



Microsoft Convergence EMEA 2008

Op 19 en 20 november 2008 vond in het Deense Kopenhagen het Dynamics evenement Convergence EMEA 2008 plaats. Met ruim 4.000 bezoekers uit 40 verschillende landen uit Europa, Midden-Oosten en Afrika boekte Convergence een nieuw bezoekersrecord.

Microsoft keek tevreden terug op het boekjaar FY08. De omzetgroei in de divisie Microsoft Business Solutions bedroeg 21% en over het laatste kwartaal zelfs 22%. Deze score komt overeen met zo'n 3 keer de gemiddelde marktgroei. Het merk 'Microsoft Dynamics' vervult een steeds krachtiger positie op de wereldmarkt voor bedrijfssoftware. Inmiddels vertrouwen meer dan 310.000 (!) organisaties voor hun bedrijfskritische beslissingen op de informatie uit een Microsoft Dynamics oplossing.

De financiële en economische crises liep als 'n rode draad door het evenement heen. In dat kader werd regelmatig het Chinese spreekwoord aangehaald 'When the wind of change blows, some people build shelters and other build windmills.' Vanzelfsprekend werd veel gesproken over dit bouwen van windmolens - ofwel het benutten van de kansen die er zowel voor gebruikers als partners ook nu in de markt zeker zijn.

Microsoft presenteerde de resultaten van een recent onderzoek naar de IT-behoeften in deze crisistijd. Daaruit volgt dat de productiviteit van de medewerkers met afstand op nummer 1 staat. Met haar nieuwe rolgebaseerde gebruikersinterface heeft Microsoft een sterke troef in handen om juist die persoonlijke productiviteit van de medewerkers te verbeteren.

Om bedrijven in staat te stellen ook in deze moeilijke tijden hun bedrijfsprocessen via een Dynamics oplossing te verbeteren announceerde Microsoft tijdens het evenement het zogenaamde '0% financieringsaanbod'. Deze regeling voorziet in een gratis financiering voor de aanschaf van een Dynamics licentie plus de waarde van het onderhoudscontract voor het eerste jaar.

Kirill Tatarinov, de hoogste baas binnen Microsoft Business Solutions, introduceerde in zijn keynote presentatie de nieuwe term "The Dynamic Business" als metafoor voor bedrijven die in alle turbulentie van de markt flexibel en dus succesvol zijn en blijven. Bedrijven die met Microsoft Dynamics werken zijn volgens hem dan ook als "Dynamic Businesses" te typeren.

Veel aandacht ging uit naar de nieuwe rolgebaseerde gebruikersinterface in de Dynamics oplossingen. Het betreft feitelijk 'portals' waarin alle voor een bepaalde functie of rol relevante gestructureerde en ongestructureerde informatie fraai samenkomt. Deze hele nieuwe visie op gebruiksgemak zou wel 'ns een ware doorbraak in de markt voor bedrijfssoftware kunnen betekenen.

Nieuw was de aanscherping van de doelmarkt voor Microsoft Dynamics en dan met name voor de Dynamics ERP-oplossingen. Was die doelmarkt tot voor kort nog de middenmarkt, nu is dat officieel gewijzigd in de markt van middelgrote ondernemingen. Behalve middelgrote bedrijven vallen ook dochterondernemingen en lokale vestigingen van grote bedrijven binnen deze nieuwe definitie.

Microsoft kondigde aan haar inspanningen rond het aanbieden van zogenaamde verticale oplossingen te intensiveren. Zo komen er voorgedefinieerde versies van de Dynamics ERP- en CRM-oplossingen voor bepaalde branches. Waardoor een groter deel van de door de klant gewenste functionaliteit al standaard in het systeem zit. In de eerste fase richt dit initiatief zich op een vijftal zogenaamde 'macro-verticals', te weten overheid, retail, productie, distributie en professional services. Wanneer de eerste templates beschikbaar komen werd nog niet bekend gemaakt.