

TOM

DE GROTE UITDAGING VAN EDWARD LOHUIS en RICHARD VAN YPEREN

VERRIJK DE ONDERNEMERSGEEST:
ANDALUSISCHE BALANSRETRAITE OF
KOE-KNUFFELEN
IN VOORST

DE LANGE AANLOOP VAN
XL-BUSINESSPARK



AUGUSTUS 2011 - NUMMER 4
LOSSE NUMMERS € 3,95



9 771871 128001

EN VERDER

DE JEUGDDROOM VAN RENÉ KOGELMAN | NEWSFACTS | TOM KOOKT MET...
PASSIE VAN | DE WERKPLEK VAN ROB SNEL | TWENTSE ZAKENVROUW KATERN



Edward Lohuis en Richard van Yperen
van IT Oost Nederland

Automatisering is niet meer het domein van mannen in maatkostuums, nerds en mystici, die in geheimtaal praten. De eerste generatie die al volledig is opgegroeid met een PC, internet en software in vele variëteiten, is er al. Dat betekent dat er andere eisen worden gesteld aan leveranciers en dienstverleners. IT Oost Nederland in Hengelo beseft dat ook en automatiseert vanuit een 'down to earth'-mentaliteit. Dat lukt behoorlijk. De directie, Edward Lohuis en Richard van Yperen, willen die mentaliteit nu uitrollen over heel Nederland. "De enige rem op de groei is het gebrek aan mensen".

De ambitieuze groeiplannen van een nuchtere AUTOMATISEERDER

IT Oost Nederland vierde vorig jaar het tienjarig bestaan. Formeel gezien niet echt een jubileum, maar ondanks de recessie was er wel reden voor een feestje. Onder andere omdat de directeuren Edward Lohuis en Richard van Yperen voor de komende vijf tot zes jaar een ambitieus groeiplan presenteerden: op 31 december 2015 moeten er zes vestigingen van het bedrijf zijn. Verspreid door heel Nederland. Lohuis: "We willen het bedrijf goed op de kaart zetten. Dat is een uitdaging die wij zelf ook nodig hebben."

Edward Lohuis heeft letterlijk en figuurlijk wat omzwervingen gemaakt alvorens in de IT te belanden. De kantoorboekhandel van zijn ouders in Almelo was niet zijn ding. Hij volgde de Hogere Zeevaart School in Amsterdam en reisde als radio-officier voor onder andere Nedlloyd de wereld rond. In 1984 kwam hij weer aan de wal, werkte bij Koning en Hartman, later Getronics, en belandde uiteindelijk weer in Twente bij automatiseerder System Plus. Richard van Yperen was meer honkvast, deed onder andere de MEAO, MBA en SPD en belandde op de boekhouding van een installatiebedrijf in zijn geboortestad Enschede. De twee kennen elkaar al vanaf de jaren negentig: Van Yperen, naast de cijfers ook verantwoordelijk voor de automatisering, kreeg Lohuis, namens System Plus, over de vloer. Later maakte Van Yperen de overstap naar System Plus. Toen dat bedrijf in 2000 failliet ging, kochten de twee de boedel. Het werd de start van IT Oost Nederland.

Waar Lohuis veel meer de commerciële kant voor rekening neemt en in het verlengde daarvan ook meer het gezicht is van IT Oost Nederland, richt Richard zich op de andere taken. "Ik ben veel meer

strategisch en organisatorisch bezig: lange termijn visie, inkoop, logistiek, de mensen. En de cijfertjes natuurlijk. Edward is de man van de marketing en de verkoop. We vullen elkaar in die zakelijke relatie goed aan: linksom of rechtsom, zonder dat het klef wordt."

Lohuis: "Richard was destijds ook al hard in de onderhandelingen: het was altijd te duur en mocht niets kosten. Een financiële man, hè: geld uitgeven doet zeer. Maar wel de man op de juiste plaats, want de afgelopen tien jaar hebben we elk dubbeltje omgedraaid. Er is een duidelijke synergie tussen ons. Hoewel, discussies, een verschil van visie, heb je dan ook."

