat Barco binnen zijn vakgebied ondertussen al een wereldleider geworden is, en Cegeka meer en meer ambieert een Europese speler te zijn. #

**RUNNER-UPS**  
Barco en Cegeka



**BELGIAN START-UP OF THE YEAR**

# TwitSpark

**H**oeft het te verbazen dat TwitSpark verkozen is tot start-up van het jaar? Davy Kestens is nog maar 25, maar heeft op één jaar tijd een hele generatie Belgische starters geïnspireerd met 'zijn' TwitSpark. Voor de enkeling die niet helemaal mee zou zijn: TwitSpark is een tool die gesprekken over een merk of over een product oppikt op Twitter, en net zoals bij een crm-systeem kan je de conversaties categoriseren, archiveren en verder opvolgen. Het eindresultaat is een soort van customer support systeem voor Twitter. In maart 2012 kon Kestens 1.125.000 dollar (ongeveer 856.000 euro) ophalen, om niet veel later van start te gaan vanuit Silicon Valley. Intussen zijn onder meer Adidas en Electrabel al klant in ons land. "Ga ervoor" is een goede boodschap voor onze ondernemers, vond ook de jury, die stelde dat TwitSpark zich in een interessante en redelijk mature markt begeeft, wat het bedrijfje enkel maar ten goede kan komen. Op de tweede plaats vinden we Zapfi te-

rug, dat niet zo lang geleden nog van koers veranderde. Waar de start-up aanvankelijk focuste op het uitrollen en aanbieden van stadsdekkende wifi-netwerken – met Brugge als uitvalsbasis en eerste case – zet het bedrijf nu eerder in op mobile marketing. Via het nieuwe platform waar het bedrijfje aan werkt zal profilering gebeuren op het internetverkeer dat over de wifi-netwerken loopt. In juni 2012 kon Zapfi nog 6 miljoen euro ophalen bij een Amerikaanse investeerder. En *last but not least* vervolledigt Yambla de top-drie. De jury vroeg zich af of de 'ideeënbox van de 21ste eeuw' het zal kunnen halen van de combinatie Sharepoint-Yammer, maar feit is dat het sociale netwerk voor de bedrijfssector intussen toch al geïmplementeerd wordt bij bedrijven als Bull. Onlangs was het bedrijfje van Yoeri Roels trouwens nog de winnaar van het MS Boostcamp in Brussel. #

**RUNNER-UPS**  
Yambla en Zapfi