



ROGER DOHMEN

naam **Erik van der Meijden** functie **ceo Getronics** locatie **Restaurant Hotel Savelberg, Voorburg**

‘Ik besteed nu meer tijd aan het runnen van de business’

Erik van der Meijden kwam om de IT op poten zetten bij KPN. Dat kocht Getronics, zodat hij nu de grootste IT-dienstverlener van het land leidt. “De veerkracht van de mensen heeft me verrast.”

Hij had vorige lente eigenlijk helemaal geen zin om met headhunters te praten. Lekker een jaartje niks doen, was het voornemen nadat Erik van der Meijden een punt had gezet achter een lange carrière bij Hewlett-Packard. Toch liet hij zich overhalen. “Ik dacht: als ik nu alvast ga praten, kan ik in de loop van het jaar kijken of er wat leuks langskomt. Als je na je sabbatical snel aan de slag wilt, sta je toch onder grotere druk.” In no time ging hij bij KPN aan de slag. Het sporten, de boeken, de kinderen helpen met school, het is er niet echt van gekomen.

“Het is uiteindelijk sneller gegaan dan ik had verwacht”, lacht Van der Meijden wanneer de verhuizing naar een ander tafeltje

voor schaduw heeft gezorgd. Het terras van restaurant Savelberg in Voorburg ligt vandaag in de volle zon. Het menu: op de huid gegrilde tarbot; Van der Meijden bestelt er een mooie Chablis bij. “KPN kwam langs met een leuke uitdaging. Het opzetten van een nieuwe IT-dienstentak, de ambities die het bedrijf ermee had, het vertrouwen dat topman Ad Scheepbouwer het niet bij woorden zou laten maar écht iets zou doen; dat kon ik niet laten lopen.”

De 48-jarige Van der Meijden begon zijn carrière als consultant bij Andersen, tegenwoordig Accenture, maar werkte al vanaf 1989 bij Compaq, later overgenomen door HP. Daar schopte hij het eind jaren negentig tot directeur Nederland, voordat hij in 2004 verantwoordelijk werd voor Noord-West

Europa. "Ik zou mezelf geen techneut noemen. Ik heb geodesie in Delft gestudeerd, maar daarna heb ik dat goedge maakt door in Rotterdam bedrijfskunde te volgen."

Over de breuk met HP is de IT-veteraan open. "Het is een mooi bedrijf, maar ik had het er een beetje gezien. Heel veel processen werden gecentraliseerd en ik kon steeds minder mijn eigen beslissingen nemen. De komst van topman Mark Hurd is in 2004 heel goed geweest. Hij heeft de koers van het aandeel flink weten te verhogen, daar heb ik zelf ook van geprofiteerd. Maar mijn job werd er niet leuker door, dus op een gegeven moment heb ik mijn opties uitgeoefend en ben ik vertrokken."

Wat eenmaal bij KPN ook sneller kwam dan Van der Meijden had verwacht: de aankoop van Getronics. Exact een jaar geleden trad hij aan met als opdracht het onderdeel KPN ICT Services van de grond te krijgen, een dochter die grote zakelijke klanten IT-diensten zou gaan leveren, inclusief telecom. Vier weken later zat zijn baas Scheepbouwer al bij Getronics om te praten over de overname van het grote, slecht draaiende bedrijf. "Toen ik ja zei tegen KPN, was er geen garantie dat we Getronics zouden overnemen. KPN had wel de ambitie om marktleider te worden in de Benelux met IT-diensten. Ik ben gaan kijken naar de opties voor een strategische overname, toen kwamen we vrij snel weer bij Getronics uit."

Twee keer eerder waren dergelijke gesprekken op niets uitgelopen. Begin juli deed KPN het bod van 766 miljoen euro, waarmee het Getronics binnenhaalde. "We werden een handje geholpen door de Amerikaanse private-equityfirma, die zijn interesse in Getronics openbaar maakte. Toen hadden we zoiets van: nu moeten we er wel werk van maken, anders is het straks weg en hebben we geen alternatief."

Flinterdunne marges

Onder Klaas Wagenaar had Getronics een abonnement op winstwaarschuwingen, en er waren problemen met buitenlandse dochters en grootschalige contracten. "We hebben door snel ingrijpen een redelijke turnaround voor elkaar gekregen", stelt Van der Meijden. "Getronics had 61 panden, plus een stapel contracten voor de bouw van nieuwe kantoren die helemaal niet nodig waren."

Getronics bleek verlies te lijden op langjarige contracten. Van der Meijden ging persoonlijk bij klanten langs om die open te breken. "Ze waren verrast, dat had Getronics ze niet verteld. Waarschijnlijk omdat men het binnen Getronics zoals we dat aantreffen ook niet wist: van de individuele contracten was niet bekend of ze winst- of verliesgevend waren. Soms werd er maatwerk verkocht voor de prijs van een confectiepak. Dat kan dus niet." Uiteindelijk draaide Getronics in 2007 net break-even, bij een omzet van tegen de 2,5 miljard euro.