Een paar keer per jaar leidt dat tussen de twee DGA's tot een steviger clash. "We hebben natuurlijk allebei overal een mening over en we overleggen alles. Dan heb je wel eens een conflict, maar dat praten we netjes uit", zegt Van Yperen, "Op basis van argumenten."

IT Oost Nederland had vanaf de start al een markt. Voor een deel was dat te danken aan de oude klantenkring van System Plus. Niettemin moest de nieuwe directie zich bewijzen bij bestaande en nieuwe relaties. Die bevonden en bevinden zich voornamelijk in de sfeer van de overheid, zowel lokaal als regionaal, waterschappen, nutsbedrijven, de zorg en industrie. IT Oost Nederland is een Microsoft en Citrix-huis. Daarmee heeft de organisatie een duidelijke focus gelegd op twee lijnen en behapbare product-markt-combinaties. Dat bleek een goede zet: klanten wilden continuïteit en dat viel met name te bewijzen door gezonde cijfers te laten zien. Edward Lohuis: "We hebben een bewuste keuze gemaakt voor de producten van Microsoft en Citrix. De focus is om IT-concepten te



leveren op basis van A-merken. Door die keuze zijn we ook klanten verloren. Die hadden Novell en daar hebben wij afscheid van genomen.” Richard van Yperen: “Maar we wilden excelleren als system-integrator. Met een grote groep aan verschillende producten lukt dat niet. Je moet doen waar je goed in bent en daarom hebben wij die keuze gemaakt.”

IT Oost Nederland is actief in Twente, Salland en de Achterhoek. Zoals gezegd bevindt de klantenkring zich in de publieke sector, waterschappen, zakelijke dienstverlening en ook woningcorporaties. Zeventig procent van de omzet wordt geboekt in de zorgsector: ziekenhuizen, zorginstellingen voor bejaarden of gehandicapten, behoren tot de belangrijke relaties. Omdat de automatisering een volwassen markt is geworden, laat de klant zich niet meer alles aanleunen, zegt Richard van Yperen: “De klant is wijzer geworden. Waar het om gaat is dat je je betrouwbaar en klantvriendelijk opstelt. Met een ‘down to earth’-mentaliteit. Nuchter. Dat wordt gewaardeerd.”

Lohuis constateert dat de juiste mensen belangrijk zijn: “Binnen de IT wordt de halfwaardetijd van kennis steeds korter. Wij investeren daarom veel in opleidingstrajecten voor onze mensen. Dat is een behoorlijk deel van de loonsom. Maar we moeten wel, want we willen er met kop en schouders bovenuit steken. We willen ook

niet in de business zitten waar iedereen al aanwezig is. De zorg bijvoorbeeld, nutsbedrijven en overheden; dat vereist heel specifieke kennis. Dan moet je ook mensen in dienst hebben die die markt kennen. Specialisten.”

IT Oost Nederland telt ongeveer zeventig medewerkers. Er zitten nog altijd de ware ‘nerds’ die tot lang na vijven achter het beeldscherm zitten om een bepaald probleem op te lossen. Eén van de project-engineers verdiept zichzelf zo in de materie dat de secretaresse zijn overhemden strijkt. Edward: “Dat zijn mensen die geen negen tot vijf mentaliteit kennen. Die zijn er ook thuis mee bezig, het is hun hobby. Die liefde voor dat vak moet je wel hebben.”

Vorig jaar bleef de omzet van IT Oost Nederland steken op 7,5 miljoen euro; dit jaar wordt gerekend op twaalf miljoen. Deels was de hiccup te danken aan de recessie, maar ook aan het feit dat IT Oost Nederland niet meer groeide. Van Yperen: “De conclusie was duidelijk: als we wat willen dan zullen we moeten groeien. Dat was ook een uitdaging die wij nodig hadden. Je moet niet in slaap vallen.”

