

## 'IT uit de kraan' komt van Ciber

door Bart-Jan van Rooij. woensdag 20 februari 2008 | 02:53



Directeur Tom van den Berg van Ciber Nederland.

foto Irene Wouters

EINDHOVEN - "Wij doen alleen zaken met bedrijven die tenminste net zoveel omzetten als wij", zegt directeur Tom van den Berg van Ciber Nederland, dat vorig jaar een omzet realiseerde van zestig miljoen euro.

De Eindhovense ICT-dienstverlener werkt vooral voor 'grote jongens' zoals Philips, ASML en NXP.

Die aanpak legt het bedrijf vooralsnog geen windeieren: sinds de oprichting in 1996 (toen nog Solution Partners geheten) is het bedrijf jaarlijks met minimaal twintig procent gegroeid.

Inmiddels beschikt het bedrijf over 380 vaste werknemers en nog eens 120 inleenkrachten met naast het Eindhovense hoofdkantoor vestigingen in Nieuwegein, Den Bosch, Amsterdam en eind dit jaar mogelijk ook in Rotterdam. Ciber bouwt, implementeert en beheert allerlei automatiseringssystemen: van verkoop- en marketingapplicaties tot systemen die de inkoop van goederen en diensten begeleiden. Hoewel veel ICT-bedrijven momenteel dingen naar de hand van het MKB, laat Ciber die markt goeddeels aan zich voorbijgaan. "Een bewuste keuze. Bij kleinere bedrijven wordt de IT nog vaak als kostenpost gezien, terwijl het een strategisch middel zou moeten zijn. Dat besef is er bij multinationals al lang", weet Van den Berg. Volgens hem moet Ciber, waarvan het hoofdkantoor in Eindhoven zetelt, niet gezien worden als een uitzendbureau voor IT'ers. "Wij willen het niveau van handjes leveren ontstijgen en focussen op het bouwen en beheren van oplossingen. De tijd dat een klant ons benaderde met het verzoek om vier paar handjes is wel voorbij. Wij leveren diensten en zoeken daarbij het personeel, hoewel ook wij steeds meer op afstand werken. 'IT uit de kraan', noemen wij dat. Dan hoeven we niet steeds bij onze klanten over de vloer te komen."

Natuurlijk wil Ciber Nederland de komende jaren verder groeien. "Toch is groei geen doel op zich", waarschuwt Van den Berg. "Ik zie weinig in overnames. Dan moeten we organisaties op elkaar gaan afstemmen en als ik me daarmee bezig moet houden, ben ik non-productief bezig."

Daarom kijkt het bedrijf waar het kan groeien en gaat van daaruit de markt bespelen. Nu is Ciber in Rotterdam klanten aan het werven, waar het later dit jaar mogelijk een vestiging wil openen. Vertrekken uit Eindhoven ziet Van den Berg niet gebeuren. "Ik ben geen voorstander van verhuizingen. Dat brengt alleen maar kosten met zich mee."