

Offshore Update

Best practices by Applied Development

- Quarterly newsletter
- Nr. 1
- November 2007

Applied
Development

PsiControl Mechatronics Lagere kosten, meer informatici

PsiControl Mechatronics werkt al vanaf het eerste uur samen met Applied Development. Eigenlijk vroeger zelfs, want er was al samenwerking met voorganger ValueSource. Ludo Faes, R&D Manager, noemt spontaan drie grote voordelen van de samenwerking met Applied Development: flexibele beschikbaarheid van informatici, competentieverbreiding en kostenreductie.

PsiControl Mechatronics is een onderdeel van de Picanol Group en ontwerpt, ontwikkelt en produceert onder meer realtime 'embedded' motorsturingen, 'machine controllers' en 'machine' interfaces voor weefmachines. De hoofdzetel bevindt zich in België maar er zijn ook ontwikkelings- en productieactiviteiten in Roemenië en China. Sinds kort wil het bedrijf zijn 'mechatronische' expertise met weefmachines ook vermarkten in de wereld van andere machines uit de textielsector. PsiControl stelt 195 mensen tewerk, waarvan 60 in R&D.



• Ludo Faes, R&D Manager bij PsiControl Mechatronics

STEUN VAN EEN INDISCH-BELGISCHE PARTNER

Kosteneffectief én kwalitatief werken, is bijzonder belangrijk voor PsiControl. Dat is namelijk de toegevoegde waarde voor hun klanten. "Daarom gingen we tien jaar geleden op eigen houtje op zoek naar extra en goedkopere softwaremedewerkers in India. Makkelijker gezegd dan gedaan want 'embedded' softwareontwikkelaars bleken zelfs daar schaars. Enige jaren later vonden we ondersteuning bij ValueSource. Het offshore project bleef een moeilijke oefening. Wellicht waren we er zelf nog niet klaar voor. Bovendien hadden we te weinig aandacht voor de typische communicatieproblemen", weet Ludo Faes.

Een leerschool later waagde PsiControl samen met Applied Development in 2006 een tweede doorstart. Vijf Indische softwareontwikkelaars werken nu aan een vrij zware Java-ap-

plicatie. Ze ontwikkelen een gebruikersinterface voor het visualiseren en bewerken van weef- en kleurpatronen. Deze interface wordt zowel offline gebruikt als ingebouwd in de weefmachine. Voor deze vrij zware 'stand alone' applicatie kwam de Indische projectleider gedurende een jaar naar België om kennis te maken met de weefgetouwen en hun toepassingen. Die kennis heeft haar waarde bewezen en intussen werken Applied Development en PsiControl uitstekend samen. Ondertussen werd de samenwerking zelfs uitgebreid naar een project rond remote connectiviteit waarbij weefmachines van op afstand via een centrale server gemonitord worden.

AANDACHT VOOR COMMUNICATIE

"Samen met Applied Development werken we heel bewust aan communicatie. Dat is nodig omdat mensen uit heel verschillende culturen samenwerken. Dus werken we nu aan beide kanten met vaste aanspreekpunten en communiceren we rechtstreeks via Skype of chatprogramma's. De voordelen van zijkomende en economisch interessante mankracht wegen absoluut op tegen de uitdagingen. Onderweg bleek zelfs dat de Indische informatici over een grote web based expertise beschikken. Dat bracht ons ertoe om samen met Applied Development een webtoepassing en -tool te ontwikkelen waardoor Picanol voortaan in staat is om software updates online te verdelen."

Offshoring today India, China and CEE on top of the rankings

According to the report 'Offshoring for Long-Term Advantage - The 2007 **A.T. Kearney** Global Services Location Index' India and China continue to dominate the offshoring index. CEE-countries are also doing very well as an offshoring opportunity.

India maintains its lead over China as it offers an unbeatable mix of low costs, deep technical and language skills, mature vendors and supportive government policies. India also maintains a strong lead in terms of language skills and vendor maturity. In both India and China, double-digit growth rates have caused wage inflation. But this has been matched by corresponding increases in skill supply and quality indicators. The Southeast Asian nations also continue to do well in the Index. Malaysia, Thailand, the Philippines, Indonesia and Singapore occupy five of the top 12 spots and Vietnam enters the top 20.

CENTRAL AND EASTERN EUROPE

In the same '2007 A.T. Kearney Global Services Location Index' six countries from Central and Eastern Europe occupy a top 20 ranking. The report also states that the trend from last year continues as the estab-

lished service providers in the region – the Czech Republic, Hungary and Poland – lose ground while emerging locations move up in the rankings. Continued improvement in the business environment in the Czech Republic and Hungary cannot offset deterioration in cost competitiveness. Furthermore Bulgaria replaces the Czech Republic as the only country from the region in the top 10. Bulgaria and Romania make big jumps in their business environment scores as a result of reforms intended to qualify for European Union membership on January 1, 2007. Despite a larger population base, Romania's relatively higher average wages put it among the middle of the pack at spot 33. Slovakia continues to do well, edging out the neighbouring Czech Republic to reach rank 12. Finally, the Baltic states Estonia, Latvia and Lithuania jump into the A.T. Kearney index with ranks 15, 17 and 28.

Rank	Country	Financial attractiveness (scale: 0 - 4)	People and skills availability (scale: 0 - 3)	Business environment (scale: 0 - 3)	Total score
1	India	3.22	2.34	1.44	7.00
2	China	2.93	2.25	1.38	6.56
9	Bulgaria	3.16	1.04	1.56	5.75
12	Slovakia	2.79	1.04	1.79	5.62
16	Czech Republic	2.43	1.10	2.05	5.57
18	Poland	2.59	1.17	1.79	5.54
19	Vietnam	3.33	0.99	1.22	5.54
24	Hungary	2.54	0.95	1.98	5.47
33	Romania	2.88	0.87	1.53	5.28
47	Ukraine	2.76	0.98	1.09	4.83

The weight distribution for the three categories is 40:30:30. Source: A.T. Kearney.

