

Op naar 400 medewerkers en 40 miljoen omzet

Edward Lohuis en Richard van Yperen hebben een droom. Zij willen hun bedrijf IT Oost Nederland in de komende vijf jaar laten uitgroeien tot een organisatie met 400 medewerkers, zes vestigingen en een omzet van 40 miljoen euro. Een uiterst ambitieus plan, dat menigeen de wenkbrauwen zal doen fronsen. Maar als je ziet wat de heren in de afgelopen tien jaar voor elkaar hebben gekregen, begin je te geloven dat ze die droom ook echt waar zullen maken. Tijdens de viering van hun tweede lustrum keken ze vooral terug en lieten ze de toegestroomde relaties genieten van de presentatie van voetbalkenner en -criticus Johan Derksen. Hans Kroeze, algemeen directeur van de Asito-groep en voorzitter van VNO-NCW, sprak lovende woorden over beide ondernemers, maar hij kon niet tippen aan de manier waarop Johan Derksen het voetbalwereldje op de hak nam.

STICHTING INDUSTRIËLE KRING TWENTE | NIKO WIND FOTOGRAFIE | JAAP BAART

De eerste acht jaar hebben Lohuis en Van Yperen vooral geïnvesteerd in kwaliteit en daarmee aan het vergroten van hun status bij de grote internationaal opererende producenten van software en systemen. De kleine bezetting van veertien mannen en twee vrouwen groeide gestaag en de teller stond in 2009 op 35. Nu telt het bedrijf ruim 50 medewerkers en is het uitgegroeid naar een - zoals ze zelf zeggen - sterk regionaal opererend middelgroot IT-bedrijf. Die relatief bescheiden groeispurt is het begin van de realisatie van hun droom: een echt groot bedrijf met landelijke dekking. De heren kijken al rond naar geschikte overnamekandidaten. "Hier in Hengelo ging het om autonome groei. Als we willen groeien naar 400 medewerkers zullen we bedrijven moeten overnemen. Daarbij is er in 'groot Twente' zeker niet genoeg werk voor al die mensen. We zullen van regionaal moeten groeien naar nationaal en van één vestiging in Hengelo naar een groep van relatief zelfstandig opererende bedrijven."

Groeiversneller. Al die ambitieuze plannen zijn het directe gevolg van een bijeenkomst over de wil van het Ministerie van EZ (dat door het nieuwe kabinet is omgedoopt in ELI) om kleinere bedrijven te helpen fors te groeien. Het ging over het programma 'Groeiversneller' waarbij het Ministerie tweederde deel van de kosten voor zijn rekening neemt. Lohuis: "Het is een geweldig en erg intensief traject, waarbij je diep en fundamenteel moet nadenken over je business en je positie in de markt. Samen met onze adviseurs hebben we de lat hoog gelegd." De twee heren waren dan ook aan een nieuwe uitdaging toe. Het uitgroeien tot een bedrijf van deze omvang en vooral van deze importantie was een geweldige klus. Maar nu ze dat hebben volbracht, willen ze meer.

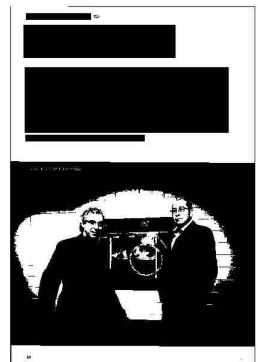
Die groeiambitie heeft uiteraard ook geleid tot een ander type management. Lohuis en Van Yperen hebben een managementteam aangesteld, waardoor ze meer op afstand zijn komen te staan. De acquisitie en het contact met de grote klanten doen ze nog zelf; de dagelijkse leiding hebben ze uit handen gegeven. Meedoen aan een programma als Groeiversneller betekent niet alleen plannen maken en filosoferen over een zonnige toekomst. Je moet ook goed nadenken over een goede structuur voor de toekomst en je verdiepen in de literatuur. Van Yperen kwam tijdens een informatieve bijeenkomst in aanraking met de 'Bubbelstructuur' van de oprichter van BSO, Eckhart Wintzen. "Het gaat daarbij niet om het opzetten van filialen, maar het creëren van een netwerk van sterk autonoom opererende organisaties waarbij het lokale management voor een flink deel de strategie bepaalt." Zeker bij overnames kan dat goed uitpakken. Een overgenomen bedrijf kent immers een eigen

cultuur en een eigen netwerk. "Het is onze taak om zo'n organisatie op IT Oost Nederland-niveau te tillen."

