



Erik Monnikhof

En na 18 maanden?

Vorig jaar werd de vraag dagelijks gesteld: hoe is het nu om al 16 maanden voor een corporate te werken? Het was spannend en het was anders, maar de verkoop van Dupaco aan Ingram Micro heeft veel gebracht van wat werd en wordt verwacht. Na 18 maanden is het wel makkelijker terugkijken. Gek genoeg wordt nu de vraag over die corporate niet meer gesteld. Misschien omdat men toch meer bij de dag leeft, of misschien zijn sommigen teleurgesteld dat die overname 'te goed' is gegaan. Een column is een momentopname, maar zo'n twee keer per jaar (kerst en zomervakantie) is het goed om eens persoonlijk te kijken waar we staan en wat gaat komen.

Oké, eerst zakelijk. Ik durf te zeggen dat de overname een groot succes was. Ik bedoel voor beide bedrijven en niet zozeer voor de aandeelhouders al hebben zij niets te klagen. De gewenste synergie heeft daadwerkelijk gebracht wat werd verwacht. Bij de overname is een afspraak gemaakt over continuïteit, maar uiteraard zijn er ook financiële targets gesteld. De cijfers van 2016 tonen de pittige doelstellingen die ruimschoots zijn behaald. Complimenten voor Sven Groot en zijn team. Alle medewerkers van Dupaco en van Ingram Micro hebben de gezamenlijke mogelijkheden gezien.

Feit is ook dat de groei mogelijk is geweest doordat meerdere leveranciers een (klein) niet-Europees georiënteerd Dupaco niet zagen als strategische partner. En dat diezelfde leveranciers Dupaco als onderdeel van Ingram Micro nu zien als entry point voor gezamenlijke investeringen in EMEA. Oké, dat doet een beetje pijn aan het hart van die kleine lokale distributeur, maar we hebben op het juiste moment besloten ons te laten overnemen. Daarbij is het goed te zien dat, op een enkeling na,

alle medewerkers zijn meegegaan en dat er voor veel van hen (nieuwe) carrièremogelijkheden zijn ontstaan die er bij Dupaco niet zouden zijn geweest.

De markt trekt aan, mede door de verbeterende economie. En wat voor ons al goed was, wordt nu de beste opportunity die je maar kunt bedenken. MSP's worden belangrijker en cloud-gerelateerde licentieprogramma's komen via bestaande partnerkanalen terug in de markt. Het bewijs dat IT-vendors niet kunnen zonder gezonde, actieve, creatieve, betrouwbare partners.

How about me? In de eerste plaats, nooit over je graf heen regeren maar Dupaco draait al 12 maanden zonder mijn bemoeienis. Niet zo moeilijk, want Sven en zijn team functioneerden altijd al heel zelfstandig. Ik zou na de verkoop een paar jaar blijven en die zijn bijna om. Als iemand nu denkt dat ik hier mijn vertrek aankondig. Helaas. Maar de vraag of ik doorga in de 24/7-modus die ik 32 jaar heb gekend, is ook terecht. Het antwoord lijkt me al duidelijk. Ik blijf voor Ingram wereldwijd actief in het Global Vendor Team. Dat geeft me veel plezier, maar ik vind ook dat ik een serieuze bijdrage lever op een ander niveau.

En ik ga ook zeker veel meer tijd besteden aan zaken die er in het verleden bij inschoten. Momenteel zit ik in Nederland voor een 4x4 RV die gisteren is afgeleverd waarmee ik deze zomer een cross country tocht ga rijden van Halifax naar Seattle. En werken? Ik kan het waarschijnlijk niet laten.

***Erik Monnikhof** is verantwoordelijk voor vendor relations bij Ingram Micro.*

Reageren? erik.monnikhof@ingrammicro.com