GIMV in zee met Applied Development

“Wij investeren in potentiële marktleiders”

“Wij investeren in bedrijven met de beste strategie en het potentieel om marktleider te worden binnen hun niche”, zegt **Steven Coppens**, Investment manager en sponsor van de deal waarmee GIMV deze zomer een belang van 10% nam in Applied Development.

GIMV, dat in 1980 werd opgericht, doet aan management buy-outs en groei-financiering in traditionele sectoren, maar het investeert ook durfkapitaal in ICT en Life Sciences.

“In de software-industrie kan je bijna niet meer concurreren zonder een outsourcingcomponent”, zegt Steven. “Meer nog: een ICT-start-up moet vanaf de eerste dag met outsourcing beginnen, anders verliest zij de ‘time to market’. Ooit wordt ze er toch mee geconfronteerd en dan is die beslissing veel zwaarder. Je hoeft niet onmiddellijk alles uit te besteden maar minstens één persoon moet op outsourcing staan.”

Waar de code geschreven wordt, is niet van belang. Wel dat ze goedkoper is. Grote ICT-bedrijven doen al langer aan offshoring. KMO's komen moeilijker aan de beurt. Ze kennen de weg niet of ze hebben eerder kwalijke ervaringen opgedaan. Providers als Tata en Infosys zijn te groot voor hun behoeften. “Er zijn opportuniteiten voor Applied Development om code, goede kwaliteit en service te verschaffen in kleine en middelgrote projecten.”

“We kwamen het bedrijf op het spoor via Vlerick”, vervolgt Steven. Managing director van Applied Development Bipin Nambiar werkte er

aan een businessplan en zocht introducties. GIMV keek mee over zijn schouder en adviseerde ‘meer ambitie’. Maar tegelijk was de belangstelling gewekt.

GIMV ICT doet jaarlijks vijf tot tien investeringen. “Veel van onze dossiers hebben met outsourcing te maken”, zegt Steven. “Applied Development, dat projecten beheert in België en software schrijft in Indië, kan fungeren als portal voor KMO's die een offshoring strategie ontwikkelen. Er zijn synergieën mogelijk binnen de bedrijvenportefeuille van GIMV. Applied Development is dan ook één van onze strategische bedrijven.”

COMFORT EN UITDAGING

Een doorsnee participatie van de GIMV bedraagt 20 tot 30%. “Tien procent is aan de lage kant”, erkent Coppens, “maar het is niet ongebruikelijk om klein te beginnen. We willen het management een voldoende incentive laten om er een succes van te maken.” De deal kende ‘comfortelementen’. Eerder al, in 2000, zette Bipin het succesrijke ValueSource, dat sinds 2004 de offshore softwarevleugel van KBC is, op. Ook Ivan Vercruyse, de tweede managing director, is bij de GIMV bekend van andere dossiers, zoals Keyware. “Beiden lieten



• Steven Coppens, Investment manager bij GIMV

al zien dat ze ‘het’ kunnen.”

“De groeistrategie is duidelijk en pragmatisch: eerst in België referentiekanten binnengaan en dan internationaliseren. In Europa kan Applied Development jaarlijks 200 tot 300 startende softwarebedrijven aanspreken en talloze bedrijven in het middensegment die hun platformen willen migreren. Bovendien zijn maar weinig spelers in deze niche actief.”

“Ons doel is financiële return”, stelt Steven. Risicokapitaal streeft naar 25 tot 30% IRR wat een sterke groei impliceert. “Doorgaans investeren we vier tot zeven jaar in een bedrijf maar we kunnen ook langer aan boord blijven. We hopen dus een belangrijke speler in deze niche te creëren.”

Offshore Update: What are the principle reasons for companies and organisations for offshoring their IT development?

Jef Loos: “Offshoring generates a significant cost reduction. It also enables companies to switch from body shopping to fixed pricing. Other reasons for offshoring are reduction of the time to market and access to skills that are getting scarce on the home market.”

O.U.: Which countries are most suited for offshoring IT development?

J. Loos: “To whom you outsource is more important than where you outsource but there are differences between countries. In India for instance risks are lower than in CEE countries because of the higher IT protection level. The Indian market is also more mature than in CEE. Furthermore with over 1 million IT developers the Indian market is about 10 times bigger than its CEE equivalent. Nevertheless in some cases nearshoring in CEE or other regions can be interesting because of the local knowledge of specific languages. However, a company can also choose to outsource its activities to a

Jef Loos, Morgan Chambers

“Offshoring requires strategic approach”

“Organisations that consider offshoring need to establish a sourcing strategy before going into business. Therefore preparation is essential”, says Jef Loos, Director BeLux at Morgan Chambers.

partner in the homeland that has its own offshore branch.”

O.U.: What are the selection criteria to choose an offshore partner?

J. Loos: “Cultural fit is essential. Irrespective of objective criteria you have to have a good feeling about your subcontractor. You also have to be important enough to them. Thus in some cases it might be better to cooperate with a tier 2 or 3 company. Being more important to them means that they will invest much more in service and quality.”

O.U.: Which elements and obstacles does an outsourcing company have to be aware of?

J. Loos: “Preparation is crucial. You need to establish a sourcing strategy before going into business. If you outsource your infrastructure without considering development, you may have troubles afterwards. It also is important to outsource step by step in order to get familiar with the process. Besides, you have to make sure that the subcontractor has a reasonable profit margin allowing them to keep up high standards. Finally governance has to be built in the strategy.”