Er is één man, die deze ontwikkeling niet zal meemaken: Leo van den Akker, die als commissaris meekwam toen de participatiemaatschappij Ondernemend Twente (toen nog een onderdeel van TIB-advies) in IT Oost Nederland ging participeren. De participatie was al na drie jaar terugbetaald, maar Van den Akker bleef als 'oude en wijze' adviseur en vooral als praatpaal voor de beide ondernemers. Hij gaat met 'pensioen'.

Goud en platina. Het 'geheim' van IT Oost Nederland is de constante jacht op erkenning bij de grote softwareproducenten van de wereld. "Niet vreemdgaan, maar concentreren op hun top-producten. Dus alleen Microsoft en geen Open Source." Om een ranking te krijgen in de hiërarchie van afnemers moet je uiteraard bewijzen dat je het kunt en vooral dat je het aankunt. En

daar zijn ze - zacht gezegd - redelijk in geslaagd. In hun kantoor wemelt het van certificaten waarop een leverancier hen als partner erkent. Lohuis: "Lang was voor ons de erkenning als Goldpartner van Microsoft de belangrijkste. Nu is die plaats overgenomen door de benoeming tot Platinum Solution Advisor van Citrix, de hoogst haalbare status." IT Oost Nederland was al Citrix Elite Partner. Met trots vertelt hij dat er maar twee andere bedrijven in Nederland deze vermelding hebben en dat ze daardoor automatisch in alle Citrix-lijstjes bovenaan komen te staan. "Maar ook de partnerships met VMware, NetApp, Dell en HP zijn voor ons van groot belang. De combinatie van al die partnerships verhoogt onze status." Uiteraard moet dat gepaard gaan met kwaliteit en innovatie. Lohuis en Van Yperen zijn dan ook apentrots op de derde plaats bij Channelworld



op het Excellence Gala en onlangs de EMEA-award van Citrix tijdens de Synergy in Berlijn. "We zijn als relatief klein Twents bedrijf dus inmiddels wereldberoemd aan het worden."

Fortune 500. Citrix is een belangrijk wapen van IT Oost Nederland om Nederland te veroveren. Citrix is een platform waarmee werknemers kunnen inloggen op de centrale data van een bedrijf. Het is zo goed en zo betrouwbaar dat alle bedrijven in de Fortune 500 het gebruiken. IT Oost Nederland bedient uiteraard niet de Fortune 500, maar organisaties zoals Regio Twente, TKH Groep, Asito Dienstengroep, de Gemeente Enschede, Livio, SKB, Woningstichting De Woonplaats en Groothuis Woningbouw, etcetera. Allemaal regionale spelers die - volgens Lohuis - kiezen voor kwaliteit en voor de nuchtere Twentse aanpak. Door de concentratie op de non-profit heeft IT Oost Nederland weinig last gehad van de crisis. In tegendeel: 2009 was het beste jaar in de geschiedenis van het bedrijf. In dat jaar zijn de heren ook gestart met een tweede poot onder het bedrijf: ITON Professionals - een detacheringsbureau voor IT Personeel -, in veel gevallen met dezelfde bagage als de eigen medewerkers en in ieder geval met hetzelfde gevoel voor kwaliteit. "Dit landelijk opererende dochterbedrijf is uiteraard ook een wegbereider voor de geplande landelijke expansie."

Voetbal. Bij IT-mensen denk je niet snel aan sport. Ja, een partijtje golf of het investeren in paarden, maar echte voetbalfanaten zul je er niet veel tegenkomen. Toch hebben ze hun vaste plaats op de tribune in De Grolsch Veste en nodigden ze Johan Derksen uit om hun 10-jarig bestaan een extra cachet te geven. Uiteraard liet Derksen op zijn geheel eigen wijze het licht schijnen op het Nederlandse voetbalwereldje en natuurlijk ook over landskampioen FC Twente en de wonderbaarlijke zegetocht over de A1. "De reden dat we Derksen hebben gevraagd is vooral zijn verbondenheid met de gehandicaptensport. Hij staat met 150 anderen op de lijst van Speakersonline van de Stichting Combosport. Voorwaarde voor toetreding is dat ze een deel van hun gage afstaan aan deze stichting. Derksen draagt zijn totale gage af." Voor IT Oost Nederland was dit een extra reden om hem als gastspreker en -entertainer te vragen. "Het was voor ons een mogelijkheid om ons nog beter te profileren als bedrijf dat maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog in het vaandel heeft staan. Winst maken is leuk, maar dat is niet het hoogste en enige doel." ■

"In tien jaar naar de top"

"Winst maken is niet het hoogste doel"

Edward Lohuis (l) en Richard van Yperen.

