



7 Belgische informaticaleveranciers 'verkopen' zich samen aan Zwitserse banken

Concurrenten samen op expeditie in buitenland

- ⊕ Eendracht maakt macht. Met een originele formule tracht de Agoria Banking Club de gesloten Zwitserse bankwereld open te breken. De leden van deze club, hoofdzakelijk informaticaleveranciers, presenteren zich in groep aan de it-directeurs van de lokale banken. In de hoop allemaal een graantje mee te pikken.

Onder de schitterende koepel op de bovenste verdieping van het ING-gebouw schuiven zeven Belgische ondernemers aan tafel. Ze zijn lid van de Agoria Banking Club. Aan het hoofd van de tafel zit Jean-Christophe Bernard, lid van het directiecomité van ING Bank (Suisse) en verantwoordelijk voor het computerpark. "Het Zwitserse banklandschap wordt flink door elkaar geschud", steekt hij van wal.

Grootbank UBS krijgt flinke klappen door de

financiële crisis en ziet massaal klanten wegllopen. Crédit Suisse maar ook de kantonale banken profiteren hiervan. Het bankgeheim staat ter discussie. Daarnaast verkopen vele buitenlandse banken hun private bankfilialen. Hij illustreert hoe anders de bankwereld hier georganiseerd is, vergeleken met België: "Weet dat meer dan 80 procent van onze klanten dit gebouw verlaat zonder zijn post of uittreksels mee te nemen. Ze wensen ook geen mails te ontvangen van hun bankier."



Met de bus rijdt het Belgische gezelschap naar Banque Cantonale de Genève aan de oever van het meer, waar opnieuw een Belg ons ontvangt: Jean-Marc Joris is er it-directeur. Hij reageert heel vrank en met concreet advies op de productvoorstellen van de Belgische zakenlui. Aan Vasco, de producent van de digipass, stelt hij voor om direct contact te zoeken met SwissCom, die instaat voor de veiligheid van het elektronisch verkeer tussen de Zwitserse banken en hun klanten. Het systeem om documenten te beheeren van het bedrijf BTR Services kan Jean-Marc Joris blijkbaar bekoren. En de software van Odyssey, gericht op het beheer van vermogens, is hem bekend: "Die software is hier redelijk populair. Weet dat Zwitserland 30 procent van alle vermogens ter wereld beheert."

Commerciële tips voor het grijpen

Jean-Marc Joris kent ook het dossier van Callatay & Wouters, die ook een deelnemer hebben in de Belgische delegatie. Deze Belgische softwareproducent verloor vorig jaar de slag met zijn Zwitserse concurrent Finova om een groot contract voor de kantonale banken: "Er bestond bij de banken hier twijfel of Callatay & Wouters zich op lange termijn wou engageren op de Zwitserse markt." De kantonale banken zijn overheidsbanken, gericht op de lokale bedrijven. Politici bevolken hun bestuursraden, en die politici willen jobs in ruil voor grote contracten. Callatay & Wouters bood blijkbaar te weinig.

Paul Noël, een Belg die voor de Zwitserse privébank Lombard Odier werkt, is heel duidelijk: "Als Belgisch bedrijf kan u hier in twee gevallen iets verkopen: ofwel biedt u iets echt innovatiefs aan (dan

mag uw prijs 30% hoger liggen), ofwel levert u goedkoper. Maar zonder goede referentie blijft elk begin moeilijk. Daarom kan u best uw eerste klant het product gratis geven, in ruil voor het gebruik van zijn naam als referentie." Hij gelooft dat Belgische technologieleveranciers vooral kans maken bij de 'retailbanken', die het grote publiek bedienen: "Die staan technisch nog niet zo ver, vergeleken met de Belgische banken. Als u een afspraak krijgt, maak dan niet de fout de bankier te overstelpen met productinformatie. Presenteer één product uit uw catalogoog en hou uw presentatie kort."

"Dit is in ieder geval een goed moment om naar hier te komen. De Zwitserse bedrijfs wereld beseft dat het land zich te veel geïsoleerd heeft. Ze staan open voor Europese leveranciers, liefst uit de kleinere landen zoals België", zegt Alain Depuydt, een West-Vlaming die in Genève vermogende Russen bedient.

Goedkopere 'leads'

Elke dag krijgen de zeven deelnemers tijdens de trip van de Agoria Banking Club (ABC) concrete tips om vlotter hun producten te verkopen.

Peter Demuyne, directeur internationale zaken van Agoria: "ABC past in onze filosofie om bedrijven samen te brengen die bereid zijn regelmatig samen te werken en collectief aan prospectie te doen. We kozen voor de clubformule waarbij kleine en grotere bedrijven tweemaal per jaar op trip gaan. Zo'n grotere groep schenkt ook vertrouwen aan de buitenlandse ondernemingen."

