

GX: STANDAARDSOFTWARE VOOR WEB-CMS IN DYNAMISCHE MARKT

2006 was het jaar van de omslag voor CMS-leverancier GX. Het projectgerichte bedrijf nam het besluit om definitief verder te groeien als leverancier van standaardsoftware, voor zover standaard mogelijk is in de dynamische wereld van webcontentmanagement. De volgende stappen? Verdere innovatie en uitbreiding naar markten buiten Nederland.

Een goed webcontent-managementsysteem (WCMS) is cruciaal om een dynamische website onderhoudbaar en beheersbaar te maken en te houden. Deze systemen zijn er betrekkelijk weinig, vertelt Hans Arnouts, Director Solutions Marketing van WCMS-leverancier GX. Gebruiksgemak en denken vanuit de klant waren redenen waarom GX twaalf jaar geleden werd opgericht. De ontwikkeling van websites bouwen naar het leveren van contentmanagementsystemen (CMS) versnelde toen in 2002 KPN klant werd. "We groeiden destijds tegen de wind in. De internetzeepbel was gebarsten, de economie zat tegen, maar GX bleef succesvol. Voor de klanten die we in die periode binnenhaalden, maakten we veel maatwerk boven op ons WCMS GX WebManager. Op een gegeven moment bleek dat veel basiselementen standaard waren, ondanks de grote diversiteit in doelgroepen en gebruikers van onze software."

Toen GX op basis van alle standardelementen in 2006 toe was aan GX WebManager versie 9, werd besloten een standaardpakket te ontwikkelen. Arnouts: "De belangrijkste reden was en is dat onze klanten alleen op korte termijn geholpen zijn met een op maat gemaakte CMS-implementatie.

Upgraden is veel moeilijker en kostbaarder, want ook dat moet dan weer op maat gemaakt." Net zo belangrijk is het partnerkanaal van GX, waarvoor de implementatie van een standaardpakket veel logische voordelen heeft. Een derde reden is de gewenste internationalisering van GX. "Wil je dan een schaalbare oplossing kunnen bieden, dan moet het wel standaard zijn."

STANDAARD, NIET BLIND

Standaard dus, maar niet blind voor klantenwensen. "We hebben onze visie en strategie – outside in – ontwikkeld met die klanten in het achterhoofd. Het gaat in veel gevallen om websites voor consumentenmarkten. Bij het ontwikkelen van dergelijke consumer facing portals zien we de klanten van onze opdrachtgevers ook als onze klanten."

Hoe vertaal je zo'n strategie naar een product? Bedrijven hebben toch hun eigen processen en systemen. Arnouts: "Door onze CMS-software goed op de backofficeprocessen aan te laten sluiten en tegelijk flexibel te houden: stable agility. Zo bedienen we businessmanagers met snelheid en flexibiliteit in het reageren op marktontwikkelingen, en IT-managers door GX WebManager aan te laten sluiten op de huidige én eventuele toekomstige IT-systemen."

Standaard betekent ook geen keurslijf. GX WebManager bestaat uit componenten die per klant verschillend in te zetten zijn. Klanten moeten deze componenten zelf kunnen aanpassen, uitbreiden en doorontwikkelen. Zelf ontwikkelde componenten heten bij GX WebManager Component Bundles (WCB's).

Inmiddels heeft GX een aparte marktplaats waar bedrijven WCB's voor hun CMS-systeem kunnen verhandelen. "De functionaliteit om zelf componenten te ontwikkelen, vloeit voort uit de noodzaak om snel en flexibel in te kunnen spelen op veranderende klantwensen. Het kunnen raadplegen van onze marktplaats WCMEExchange.com kan extra tijdswinst opleveren als blijkt dat de gewenste functionaliteit al beschikbaar is en wordt aangeboden als WCB."

"WE HEBBEN EEN HEEL EIGEN VISIE OP DE ONTWIKKELING VAN WEBCONTENTMANAGEMENT."



Hans Arnouts

DRIETRAPSRAKET

Deze drietrapsraket – een standaardoplossing, de mogelijkheid om nieuwe componenten te ontwikkelen en een marktplaats om componenten te delen – is volgens Arnouts snel opgepikt door klanten en partners van GX. Vanaf 2008 komt er een gratis versie van GX WebManager, de Community Edition. Iedere (Java-)ontwikkelaar kan dan zelf componenten maken en op de WCMExchange-website aanbieden. “Wij reguleren wel, want de WCB's moeten aan bepaalde richtlijnen voldoen.”

Net zo spannend als de groei van de handel in GX WebManager-componenten noemt Arnouts de uitbreiding naar het buitenland. “Dat kunnen buurlanden zijn, maar ook de VS. We hebben een team dat inventariseert waar groeimogelijkheden zitten. Als we naar de VS gaan, zullen we daar in ieder geval ook een apart kantoor opzetten. Je moet het goed doen, of niet.”

Reden voor de stap naar het buitenland is simpel: Nederland

wordt te klein. “We hebben hier een paar honderd klanten, vooral in de midmarket en hoger, en we zijn marktleider. We kunnen hier niet meer groeien met de gewenste snelheid. Bovendien kunnen we met de buitenlandse uitbreiding ook makkelijker dat deel van onze klanten bedienen dat zelf internationaal actief is. Ergens in de komende maanden gaan we de knoop doorhakken waar we naartoe gaan.”

ANDERE GEBIEDEN

Arnouts benadrukt dat GX ook op andere gebieden naar de toekomst kijkt. “We hebben een heel eigen visie op de ontwikkeling van webcontentmanagement. Behalve het ontwikkelen van CMS-systemen zelf wordt multichannel publishing steeds belangrijker. Bedrijven willen dezelfde content via meerdere kanalen publiceren. Wij hebben recent GX WebTV ontwikkeld, waarmee je videocontent op dezelfde wijze kunt beheren als teksten en plaatjes. Veel klanten, zoals PSV en Ajax, werken al met eigen tv-kanalen. Zij willen graag alles via hetzelfde

CMS laten lopen.”

Een ander fenomeen in opkomst is customerexperiencemanagement. Het vasthouden van de klant door zijn ervaring op en met een website zo interessant mogelijk te maken. Bijvoorbeeld door user generated content mogelijk te maken. Ook hiervoor heeft GX componenten ontwikkeld. Arnouts: “Met deze functionaliteiten kunnen bedrijven meegroeien met de verwachtingen van de consument op internet. In essentie bieden we tools om snel en flexibel te kunnen reageren op ontwikkelingen in deze dynamische markt: accelerate your business!” ✖

GX

Wijchenseweg 111
6538 SW Nijmegen
Telefoon: (024) 388 82 61
Fax: (024) 388 86 21
E-mail: info@gx.nl
www.gx.nl