

Erik van der Meijden, CEO Getronics

# KONING WERK- PLEKBEHEER

*KPN heeft in 2007 een fikse stap in de markt voor ict-dienstverlening gezet. In de eerste instantie door zwaargewicht Erik van der Meijden aan te trekken en in de tweede instantie door kort daarna ict-dienstverlener Getronics over te nemen. De weg lijkt open voor het daadwerkelijk verbreden van het diensten- en productportfolio van de Nederlandse telecomgigant. Getronics-CEO Erik van der Meijden is er in ieder geval klaar voor.*

In foto: Paul Irixora  
Foto: Thomas Fassing

Wie de berichten rond Getronics in de afgelopen jaren niet of meer heeft gevolgd, kan er niet onbekend zijn dat de Nederlandse ict-dienstverlener heeft van recente periode achter de rug. De internationale ambities van de toenmalige bedrijfsleiding, onder andere gerealiseerd door de overname van de Amerikaanse branchegenoot Wang, bleken niet een brug te ver. Het bedrijf werd hiervoor op de vingers getikt door ontvrede aandeelhouders die hun rendementsverwachtingen niet waargemaakt zagen. In 2007 volgde de verkoop aan KPN voor een bedrag van 766 miljoen euro. Een wapenfeit dat samenviel met de komst van ict-zwaargewicht Erik van der Meijden naar de telecomonderneming. Hij had net een Europese topfunctie bij het Amerikaanse computerconcern Hewlett-Packard verlaten en was eigenlijk van plan het een jaarje wat rustiger aan te doen. Misschien zelfs die tijd benutten om wat te steuieren aan zijn klassieke auto en andere zaken. Van der Meijden: "Tja, dat was inderdaad het oorspronkelijke plan. Ik heb nog drie maanden mijn kinderen niet gespeelbeurten en dergelijke geholpen, maar toen kwam deze kans voorbij. En ik vond het te leuk om te later schieten." De uitbreidingswespen zijn nu twee jaar ruimschoots voorbij. Van der Meijden neelt de vrije hand gekregen ten Getronics enmiddels getooid met de ondertitel 'a KPN company' om te vormen naar een ict-dienstverlener die zich profiteert als aanbieder van werkplekbeheer, advies en rekencentra op wereldwijde basis. Hieraan voorafgaand zijn de nodige bedrijfsonderdelen – die niet meer in de nieuwe kernactiviteiten pasten – verkocht. Naar later is gebleken, heeft KPN een voorzienige blik gehad: de afsluiting van de diverse onderdelen gebeurde nog voor de financiële crisis. Dat wil niet zeggen dat de Getronics-CEO de afgelopen twee jaar met zijn duimen heeft kunnen draaien. Zo wist hij in mei 2008 nog de valkuil FNV tegen zich in het hamas te jagen. Van der Meijden vond de eis van de vakbond om bonusen bij 60 procent van de gehaalde doelen uit te betalen wat te ver gaan. "In feite moet ik werknemers belonen voor wanprestaties. Het houdt een keer op", stelde hij destijds in een interview. De onderhandelingen met de vakbond wist hij daarna overigens wel tot een goed einde te brengen, zelfs tot tevredenheid van de bonden.

## Hogere plek in rangorde

De missie die Erik van der Meijden mee kreeg van KPN baas Ad Schepbouwer was geen misselijk. Niet alleen moest Getronics zijn thuismarkt behouden; ook het internationale speelveld behoorde tot de speerpunten. "De ambitie was om een stevigere positie in de internationale markt voor werkplekdiensverlening te verwerven. Destijds stonden wij op nummer vijf wereldwijd. Die hogere plek in de rangorde hebben wij sneller bereikt dan wij hadden daarvan denken. De consolidatie in de markt – onder andere door de overname van ict-dienstverlener EDS door Hewlett-Packard – en onze eigen prestaties hebben ons nu inmiddels een nummer 3 positie bezorgd, na de combinatie HP-EDS en IBM. Of EDS voor KPN een optie was? Nee, de fit met KPN was niet geweldig."

Hier is geen aanleiding voor de Getronics-CEO om gezagig achterover te leunen. De groeiambities en het economische tij steken daar wel een stokje voor. Van der Meijden richt zijn blik op de toekomst, al is het lastig om in de huidige economische onzekerheden volledig accurate voorspellingen te doen. Hij luont zich in ieder geval vooralsnog tevreden over de aanwas van de klantenkring. "Zo hebben wij in Nederland de nodige mooie deals weten te sluiten, onder andere met diverse overheden, Martinair en Shell." Getronics richt zijn ogen op het werkplekbeheer met de zogenoemde 'Future-Ready Workspace versie 2.0' (FRW 2.0), een totaalpakket van connectiviteit, beheer plus hardware en software voor de diverse soorten werkplekken binnen allerhande organisaties. In het kader van de internationale expansie heeft Getronics zijn FRW-concept breder getrokken door met zeven buitenlandse ict-dienstverleners de 'Ge-



tronics Workspace Alliance' op te zetten. Hierdoor wordt het voor de aangesloten bedrijven mogelijk klanten wereldwijd te bedienen zonder dat zij daarvoor overal eigen vestigingen moeten opzetten.

#### Himalaya

De consultingactiviteiten van Getronics blijven onversteld, stelt Van der Meijden. "Vijfentwintig procent van de ict-uitgaven bij organisaties gaan naar oplossingen voor de eindgebruiker. Daar zijn wij actief met het werkplekbeheer. Daarnaast bieden wij, vanuit het KPN-portefeuille dat erbij is gekomen, bedrijven met onze connectiviteitsoplossingen toegang tot onze datacenters waar de applicaties worden gehost. Zo kun je de hele keten invullen. Met onze consultingactiviteiten kunnen wij zowel het nodige advieswerk als het ontwerpen en de bouw van de hele keten voor klanten verzorgen. Dat doen wij overgens niet alleen in Nederland." Een stap naar India om daar te profiteren van de lagere arbeidskosten bij minder hoogwaardige werkzaamheden, al dan niet door de overname van een lokale partij, staat echter niet hoog op het verlanglijstje van Van der Meijden. "Wij hebben dat soort zaken al in Maleisië geconcentreerd. Verder hebben wij een servicecentrum in São Paulo, Brazilië om dat deel van de wereld te bedienen." Getronics hanteert voor zijn groeiambities het jaar 2010 als ijspunt. "Wij hebben voor dat jaar de stok in de grond gestoken. Dan willen wij bepaalde doelstellingen hebben bereikt. Maar het blijft een voorturende zaak. Beschouw het als een mijlpaal in de beklimming van de Himalaya." \*

#### Erik van der Meijden

Erik van der Meijden is sinds 2004 directeur van Getronics Nederland. In datzelfde jaar is hij ook benoemd tot voorzitter van de Commissie voor de Toekomst van de Nederlandse ICT-industrie.

Niet alleen zijn technische achtergrond en zijn ervaring in de industrie zijn belangrijk voor zijn positie, maar zijn kunnen omgaan met mensen behoort eveneens tot de reden hiervoor. "Als voorzitter moet ik goed kunnen communiceren en goed luisteren," aldus

Van der Meijden. "Als voorzitter moet je kunnen overtuigen en overtuigen. De ene en de andere moet je goed kunnen begrijpen. Daarbij heb ik veel ervaring van mijn werk in de industrie, maar ik kan ook heel goed luisteren. Daarbij moet je goed kunnen communiceren. Dan heb je een goede basis voor de industrie.

Naast zijn technische achtergrond en zijn ervaring in de industrie heeft Van der Meijden ook een sterke voorkeur voor de mensenkant. "Als voorzitter moet je goed kunnen communiceren en goed luisteren. Daarbij moet je goed kunnen overtuigen en overtuigen. De ene en de ander moet je goed kunnen begrijpen. Daarbij heb ik veel ervaring van mijn werk in de industrie, maar ik kan ook heel goed luisteren. Daarbij moet je goed kunnen communiceren. Dan heb je een goede basis voor de industrie.

#### Getronics in vliegtuigvlucht

In alle landen waar Getronics is, is een gebouw zo klein mogelijk en zo dicht mogelijk aan elkaar gebouwd.

Kantoorcomplex Wapenhoek in de Engelse stad Luton is een typisch voorbeeld.

KPN brengt nu de voorbereidingen in om deel te nemen aan de overname van de Nederlandse telecommunicatiebedrijven, waaronder Getronics. De KPN-voorzitter en CEO, Jeroen van der Knaap, die voor de overname van de beoogde keten beschikt over voldoende middelen, vertelt in de tweede helft van deze week dat de KPN meer dan 100 miljoen euro investeert in de financiële crisis. "In de overkoepelende economische situatie weer best kan bedrijf levensvatbaar zijn voor 2010", aldus Van der Knaap. We denken vooral aan de 200 miljoen euro die in de afgelopen vier maanden zijn ingezet voor de voorbereiding van fusiegesprekken.

Geen grote spijt onder de verschillende bedrijven die zijn betrokken bij de fusiegesprekken, maar wel een aantal voorzitters die hun bedrijf niet meer kunnen voorstellen omdat ze niet meer in de gelegenheid zijn om de groeiende markt te volgen. Daarom is het belangrijk om regelmatig en rechtstreeks met de markt te communiceren en de markt te informeren. Volgens de voorzitter van de Nederlandse bedrijvenorganisatie FSGEB is Nederland wederom een van de 100 miljoen euro bestedingen. Het gaat om de Nederlandse telecomsector.

Van het plan om het een jaartje rustig aan te doen, kwam weinig; KPN kwam langs met een te leuke kans

“Of EDS voor ons een optie was? Nee, de fit met KPN was niet geweldig”