Jan Valcke is voorzitter van ABC en stichter van Vasco Data Security: "Internationaal opereren is heel duur. Vooraleer mijn verkoper bij een geïnteresseer-

De Belgische Banking Club in cijfers

NAAM	PRODUCT	HOOFDZETEL	OMZET IN BELGIË (IN EURO)	AANTAL WERKNEMERS
BTR Services	LetterGen, systeem voor documentbeheer	Boom	8,9 miljoen	110
Business Architects International (onderdeel van Sopra)	Kredietsystemen	Mechelen	10 miljoen	60
Business Software Consulting	Controle op financiële transacties	Brussel	0,5 miljoen	8
Callatay & Wouters	Bancaire systemen	Brussel	85 miljoen	550
Odyssey Financial Technologies	Systemen voor vermogensbeheer	Brussel/Genève	3 miljoen	11
Rever (spin-off universiteit Namen)	Systemen om data te zoeken	Namen	1 miljoen	10
Vasco Data Security	Identificatie van gebruikers (o.m. via Digipass)	Wemmel	133 miljoen	310

de klant met een budget zit, kost dat handenvol geld aan vervoer, hotels en contacten. Ik schat dat Vasco enkele duizenden euro's uitgeeft voor elke bruikbare lead. Een 'lead' betekent voor ons: een onderneming die wil investeren in veiligheid én die daar een budget voor heeft. Met een groepsreis als deze verminderen de kosten met een factor twee of drie. De Agoriaclub is als een locomotief waar elk deelnemend bedrijfje op aanhaakt. Het bedrijf dat uit deze reis een 'lead' haalt, heeft de reiskosten tienmaal terugverdiend."

Kameraden onder elkaar

De bankclub van Agoria kan al enkele pluimen op haar hoed steken. Na de missie naar Moskou heeft Callatay & Wouters er een kantoor opgericht. En in Warschau wist BTR Services een belangrijk contract in te pikken. De Belgen leren elkaar tijdens zo'n reis kennen. Binnen de club werken de leden steeds meer samen. Zo heeft Vasco samen met BTR Services een gezamenlijk aanbod uitgewerkt. Omgekeerd zitten ze af en toe in elkaars vaarwater. "We laten concurrenten toe", verklaart

Peter Demuyne. "Dat is geen probleem, aangezien onze federatie de bedrijven helpt met het pre-commerciële proces. We steunen hen met de juiste informatie en contacten, overgoten met een sausje van lobbying. Daarna geven we het uit handen. Dan moet elk bedrijf zijn ding doen."

Aan de kameraadschappelijke sfeer voel je dat verschillende reisgenoten elkaar al langer kennen. En de klassieke pint in de late uurtjes in de bar van het hotel helpt hier ook. Tijdens die gesprekken duiken vaak dezelfde vragen op: "Welke prijs kan een leverancier aanrekenen voor een specialist? Hoe lang is zo'n consultant een 'junior'? En hoe hou je winst over?"

"Het succes van een club hangt af van de persoonlijke contacten tussen de leden. Daarom is elke club maximaal tussen 20 tot 100 leden sterk. 70% neemt heel actief deel", vertelt Peter Demuyne. Hij startte enkele gelijkaardige clubs op. "Bij Agoria bestaat reeds twintig jaar een groep van een 80-tal bedrijven die zich toespitsten op de olie- en gasmarkt, de 'Carbon Energy Club'. Die boekte successen. We hebben

deze succesformule verder uitgebouwd naar andere eindmarkten. Eerst heb ik zelf, samen met het Belgisch Olympisch en Interfederaal Comité, de 'Belgian SportsTechnology Club' uit de grond gestampt. De Agoria Banking Club volgde later." Intussen draaien binnen Agoria nog clubs voor 'Renewable Energy' en 'Infrastructure'. Binnen een half jaar treffen de ABC-leden elkaar op een trip naar Portugal. Ook Shanghai en Zuid-Afrika prijken op het verlanglijstje." tekst Erik Verreert - Genève Zurich |

Illustratie: Jan van der Veken

Jobs in banken & verzekeringen vanaf pag. 65
Jobs in finance & consulting vindt u vanaf pag. 71

DEZE WEEK OP **VACATURE.COM**

VRAAG VAN DE WEEK

"Sinds ik mijn ontslag gegeven heb, geeft mijn baas mij allerlei vervelende klusjes. Mag dit zomaar?"

DISCUSSEER OP
vacature.com/vervelend



IN DE KIJKER

Hoe voer je een slechtnieuwsgesprek?

LEES HET OP
vacature.com/slechtnieuws

ACTIE VAN DE WEEK

Win 20 tickets voor een concert naar keuze

KIJK SNEL OP
www.vacature.com/concert