

# Contraste: een vast tarief als springplank

*Volgens Benoît Pirotte valt het succes van zijn onderneming eenvoudig te verklaren: "Vijf jaar geleden, toen anderen nog voornamelijk bezig waren met detachering en 'bodyshopping', ging Contraste resoluut voor projecten tegen een vast tarief."*

MARC HUSQUINET

Afgaand op de cijfers is het duidelijk dat de strategie rendeert. Het van oorsprong Canadese bedrijf ging in zes jaar tijd van amper een dozijn medewerkers naar 200 in 2006, verspreid over vier landen (een stijging van 10 procent in een jaar tijd). De toename is voor een belangrijk deel te danken aan de organische groei, al dragen de acquisities uiteraard ook hun steentje bij. De omzet steeg van 15,23 miljoen euro in 2005 naar 16,50 miljoen euro in 2006. Dit jaar wordt een omzet van 17,5 miljoen euro verwacht.

## Trends

Momenteel wordt Contraste Europe vertegenwoordigd door de bedrijven Contraste, Amsit en Exis. Ze zijn actief op

drie brede terreinen: consultancydiensten ('application maturity assessment', analyse van processen, projectbeheer, 'business analysis', 'IT alignment', kwaliteitsbeheer, 'sourcing process'), toepassingenbeheer (analyse van behoeftes, ontwerp en ontwikkeling van architecturen en applicaties, tests en kwaliteitsgarantie, beheer van de configuraties en de wijzigingen), en infrastructuurdiensten (infrastructurele ondersteuning, 'service desks', user support, veiligheidsondersteuning). De contracten tegen een vast tarief zijn tegenwoordig bepalend voor de omzet. "Ze zijn goed voor twee derde van ons omzetcijfer, compleet het tegenovergestelde van wat zes jaar geleden het geval was. Die evolutie heeft zich veel sneller doorgezet dan we hadden verwacht", analyseert Benoît Pirotte. De man die zeven jaar geleden de ran-



**Ceo Benoît Pirotte:** "De grote integratoren durven al eens de 'nabijheid' en de flexibiliteit in het contact met de klant uit het oog te verliezen. Dat zijn zaken die wij onze klanten altijd kunnen bieden."

zodat we nauwer kunnen aansluiten bij het vakgebied van onze klanten en minder technologiegeoriënteerd worden", aldus nog Pirotte. Hij tracht daarmee te beantwoorden aan een nieuwe vraag van de markt.

In het zog daarvan wil Contraste extra aandacht gaan besteden aan de packaging van zijn aanbod en de partnerships met de Big Four versterken. "De grote integratoren durven al eens de 'nabijheid' en de flexibiliteit in het contact met de klant uit het oog te verliezen. Dat zijn twee belangrijke zaken die wij onze klanten altijd kunnen bieden."

## Verdubbeling

Contraste heeft de ambitie "om binnen een termijn van 3 à 4 jaar" het personeelsbestand te verdubbelen en op die manier, behalve de verkooporganisatie, ook de directie te versterken. "Dat moet hoe dan ook gepaard gaan met de implementatie van een industrieel project", vindt Benoît Pirotte. "Alleen zo kan de toekomst van een dienstenbedrijf verzekerd worden." Ook van een uniforme bedrijfscultuur moet werk worden gemaakt. ●

gen van Contraste versterkte, heeft overigens nog een andere reden om tevreden te zijn: de evolutie van de 'value chain'. "We willen graag even sterk worden in het beheer van toepassingen als in het beheer van de infrastructuur,