'Er was geen financiële transparantie binnen Getronics zoals we dat aantreffen. Van de individuele contracten was niet bekend of ze winst- of verliesgevend waren'



'Ik zou mezelf geen techneut noemen. Ik heb geodesie in Delft gestudeerd, dat heb ik goedge maakt met bedrijfskunde in Rotterdam'



Afgelopen februari kwam Van der Meijden met de nieuwe strategie voor zijn bedrijf. KPN blijft onder eigen vlag het mkb van IT bedienen, alle activiteiten voor de grootzakelijke markt gaan naar Getronics. Dat beheert 2 miljoen werkplekken, zorgt met zijn rekencentra dat de infrastructuur van klanten blijft draaien en levert adviesdiensten.

In 2010 moet Getronics met 3 miljoen beheerde werkplekken in de wereldwijde topdrie staan. Een flink stuk van het bedrijf, het zogeheten Business Application Services (BAS) waarmee Getronics software ontwikkelt en beheert voor de financiële sector, zorg en overheid, staat in de etalage. "We willen marktleider zijn in de gebieden waarop we ons richten, of waar we die positie binnen drie jaar kunnen bereiken. Met BAS hadden we niet het idee dat dat zonder acquisities kon."

Er gaat 400 miljoen omzet de deur uit, naar verluidt is er interesse van Logica, en Atos Origin, Capgemini en Ordina hebben zich openlijk gemeld. Pikant detail: wat Getronics nu afstoot, bevat grote delen van het voormalige PinkRoccade, het bedrijf dat Wagenaar wegkaapte voor de neus van Ordina's Ronald Kasteel. Dat maakt Kasteel niet op voorhand de beste koper. "Bij gelijke biedingen gaat de voorkeur uit naar een partij waarmee het goed past." Getronics wil geen concurrent steviger in het zadel helpen. "Als de koper zich richt op de ontwikkeling van software die in onze centra kan draaien, zou dat een argument zijn om voor die partij te kiezen." Komende weken start Van der Meijden strategische sessies met een shortlist van bidders.

Eind dit jaar komen onderdelen van KPN over naar Getronics. "We integreren die in het IT-bedrijf, en niet andersom, zoals veel telco's in het verleden hebben gedaan nadat ze IT-bedrijven kochten. Die zijn vervolgens uit elkaar gevallen: ze leverden een beetje IT bij hun telecomdiensten. KPN is nu in de unieke positie om het andersom te doen: Getronics levert telecom mee met zijn IT-diensten." Telecom en IT zijn verschillende culturen, beweert Van der Meijden, die moeten gaan mengen. "KPN is in feite een fabriek die verbindingen levert: een standaardoplossing voor zoveel mogelijk klanten. Getronics is een dienstverlener, sterk in maatwerk, dat vergt een andere mentaliteit in de benadering van klanten. We willen het beste van beide werelden combineren."

Hoe trof u de mensen bij Getronics aan?

"We werden met open armen ontvangen. Men zag dat Getronics op een verkeerd spoor zat en de noodzaak dat er iets moest gebeuren. Het feit dat er een Nederlandse, bekende moeder kwam, was positief. Wat mij aangenaam verrast heeft, is de veerkracht van de mensen. Ze waren ondanks alle tegenslagen en de negatieve perceptie van de buitenwereld in staat deals binnen te halen."

Maar de leegloop was enorm.

“Natuurlijk zijn er goede mensen weggegaan, maar er zijn ook goede nieuwe mensen binnengekomen. Getronics is toch het grootste IT-bedrijf van Nederland, een naam van betekenis. Het negatieve imago had meer te maken met de internationale activiteiten en de problemen op corporate niveau.”

En nu jaagt u de medewerkers tegen u in het harnas door het cao-overleg af te knippen.

“Ik denk dat wij een heel goed bod hebben gedaan: 3,3 procent meer loon, op voorwaarde dat het variabele deel wordt uitbetaald vanaf 91 procent targetperformance, en niet vanaf 60 procent. De bonden houden vast aan hun eis van 3,5 procent plus de bestaande regeling. Maar wat is nu 60 procent van je target? Dat is dramatisch! Dan ga je toch niet uitbetalen?”

**Bevalt het u als werknemer bij KPN?**

“Ik reisde veel bij HP, ik had dertien landen in mijn regio, en hoe meer mensen over je schouder meekijken, hoe meer tijd je kwijt bent aan rapportages en spreadsheets. Ik kan nu gelukkig een groot deel van mijn tijd besteden aan het runnen van de business en het realiseren van verbeteringen. We krijgen veel vrijheid; als we onze targets halen verwacht ik geen micromanagement vanuit KPN. Maandelijks houden we een review met Ad Scheepbouwer en Eelco Blok, binnen de raad van bestuur van KPN verantwoordelijk voor de zakelijke markt. Dat zijn pragmatische, businessgedreven mensen. Dat spreekt me aan.”

Maar er moet wel een tandje bij?

“Het is een drukke baan. Het vergt meer van mezelf omdat ik op meer borden tegelijk schaak. Bij HP op 8 borden, de hoofdlanden, nu zijn het er pakweg 23: de grote deals, het inrichten van het wereldwijde servicemodel, de IT-processen, de kosten verlagen, de onderhandelingen met vakorganisaties.”

