

Groeien ondanks (of dankzij) de crisis

Er zijn bedrijven die absoluut geen last hebben van de neergaande economie. Asysco in Coevorden is zo'n bedrijf. Asysco is gespecialiseerd in migratie van Unisys- en binnenkort ook IBM-mainframes naar open systemen. De vraag hiernaar is zo groot, dat Asysco alleen maar groeit.

migratietraject voor TeliaSonera. Dit bedrijf zit samen met Swisscom in een soort observatiegroep, waardoor andere telecombedrijven kunnen volgen hoe de migratie verloopt. Zij gaan op basis van hun observaties waarschijnlijk ook in zee met Asysco. "Het gaat maar door", zegt Van Rikxoort. "Ik verwacht dat we dit jaar in Europa met 80% groeien en in de Verenigde Staten, waar we een eigen kantoor hebben, met 70%. We hebben 2008 afgesloten met een omzetgroei van 112%."

Nu investeren

De financiële crisis blijkt ook een positieve uitwerking op de omzet van Asysco te hebben. Van Rikxoort legt uit: "Er zijn bedrijven die nu tijd en mensen overhebben om het eigen concern klaar te maken voor de toekomst. Zij willen straks slagvaardig uit de crisis komen. Zo geeft bijvoorbeeld Europcar aan dat dit dé tijd is om de processen te optimaliseren om straks een betere service en een betere differentiatie in de markt te bereiken. Zo wil men straks veel sneller dan zijn concurrenten auto's kunnen uitlenen. Bovendien is dit een uitstekende gelegenheid om het achterstallig onderhoud weg te werken."

Uitbreiding

Aan de muur van zijn kantoor hangt een bouwtekening. Zeker voor uitbreiding? Hij knikt: "Met ons toenemende succes neemt ook het aantal personeelsleden toe. We groeien ons pand uit en er moet een oplossing komen. We hebben eerst gekeken of we ons ergens anders in Coevorden konden vestigen, maar uitbreiden op de huidige locatie is toch het beste alternatief."



Erik van Rikxoort

De return on investment ligt onder de acht maanden

Maar dan moet de gemeente wel akkoord gaan met onze uitbreidingsplannen. We zitten nu in de overlegfase en zodra we daaruit zijn, kunnen we beginnen met de nieuwbouw en verbouw."

Hij geeft aan dat Asysco dit jaar met 30 tot 40 mensen gaat uitbreiden. "Daar tel ik dan ook onze kantoren in België, Engeland en de VS bij."

De uitbreiding van het pand moet zo'n 45 werkplekken extra opleveren. Je hoeft geen rekenwonder te zijn om te constateren dat de uitbreiding maar korte tijd soelaas zal bieden. Over iets meer dan een jaar zullen de grenzen weer bereikt zijn. "Klopt", zegt Van

Rikxoort. "Daar hebben we rekening mee gehouden. Tegen die tijd gaan we segmenteren in businessunits. Dan kun je bijvoorbeeld een serviceafdeling ergens anders plaatsen. We hebben drie takken van sport: R&D, tailormade services (gespecialiseerde software voor onze klanten) en Delivery, ofwel het leveren van gemigreerde systemen. Dit worden businessunits die we eigen onderkomens kunnen geven."

Microsoft

Dit kon wel eens eerder gebeuren dan gepland, want de sneeuwbal is wel hard aan het rollen gegaan. Van

Rikxoort: "Zo werden we gebeld door het Zweedse ministerie van belastingen en de Zweedse politie. Zij hebben interesse. Andere grote bedrijven, zoals Irish Life en de Zweedse RDW, hebben gezegd: 'Doe maar een site survey - betaald - en breng maar een offerte uit.' Dan weet je eigenlijk al dat je de opdracht binnen hebt."

"Wat ook helpt, is een vergaande samenwerking met Microsoft. Dit concern heeft als doelstelling 140 tot 150 mainframes op jaarbasis te migreren, waarvan er tien 'mission critical' zijn. Dat zijn de systemen die passen binnen onze doelgroepen. Asysco en de salesteams van Microsoft werken hierin nauw samen. Met andere woorden: Microsoft propageert wereldwijd de oplossingen van Asysco. Betere reclame kun je niet hebben als bedrijf..."

“We hebben een enorme toeloop van klanten”, stelt Erik van Rikxoort, CEO Asysco. "Van banken tot verzekeringsbedrijven, telco's, chemische bedrijven, overheidsinstellingen, IT-bedrijven, noem maar op: ze komen allemaal op ons af. Ze willen allemaal weten: 'Hoe snel kun je onze systemen migreren en hoeveel kun je voor ons besparen?' Het is echt overweldigend!"

Return on investment

Hij vervolgt: "Zo worden we veel benaderd door banken. Zij willen hun platformen standaardiseren vanwege de veel lagere kosten, want ze kunnen daarmee met minder mensen de zaak onderhouden en de mensen gemakkelijker opleiden, want ze hoeven ze maar voor één platform op te leiden. En zo zijn er nog veel meer voordelen

te behalen uit migratie. En natuurlijk is de return on investment heel belangrijk. Deze ligt onder de acht maanden en besparingen die men hiermee kan bereiken zijn enorm. Dat spreekt heel sterk aan. Vroeger wilden banken hun neus optrekken voor besparingen van twee miljoen euro op jaarbasis, nu vindt men dit wel heel interessant."

Asysco heeft inmiddels een groot aantal gebruikers wereldwijd die zijn migratiesoftware toepassen. De sneeuwbal die is gaan rollen wordt hierdoor alleen maar groter. Het Zwitserse EMS Chemie bijvoorbeeld, gaat over van mainframes naar een Windows-omgeving. Nog een nieuwe klant die genoemd mag worden is het autoverhuurbedrijf Europcar. Bovendien wordt veel vraag vanuit de hoek van de telecombedrijven gegenereerd nu Asysco bezig is met een groot