

Het Gentse Loqutus hoopt op meer dan een miljoen euro

Een e-businessbedrijf daagt de crisis uit

door Olivier Fabes

Wie zou het hebben gewaagd om in 2002, op een informaticamarkt in volle depressie, een consulting- en ontwikkelingsbedrijf voor e-business te lanceren?

Vier informatici uit de Internetwereld hebben dat risico genomen door Loqutus te stichten.

Dit jaar hoopt het Gentse bedrijf al op een omzet van meer dan een miljoen euro.

In 2002 probeerden de webbedrijven zich zo goed en zo kwaad mogelijk te herstellen na het uiteenspatten van de Internetbel. Sommige ondernemingen hergroepeerden zich, andere hielden er gewoon mee op. In dat bedrukte klimaat stichtten vier ondernemers "uit de technische kant van de Internetwereld" (om duidelijk het verschil te maken met de mensen van het design of de communicatie) een nieuw bedrijf, Loqutus, dat oplossingen voor e-business op de markt bracht. Loqutus is overigens Latijn voor 'hij die communiceert'. "Wij wilden weerwerk bieden tegen de duidelijke ontevredenheid op deze markt," verklaart Frank Geertsens, een van de medestichters en zelf afkomstig van The Reference, waar hij aan integratieproducten werkte. Er waren dus ontevreden klanten om te veroveren. "Tegelijkertijd zijn de Internettech-

FRANK GEERTSENS, MEDESTICHTER VAN LOQUTUS: "Wij wilden weerwerk bieden tegen de duidelijke ontevredenheid op deze markt."

nologieën grijpt en kunnen ze meer concrete resultaten opleveren dan enkele jaren geleden.”

Hoewel er reeds een natuurlijke selectie onder de leveranciers van e-business heeft plaatsgevonden, hebben de blijvers een behoorlijke geloofwaardigheid gekregen. Hoe wil de nieuwkomer zich van zijn concurrenten onderscheiden? “Onze benadering vertrekt van de interne processen van het bedrijf. Wij specialiseren ons in op het web gebaseerde oplossingen die de verbetering van de processen mogelijk maken. Wij hebben dit bedrijf gesticht in de overtuiging dat de efficiënte integratie van gegevens, toepassingen en processen de volgende noodzakelijke stap is opdat de technologie haar toegevoegde waarde in een organisatie zou kunnen bewijzen. Die integratie is nodig als de bedrijven hun vroegere investeringen, vooral in ERP-systemen, willen valoriseren,” antwoordt Frank Geertsen. Hij weet echter dat je met ‘mission statements’ niet veel bereikt: “Je maakt het verschil niet door rond te bazuinen hoe professioneel je wel bent, maar door dat bij de klanten echt te bewijzen.”

Loqutus probeert niet te scoren met lage prijzen. “Door onze kleine omvang, een tiental mensen, zijn wij niet verplicht onder de marktprijs te werken om onze consultants aan de slag te houden.”

Meer concreet brengt Loqutus oplossingen voor e-business die gericht zijn op vier bedrijfsprocessen: de toegang tot informatie via portaaloplossingen en systemen voor inhoudbeheer; de interactie met klanten en leveranciers door middel van selfservice-toepassingen en collaboratieve tools; de integratie van toepassingen en ten slotte het beheer van werkstromen. Voor die laatste activiteit werkt het samen met Möbius, een bedrijf uit Sint-Martens-Latem dat actief is in business process management. Op het vlak van de integratie zegt Loqutus dat het bekwaam is om interfaces voor praktijkgerichte informatica te realiseren. “Wij zijn niet bevoegd om met de ERP van de klant te gaan knoeien.” Het jonge bedrijf weet dus wat het wel en niet wil doen, maar beseft ook dat zijn actiedomein misschien te vaag is. “Wij willen ons sterker toespitsen op een bepaald domein, maar wachten tot de markt

📍 Zwitsers en 'goedkoop'

In zijn oplossingen voor e-business integreert Loqutus vooral Jahia, software voor inhoudbeheer dat buitengewoon geschikt zou zijn voor kleine en middelgrote bedrijven die meer op zoek zijn naar eenvoud van installatie en gebruik dan naar een overvloed van oplossingen van hoog niveau, zoals die van Interwoven of Documentum. Jahia (www.jahia.com of jahia.org) is commerciële software uit Zwitserland met open code. Dat is erg handig voor bedrijven die de software zelf willen aanvullen of aan hun specifieke behoeften willen aanpassen. Jahia is gebaseerd op 100 procent J2EE open technologie.

zich herstelt. Onze beslissing zal afhangen van de oriëntatie van de markt.”

Architecten

“De bedrijven hebben tot nu toe vooral in gestructureerde gegevens geïnvesteerd. Maar 80 procent van de kennis zit in het hoofd van de mensen. Vandaar dat het zo belangrijk is dat men nu in intranets of andere vormen van collaboratieve instrumenten investeert.” Een andere evolutie waar Frank

ontwikkeld. Het doel van dit project, dat op het WebSphere Portal gebaseerd is, bestaat erin elke werknemer een individuele toegangspoort te verschaffen tot de informatie, toepassingen of processen die met zijn of haar functie overeenkomen. De toepassing, die geïntegreerd is met een Oracle-databank en met IBM DB2, is ook ontworpen om mobiele werknemers of telewerkers met het bedrijf te verbinden. In de openbare sector heeft

Hoewel er reeds een natuurlijke selectie onder de leveranciers van e-business heeft plaatsgevonden, hebben de blijvers een behoorlijke geloofwaardigheid gekregen.

Geertsen naar verwijst is het feit dat de projecten voor e-business steeds minder vaak beroep doen op een ontwikkeling en de voorkeur geven aan de configuratie en de aanpassing van bestaande tools. “Wij veranderen van ontwikkelaars in architecten,” legt hij uit.

Op het vlak van de tools legt Loqutus zich toe op de WebSphere-producten van IBM en vooral op Portal Express - “dat voor de Belgische bedrijven erg toegankelijk is” - maar ook op .Net en SharePoint van Microsoft. Voor het content management of inhoudbeheer werkt het bij de grote bedrijven met Interwoven en bij de ondernemingen met een meer bescheiden budget met de Zwitserse software Jahia (zie kaderstuk).

Cofinimmo

Een van de belangrijkste referenties van Loqutus is het in professioneel vastgoed gespecialiseerde Cofinimmo, waarvoor het een intranet heeft

Loqutus de portaalsite van de Openbare Afvalstoffenmaatschappij van het Vlaamse Gewest (www.ovam.be) ontwikkeld. Dankzij Jahia, de software voor inhoudbeheer, wordt de site door niet-technici beheerd.

Kosten sparen

Op de vraag naar de belangrijkste motivatie van zijn klanten om in interne of externe toepassingen voor e-business te investeren, antwoordt Frank Geertsen dat het vooral hun bedoeling is om op de kosten te besparen. De verbetering van de service aan de klanten komt op de tweede plaats. Maar die twee doelstellingen zijn niet tegenstrijdig: “Bij de implementatie van een intranet, zoals bij Cofinimmo, waarderen de gebruikers meestal het feit dat de werknemers zelf on line hun vakantie-dagen kunnen aanvragen - wat de aanvaarding van het instrument bevordert - en dat het bedrijf tegelijkertijd op de administratiekosten kan besparen.” ■