

Applied Development brengt offshore naar Belgische KMO

Applied Development, dat zijn twee personen in een bedrijventrum in Gent, plus twintig ontwikkelaars in een bedrijventrum in India. De ontwikkelaars voeren IT-projecten in Java en .Net uit voor Belgische KMO's, terwijl de twee managing directors, Bipin Nambiar en Ivan Vercruyse, vanuit België het projectbeheer verzorgen. Een winnende formule? De Gimv vond alvast van wel, en nam zopas een belang in het opstartbedrijf.

// DOMINIQUE DECKMYN

Applied Development werd opgericht in 2006, maar de geschiedenis gaat eigenlijk terug tot 2000. Toen startte Bipin Nambiar met een eerder bedrijf, Valuesource, ook gericht op offshore projecten. Nambiar: "Het idee was een alternatief te zijn voor de grote spelers als Tata en Infosys. Wij stelden vast dat de projecten in België niet van hetzelfde type zijn als die in de US, en dat ze een andere aanpak vragen." Valuesource ging zich toeleggen op relatief kleine projecten bij bedrijven als Picanol en Janssen Pharmaceutica. Een andere klant was Keyware, waar Ivan Vercruyse software development manager was. In 2004 werd Valuesource verkocht: het werd de offshore ontwikkelarm van KBC. Op het moment van de verkoop had het bedrijf vijftig mensen in India en een vijftal in België. Bipin Nambiar en Ivan Vercruyse bleven nog tot eind 2006 aan boord, maar waren ondertussen samen al



Het bedrijf speelt in op de negatieve ervaringen die veel Belgische KMO's hebben opgedaan.

begonnen met Applied Development. Een bedrijf dat op dezelfde leest was geschoeid als het oorspronkelijke Valuesource. Het bedrijf gaat uit van de negatieve ervaringen die veel Belgische KMO's ondertussen hebben opgedaan met offshore development. Mislukkingen die volgens Nambiar en Vercruyse vooral te maken hebben met de aanpak: te veel improvisatie, te weinig structuur en proces. Valuesource en Applied Development spelen daarop in door projecten aan een vooraf bepaalde prijs af te werken – *fixed price* dus, waarbij het risico naar de leverancier verschuift. Nambiar: "Fixed price heeft een aantal voordelen maar ook nadelen. Als je onderweg iets wilt veranderen, moet je

opnieuw gaan onderhandelen. Maar het werkt goed voor middelgrote tot grote projecten, en voor een eerste ervaring in offshore." Applied Development neemt typisch projecten aan tussen de zes maanden en de tien maanden.

Dat de ontwikkelaars in India gevestigd zijn, maakt *fixed price* werking een stuk gemakkelijker, zegt Nambiar: Belgische programmeurs kosten meer, en dus geraakt een plaatselijke leverancier sneller in de problemen als hij de ontwikkeltijd onderschat. Het verschil met een aantal andere Belgische bedrijven die zich opstellen als offshore partner, is dat Applied Development met zijn eigen mensen werkt. Dat maakt het hen gemakkelijker om een project te controleren, zegt Nambiar, maar het is ook moeilijk te realiseren. Goede mensen aantrekken in India is voor kleine ondernemingen immers niet makkelijk. Vercruyse en Nambiar geloven dan

ook dat hun model moeilijk te imiteren is.

Applied Development kreeg al snel zijn eerste klanten, zoals Picanol-dochter Protronic. Na het vertrek van Nambiar en Vercruyse bij Valuesource, ging Applied Development begin 2007 pas echt van start. De investeringsmaatschappij Gimv neemt nu een belang van 10 procent in het bedrijf, voor een niet genoemd bedrag. Met dat geld kijkt Applied Development onder meer uit naar een eigen gebouw in India.

Applied Development brengt een Indische ontwikkelaar soms naar België om een project te helpen opstarten, met de bedoeling dat project later naar India te verhuizen. Maar de orga-



Een winnende formule?

nisatie stelt ondertussen vast, dat de klanten ook met andere noden zitten. Nambiar: "We krijgen meer en meer vraag om mensen uit India hier on site te zetten, vanwege het tekort aan mensen." Zo ziet Applied Development zich nu in een bijkomende rol van detacheringbedrijf geduwd. Een beetje tegen wil en dank, zegt Nambiar. "Maar wij verwachten wel dat die activiteit zal groeien." ■