De rem op de groei werd mede veroorzaakt door een gebrek aan goede mensen, vult Lohuis aan: “We waren vanaf de start elk jaar in medewerkers gegroeid. Maar op een gegeven moment zie je dat goede mensen moeilijk te krijgen zijn. Te duur? Nou ja, het moet

"We hebben zelf ook een uitdaging nodig"

natuurlijk wel reëel zijn, maar in de basis moet dat goed zijn. Probleem is en was dat de kennis van die mannen en vrouwen niet aansloot bij IT Oost Nederland."

Omdat juist goede mensen de komende jaren hard nodig zijn, heeft de Hengelose automatiseerder een nauwe relatie met Saxion in Enschede opgebouwd. Vanaf het derde leerjaar van de opleiding ICT-beheer bemoeit IT Oost Nederland zich met de lesinhoud en de leerstof. Er worden groepjes van vijf of zes studenten gevormd die opdrachten en reële businesscases krijgen voorgeschoteld. Daarnaast is er een speciale IT Oost Nederland Academy opgericht. Lohuis: "Wij zien die kerels dan voorbijkomen, kunnen ze een afstudeerplek aanbieden. Daarmee creëren we dus dat wij de goede mensen kunnen aannemen."

Dat daarmee de Anwuchs van goede mensen is zeker gesteld, is van belang, gezien de ambitieuze groeiplannen van de Hengelose system-integrator. Edward Lohuis: "Onze droom is om uit te groeien tot een landelijke organisatie. De ambitie ligt bij zes vestigingen met 400 mensen en veertig miljoen omzet. We hebben ons daarbij een deadline opgelegd van 31 december 2015. Dan moet IT Oost Nederland goed op de kaart staan."

"We hebben ieder dubbeltje omgedraaid"

Inmiddels zijn de eerste lijntjes uitgezet. Er zijn vergaande plannen voor een overname in het westen des lands, maar Van Yperen en Lohuis willen er verder niets over kwijt. Wel de naamgeving: het wordt dan simpelweg IT West Nederland. Van Yperen: "We begrij-

pen dat we daar op een andere manier moeten werken, een andere aanpak moeten hebben. Je kunt daar niet werken op de manier zoals we hier in het oosten gewend zijn. De no-nonsens mentaliteit past goed in Twente en heeft ons geen windeieren gelegd. Als wij die overname gaan doen in het westen, dan gaan we daar wel aan de slag met plaatselijke mensen, die de cultuur en sfeer daar snappen en aansluiten bij het regionale karakter. Maar de kernwaarden, die IT Oost Nederland bezit, die blijven wel behouden."

De strategie voorziet verder in vestigingen in het noorden, zuiden en midden van het land. Daarmee gaat IT Oost Nederland de strijd aan met twee partijen, die tot de onverbidelijke concurrenten mogen worden gerekend: Centric en PQR. Ook gespecialiseerd in Microsoft en Citrix en qua kennis van eenzelfde kaliber. Onderscheidend vermogen blijft dan uiteindelijk de mensen, stellen Lohuis en Van Yperen. Daarom is het jammer dat binnen het TTOA (Taskforce Technologie Onderwijs Arbeidsmarkt) in Twente IT niet als speerpunt is benoemd. Van Yperen: "Dat is een gemiste kans, want Twente profileert zich dan wel als innovatieve regio met veel hightech, maar wat IT betreft, steekt Twente er niet met kop en schouders bovenuit. Jammer, want we kunnen ons ook daarmee best op de kaart zetten. Er is hier een goed vestigingsklimaat en voldoende aanbod."

"Wat dat betreft", vult Lohuis aan, "zijn wij blij dat Saxion in ieder geval nu wel een fatsoenlijke IT-opleiding heeft."

De ambitie om uit te groeien naar een automatiseerder met 400 mensen en 40 miljoen euro omzet, komt op een goed moment. Om meerdere redenen. Het is noodzaak, ook om de medewerkers nieuwe uitdagingen te bieden en carrières te bieden. Maar, zo geven beide directeuren toe, ook voor henzelf was het hard nodig. Richard van Yperen concludeert het tot slot als volgt: "Je moet als ondernemer voortdurend geprikkeld worden. Als je op de auto-pilot gaat, dan sukkel je in slaap. Dat is een les voor iedere ondernemer."