



Malika Djelassi

## PAUL DE GROEVE MALIKA DJELASSI

### www.opleidingen.be ontketent een omwenteling op de opleidingsmarkt in België

Opleidingen aanbieden via één enkel portal: dat is het doel van [www.opleidingen.be](http://www.opleidingen.be). «Via de nieuwe portal worden de B2B-spelers in de opleidingssector voortaan met elkaar in contact gebracht om doeltreffende partnerschappen tot stand te brengen», zegt **Malika Djelassi**, initiatiefneemster van het project, dat sinds februari online is.

De portal biedt diensten voor alle spelers op de markt van de opleidingen (communicatie, informatica/IT-systemen, bureautica/internet, persoonlijke ontwikkeling /coaching, marketing/verkoop, management/directie, human resources /personeel, talen, boekhouding/financiën/administratie, recht/fiscaliteit, inkoop/bevoorrading ...)

«Door opleidingsinstellingen, HR-directeurs, freelance trainers of consultants bij elkaar te brengen, willen we nog een stap verder gaan om het dynamisme van de markt van de bedrijfsopleidingen te versterken», zegt **Patrick Lévi**, Managing Partner, [www.opleidingen.be](http://www.opleidingen.be).

Voor HR-directies zijn de pluspunten van [www.opleidingen.be](http://www.opleidingen.be) overduidelijk. Het instrument «aanbesteding» van [www.opleidingen.be](http://www.opleidingen.be) levert een grotere soepelheid op ... en de aanbiedingen kunnen in een mum van tijd vergeleken worden. Tot nog toe communiceerden HR-directies zelden over hun onmiddellijke behoeftes omdat de opleidingsorganismen maar beperkt toegang hadden tot alle aanbestedingen. Specifieke documenten op het gebied van human resources zijn ook te raadplegen via het kenniscentrum van [Opleidingen.be](http://www.opleidingen.be).

Een ander origineel instrument is «Last minutes». Onder die rubriek zijn opleidingen te vinden waarvoor een korting gegeven wordt (10%, 15%, 20%, 25%...). De Franstalige versie van de website is beschikbaar onder de naam [www.formation.be](http://www.formation.be). Een «printoplossing» is in de maak, «zodat we ons aanbod kunnen uitbreiden met een gemengde communicatieformule», zegt **Patrick Lévi**.

## STEPHAN VAN BULCK

### Infomat stuwt softwareactiviteit van Systemat naar de top

Terugval van de activiteit rond producten, services die ter plaatse trappelen ... en software die «uitstekend presteert»: het aantal contracten werd uitgebreid en er werden meer bijkomende services verleend. Dat is in een notendop het resultaat van boekjaar 2009 bij de groep Systemat.

«Op het gebied van software was 2008 al een goed jaar. In 2009 deden we het nog beter, met 17% groei. Dit jaar mikken we op 20%!» **Voor Stephan Van Bulck**, Managing Director bij de gespecialiseerde Systemat-dochter Infomat, zijn deze resultaten en vooruitzichten -die schril afsteken tegen het huidige klimaat- te danken aan een doortastende aanpak van de ondernemingen: «Als ik sommige transacties van de voorbije maanden bekijk, merk ik dat de bedrijven die het meest getroffen zijn door de crisis nu ook het meest investeren om hun processen te optimaliseren!»

Een veelzeggend voorbeeld is dat van Vanas in de buurt van Antwerpen (65 DIMASYS-gebruikers). Dat bedrijf heeft beslist om vanaf nu te herbeginnen om nieuwe processen te kunnen invoeren. Het neemt eigenlijk een nieuwe start ... zonder van ERP te veranderen!

Hoewel de softwareactiviteiten van Systemat zich door de jaren heen goed hebben gehandhaafd, speelde de introductie van het SaaS (Software as a Service) of CLR (Contractual License Renting) model voor de producten POPY, YPSOS en DIMASYS een grote rol. Daarnaast zijn er ook de «afgeleide producten», zoals de document management oplossing Corsa ECM. Klanten in dit segment zijn onder meer het Italiaanse AutoGrill (AC Restaurants, Delifrance, Quick...) en Niko (elektriciteit), die andere ERP's hebben geïnstalleerd.

Met Dim@Sports, een centraal beheersysteem voor sport- en andere verenigingen die aan ledenbeheer doen, brak Infomat door in de nationale basket-, turn-, hockey- en binnenkort ook de aikidofederatie. Dat succes wil Stephan Van Bulck graag herhalen in andere sectoren waar «membership management» even belangrijk is, zoals vakbonden en beroepsorganisaties. Het VSOA (Vrij Syndicaat voor het Openbaar Ambt) tekende als eerste; drie andere zijn gevolgd.

Doordat ze nu ook kantoren heeft in Luik, maakte de uit Wilrijk afkomstige onderneming een opgemerkte intrede in Nederland ... terwijl de groep Systemat zich toespitste op de BeLux. «Voor de plaatselijke concurrentie zijn we niet bang, de markt is er ook groter!»

### Lichte achteruitgang voor Systemat in 2009

De globale jaaromzet 2009 van de informaticagroep Systemat bedraagt 101,127 miljoen euro, net geen 10% minder dan in 2008. De lichte heropleving in de tweede helft van het jaar kon de zeer zwakke eerste jaarhelft niet goedmaken.

De omzetzijding in 2009 valt voornamelijk te verklaren door de achteruitgang van de afdeling «Products» met 13%. De omzet viel hier van 78 miljoen euro terug naar 68 miljoen. De «Services» activiteiten bleven echter min of meer stabiel: er werd voor het hele jaar een beperkte daling van 3% opgetekend.

De brutomarge zakt met 9%, van 30.923.000 naar 30.110.000 euro.

