

'We hebben de droom en het plan waargemaakt'

Het partnerecosysteem kent veel partijen. In elke editie van ChannelConnect belichten we de activiteiten van een IT-dienstverlener. Deze keer is dat ilionx. De organisatie bestaat nu 20 jaar. Het avontuur dat in 2002 met een droom en een plan begon, is uitgegroeid tot een bedrijf met ruim 1.100 medewerkers en meer dan 400 klanten. We praten met Jan Veltman, sinds 2020 CEO van de onderneming.

Hoe was jouw start bij ilionx?

"Ik werd twee jaar geleden benaderd en had eigenlijk meteen een goede klik met ilionx. Ook met de manier waarop de organisatie is ingericht had ik ervaring en affiniteit. Ik werkte hiervoor bij Atos Origin, maar was al in dienst in de tijd van BSO Origin. Daar leerde ik de beroemde werkwijze van Eckart Wintzen kennen. Zijn principe was, dat ondernemingen het meest succesvol zijn als ze met kleine zelfstandige teams werken. Zodra een dergelijk team groter wordt dan ongeveer 35 mensen wordt het verzelfstandigd. Op die manier is ilionx ook opgezet. Ik geloof in die filosofie."

Vertaald naar het gegeven dat jullie nu ruim 1100 man in dienst hebben, betekent dat wel een heel groot aantal zelfstandige afdelingen.

"Dat is ook zo. Maar al in de tijd van BSO Origin zagen we dat je voor grotere klanten de filosofie iets moet aanpassen. Die klant wil je niet langs al die verschillende units moeten sturen. We clusteren op basis van geografie en kennisgebied."

Leg dat eens uit?

"We brengen overall in het land drie tot vier van die units, die wel allemaal

hun eigen intieme huiskamergevoel houden, bij elkaar onder het hoofd van een vestiging. Zo zijn we bijvoorbeeld actief in Maastricht. Dan kunnen mensen zeggen dat ze werken voor de vestiging van ilionx in Maastricht of voor de business analytics groep Maastricht. Je hebt zo een regionaal thuis en een specialistisch thuis. En dat zijn eigenlijk nog steeds clubjes van 35 tot 50 mensen."

Jullie communiceren dat ilionx begon als de droom en het plan van Wiebe de Boer, jouw voorganger. Hoe zagen zijn droom en plan eruit?

"Wiebe de Boer werkte toen nog bij Aino, een in Houten gevestigde beursgenoteerde dienstverlener die begin deze eeuw sterk groeide. Het massale en onpersoonlijke stond hem tegen en De Boer wilde een onderneming met onderlinge betrokkenheid binnen de organisatie, ook bij het management. Ik zeg wel eens dat ilionx omgekeerd georganiseerd is. Er is veel autonomie in de vestigingen en de directie is grotendeels faciliterend. We hoeven de units niet te vertellen hoe een klant benaderd moet worden. Als we werken met grote klanten maken we duidelijk afspraken wie wat oppakt."

Dat was de droom van De Boer, wat was zijn plan?

"Een groep mensen om zich heen verzamelen waarvan iedereen ambitieus is, en iedereen zelfstandig kan ondernemen. Het bedrijf zocht ondernemers die onderdeel van een collectief wilden worden. Met de ambitie met die onderneming een serieuze speler te worden in de markt en toch altijd een rol als uitdager, als challenger, te houden. Ook dat is gelukt."

Wat was zijn belofte aan die talentvolle mensen?

Je moet wel iets kunnen bieden.

"Onze arbeidsmarktcampagne heeft als thema: Vermenigvuldig je talent. En niet voor niets, want dat is al twintig jaar de rode draad. Je komt hier niet alleen werken om wie je bent en wat je kunt, maar ook om wat je kunt worden. Met uitdagende klussen, bijvoorbeeld. Onze mensen willen vanaf het begin al aan de leading edge van de technologie zitten."

Wat zijn de belangrijkste markten voor het bedrijf?

"We verstaan een aantal markten heel goed maar we spreken ook een aantal markten, zeg ik graag. Zo kennen we de taal van de healthcare heel



Jan Veltman

"Je komt hier niet alleen werken om wie je bent en wat je kunt, maar ook om wat je kunt worden"

goed, zowel aan de cure- als aan de care-kant. Voor deze sector hebben we specifieke producten zoals Zorg-Control. Dat is een voorgedefinieerde set met dashboards voor een financieel directeur in een zorginstelling. Een andere markt waarvan we de taal goed spreken is de overheid."

Wat zou je omschrijven als 'typisch ilionx'?

"We willen klanten de wet niet voorschrijven. We komen niet met een pakket en de mededeling: 'Zo moet het gebeuren.' We zijn van huis uit ook geen softwareleverancier. Wel nemen we bouwstenen mee waardoor het doel sneller en makkelijker te bereiken is. Zo hebben we ook een platform om snel datawarehouses mee te bouwen. Als je toch de cloud in wilt gaan, doe het dan snel en op een standaardmanier."

Jullie benaderen cloud voorzichtig?

"We benaderen cloud realistisch, zowel vanuit (eind)gebruikersperspectief als vanuit financieel perspectief. Wij verplichten niemand om naar de cloud te gaan en wij gaan ook graag het gesprek aan over wat onze klanten onder 'cloud' verstaan. Als je naar bijvoorbeeld ziekenhuizen kijkt, dan zie je dat de angst voor de cloud er nog best wel is. