

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.

Tekst: Paul Ijzerman
Fotografie: Thomas Fasting

Wie de berichten rond Getronics in de afgelopen jaren min of meer heeft gevolgd, kan er niet onthouden de Nederlandse ict-dienstverlener heeft een rooijge periode achter de rug. De internationale ambities van de toenmalige bedrijfsleiding, onder andere gerealiseerd door de overname van de Amerikaanse branchegenoot Wang, bleken het een brug te ver. Het bedrijf werd hiervoor op de vingers getikt door ontevreden aandeelhouders die hun rendementverwachtingen 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 jaartje wat rustiger aan te doen. Misschien zelfs die tijd benutten om wat te sleutelen aan zijn klassieke auto en andere zaken. Van der Meijden: "Tja, dat was inderdaad het oorspronkelijke plan. Ik heb nog drie maanden mijn kinderen met spreekbeurten en dergelijke geholpen, maar toen kwam deze kans voorbij. En ik vond het te leuk om te laten schieten."

De wettelijkheidszaken zijn na twee jaar ruimschoots voorbij. Van der Meijden heeft de vrije hand gekregen om Getronics (middels getuigd met de ondertitel 'a KPN company') om te vormen naar een ict-dienstverlener die zich profileert als aanbieder van werkplekbeheer, advies en rekenconcentratie 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 voorzichtige 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 vakbond FNV tegen zich in het harnas te jagen. Van der Meijden vond de eis van de vakbond om bonussen 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 goet einde te brengen, zelfs tot tevredenheid van de bonden.

Hogere plek in rangorde

De missie die Erik van der Meijden meekreeg van KPN-baas Ad Schoepbouwer was geen misselijke. 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 werkplekdienstverlening te verwerven. Destijds stonden wij op nummer vijf wereldwijd. Die hogere plek in de rangorde hebben wij sneller bereikt dan wij hadden durven 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."

Het is geen aanleiding voor de Getronics-CEO om gezapig 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 omstandigheden volledig accurate voorspellingen te doen. Hij toont 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, Marinair en Shell." Getronics richt zijn pijlen op het werkplekbeheer met de zogenoemde 'Future-Ready Workspace versie 2.0' (FRW 2.0), een totaalpakket van connectiviteit, beheer plus hard- en software voor de diverse soorten werkplekken binnen allehande organisaties. In het kader van de internationale expansie heeft Getronics zijn FRW-concept breder getrokken door met zeven buitenlandse ict-dienstverleners de 'Ge-



Ironics 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 onverlet, stelt Van der Meijden. "Vijftig procent van de ic-uitgaven bij organisaties gaan naar oplossingen voor de eindgebruiker. Daar zijn wij actief met het werkplekbeheer. Daarnaast bieden wij, vanuit het KPN-portefolio 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 overigens 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 ijkpunt. "Wij hebben voor dat jaar de stok in de grond gestoken. Dan willen wij bepaalde doelstellingen hebben bereikt. Maar het blijft een voortdurende zaak. Beschouw het als een mijlpaal in de beklimming van de Himalaya." •

Frik van der Meijden

De afzet bij Telecom van de Meiden wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling. De afzet van de KPN-afdeling wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling.

De afzet van de Meiden wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling. De afzet van de KPN-afdeling wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling.

De afzet van de Meiden wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling. De afzet van de KPN-afdeling wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling.

De afzet van de Meiden wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling. De afzet van de KPN-afdeling wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling.

Getronics in vogelvlucht

De afzet van de Meiden wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling. De afzet van de KPN-afdeling wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling.

De afzet van de Meiden wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling. De afzet van de KPN-afdeling wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling.

KPN heeft na de overname op 13 oktober 2008 diverse onderdelen van de KPN-afdeling overgenomen. Het ging om de KPN-afdeling voor de KPN-afdeling die nu meer als een bron van kennis wordt gebruikt. Het ging om de KPN-afdeling die nu meer als een bron van kennis wordt gebruikt. Het ging om de KPN-afdeling die nu meer als een bron van kennis wordt gebruikt.

Getronics blijft onder andere afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling. De afzet van de KPN-afdeling wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling. De afzet van de KPN-afdeling wordt de komende jaren sterk afhankelijk van de afzet van de KPN-afdeling.

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”



84 | www.telecom-update.nl