Dus alles waar u een jaar voor uittrok...

“Dat ligt nu stil. Ik ben weleens een avond thuis, maar niet rond etenstijd. De weekenden probeer ik vrij te houden, dan breng ik mijn zoon en dochter naar hockey en golf.”

Uw voorganger Klaas Wagenaar was een Porsche-man, uw liefde gaat richting Italië, hoorden we?

“Ik heb momenteel een Alfa Romeo Spider Touring uit 1959, waarmee ik de Tulpenrallye rijd. De afgelopen jaren heb ik andere Alfa's gehad, maar ook een Ferrari Dino en een Lamborghini Miura.”

Ah, een collectionneur!

“Nee, dat kan ik me niet permitteren. Ik heb iemand die goede exemplaren voor me opsnort, maar ik verkoop mijn auto's altijd weer. Soms met winst: bij die Miura had ik wel zo'n gevoel dat die in waarde zou stijgen, en dat kwam uit.”

■ PHILIP.BUETERS@reedbusiness.nl



Naam: Bas Burger **Leeftijd:** 37 **Burgerlijke staat:** gehuwd met Karin **Kinderen:** Thomas (8) en Lucas (6) **Was:** executive vicepresident business development **Getronics Is:** ceo BT Benelux

'Ik had geen zin om terug te gaan naar KPN'**Bent nog aangenomen door Ben Verwaayen, de recent vertrokken topman van BT?**

“Klopt. Ik kende hem nog vanuit zijn tijd bij KPN, waar ik zelf ook heb gewerkt. Maar op de dag dat ik bij BT begon vertrok hij.”

Hangt uw vertrek bij Getronics samen met de overname door KPN?

“Na twaalf jaar KPN ben ik anderhalf jaar geleden naar Getronics overstapt omdat ik iets anders wilde. KPN is een prachtig bedrijf, maar ik had geen zin om weer terug te gaan. Ik heb nog wel een deel van de integratie van Getronics in KPN geleid.”

Spijt van uw overstap naar Getronics?

“Totaal niet. Het was een geweldige tijd waarin ik Getronics heb geholpen met opschonen en verkopen.”

Waarom BT?

“BT is een bedrijf dat opereert op het snijvlak van ICT en telecom. Ik heb met beide ervaring vanuit Getronics en KPN. Bij BT kon ik die twee functies verenigen. De kans om hier te komen werken heb ik met beide handen aangegrepen.”

Wat staat u te doen bij BT?

“Ik wil van de Benelux-organisatie ook één bedrijf maken. BT heeft de afgelopen tijd veel acquisities gedaan.”

Waar staat uw kantoor eigenlijk?

“Ik verdeel mijn tijd gelijkmatig tussen Amsterdam en Brussel. Nederland is wel wat groter, maar in België hebben we ook een omvangrijke organisatie.”

Wat doet u buiten werktijd?

“Ik sport, vooral veel hardlopen. Dat is het minst leuk om te doen, maar je blijft er het best mee in conditie.”



Naam: Jeroen Brenninkmeijer **Leeftijd:** 36 **Burgerlijke staat:** gehuwd met Karlijn **Kinderen:** Josefien (1) en Hein (0) **Was:** private banker **Nachenius Tjeenk Is:** commercieel directeur Bank Oyens & Van Eeghen

'Ik vind het zeker niet erg om het druk te hebben'**Toch maar vragen: bent u familie van?**

“Nee, de Brenninkmeijers van de C&A zijn de tak uit Sneek. Mijn familie komt van origine uit Leeuwarden.”

Vanwaar deze overstap?

“Bij Nachenius Tjeenk had ik zoveel verantwoordelijkheden dat ik niet meer voldoende aandacht aan relaties kon geven. Ik was niet alleen private banker, maar ook beleggingsstrateeg en hoofd van een team van zeven private bankers. Een concrete oplossing voor die situatie was niet in zicht.”

Waren er ook pull-factoren?

“Zeker. Ik heb altijd de ambitie gehad om te kunnen bouwen aan een echt onafhankelijke private bank. Een kans als deze komt maar één of twee keer in je leven voorbij, denk ik. Dit aanbod paste precies bij mijn competenties.”

Hoe gaat u dan bouwen bij Oyens & Van Eeghen?

“Ik heb onlangs twee senior private bankers aangenomen. Oyens & Van Eeghen is een relatief jonge vermogensbeheerder van vijftienhalf jaar oud.”

Heeft u het nu minder druk?

“Nee. En ik vind het zeker niet erg om het druk te hebben. Alleen doe ik liever drie dingen heel goed dan zeven dingen half.”

Had u geen concurrentiebeding?

“Nachenius Tjeenk had inderdaad kunnen eisen dat ik een jaar niet bij een concurrent mocht werken, maar daar zijn ze heel netjes en coulant in geweest.”

Hoe combineert u werk met een piepjong gezin?

“Goed plannen. Met vermogensbeheer is dat goed mogelijk omdat je niet wordt geleid door de waan van de dag.”