

## MICROSOFT DYNAMICS ZOEKT PARTNERS: EEN JAAR LATER

Een jaar geleden kondigde Microsoft aan voor zijn Dynamics-tak op zoek te gaan naar nieuwe partners. Het bedrijf verdeelde de softwaremarkt in 55 verticale markten en ging op zoek naar partners voor gebieden waar nog weinig specifieke oplossingen werden geboden.

“Het traject om nieuwe partners binnen te halen is afgelopen jaar erg goed verlopen”, zegt Heleen van Offenbeek, werkzaam als Microsoft Business Solutions lead. Op bijvoorbeeld de markt voor transport en logistiek en de woningcorporatiemarkt zijn flinke stappen gezet. “We zoeken nog steeds partners voor de publieke sector. Daar zijn we afgelopen jaar al met Imtech aan de slag gegaan met een oplossing die uit Duitsland komt, maar nu omgebouwd wordt voor de Nederlandse markt op basis van onze technologie.”

### Verticale focus

Het afgelopen jaar wist Microsoft ongeveer twintig nieuwe partners aan te trekken voor de productgroep van erp- en crm-pakketten. Het gaat om zowel var's als isv's in verschillende verticale markten. “Wij vragen van een partner een sterke verticale focus. Daarnaast willen we zowel partners die hoog in de markt en internationaal klanten bedienen, als partners die zich richten op het mkb. Op die manier bereiken we een grote spreiding van partners over de gehele markt”, zegt Van Offenbeek. Ook werden bestaande partners opgeleid voor Dynamics. Dat werd gedaan in samenwerking met het opleidingsinstituut Partner Masterclass, een bedrijf dat is opgezet door vier professionals die hun sporen ruimschoots hebben verdiend in de Microsoft Dynamics-wereld.



Heleen van Offenbeek

### Partner Masterclass

Guus Krabbenborg is één van die vier oprichters. “In maart vorig jaar zijn we gestart met het trainen van de eerste groep partners. Inmiddels hebben we vier groepen in Nederland en een in België getraind; bij elkaar zijn dat ongeveer vijftig partners van wie er ongeveer 30 nieuw waren voor Microsoft.” De kwaliteit van de partners is wisselend, volgens Krabbenborg. “Er zijn partners die zelf uit de business komen en een eigen pakket hadden, maar die inzien dat de investeringen te hoog worden om de markt te kunnen bijbenen. Zij stappen over op Microsoft, zodat ze zich kunnen

**Verticalisatie is een belangrijke succesfactor**

### MICROSOFT DYNAMICS ZOEKT PARTNERS

#### BUSINESS APPLICATIONS

Dynamics, de productgroep van erp en crm-pakketten. Het gaat om partners voor specifieke branches. Het bedrijf schoolt huidige partners om voor de verkoop van de nieuwe versies van de erp-pakketten AX en NAV. Dat liet de leverancier weten tijdens Microsoft Convergence, een evenement voor klanten en partners in Kopenhagen. De softwareleverancier zoekt partners die specifieke applicaties (add-on) bieden, die gebaseerd zijn op het standaardplatform van de erp-pakketten Dynamics NAV en AX en Dynamics CRM. Vier medewerkers van de softwareleverancier zijn fulltime bezig met het rekruteren van nieuwe partners. Volgens Heleen van Offenbeek, werkzaam als Microsoft Business Solutions lead, heeft



Heleen van Offenbeek

Microsoft de Nederlandse softwaremarkt in 55 specifieke verticale markten verdeeld. Microsoft is op zoek naar gebieden waar nu nog weinig specifieke oplossingen worden geboden, zoals de publieke sector (hogere en lagere overheden) en de schoonmaakbranche. Het bedrijf heeft met een aantal Dynamics-specialisten een masterclass opgezet. Partners worden zowel op technisch als zakelijk gebied opgeleid. Na het afsluiten van twee overeenkomsten worden ze in het partnerprogramma opgenomen en de leverancier blijft zijn partners bijstaan. Guus Krabbenborg, directeur van adviesbureau TerDege en voorheen werkzaam bij Microsoft Navision, zegt dat Partner Master Class is opgericht in samenwerking met Microsoft. Dit gebeurde naar aanleiding van het Partner Development Center (PDC), een nieuw internationaal initiatief van Microsoft, gericht op een succesvolle introductie en begeleiding van nieuwe partners in het Microsoft-partnernetwerk. PVD8

**Softwaremarkt verdeeld in 55 verticale markten**

concentreren op de implementatie. Daarnaast zijn er partners voor wie deze hele business nieuw is, omdat ze zelf uit de hardware of dienstverlening komen. We merken dat dat uitmaakt voor de mate waarin een partner affiniteit en ervaring heeft en dus hoe hij dingen oppakt.”

### Volwassen oplossing

Eén van de nieuwe partnerschappen die Microsoft afgelopen jaar sloot, was met het Utrechtse Cayentis. Directeur Jacques van Engelshoven: “We zitten al twintig jaar in de crm en keken de afgelopen jaren steeds of het crm-systeem van Microsoft voor ons volwassen genoeg was om de overstap te maken. Wij bedienen de bovenkant van de markt, dus we stellen heel hoge eisen aan een product. Tot een paar jaar geleden voldeed de oem-oplossing van Microsoft nog niet, maar nu wel.” Dat komt enerzijds door de functionaliteit van het pakket en anderzijds door de meegeleverde toolkit, die het mogelijk maakt om branchespecifieke oplossingen te bouwen. Een derde reden voor Cayentis is de mogelijkheid om het Microsoft-platform optimaal in te zetten door integratie met andere Microsoft-producten. Volgens Van Engelshoven is een partnerschap met Microsoft niet voor iedereen weggelegd. “Er is een lange adem voor nodig. Het is een strategie waarbij een partner bereid en in staat moet zijn op alle fronten te investeren. Het is niet zo dat er vandaag een besluit wordt genomen en dat daar ook dit jaar al omzet uit wordt gehaald. Ik merk dat dat voor veel partners een hoge drempel is.”

Microsoft blijft voorlopig doorzoeken naar nieuwe partners in verticale markten. Van Offenbeek: “Wij zien verticalisatie als een belangrijke succesfactor. Niet alleen voor ons, maar ook voor onze partners om een gezonde business te kunnen bouwen.” ■

KIM LOOHUIS

REDACTIE@CHANNELWEB.NL

**‘Microsoft Dynamics is nu volwassen’**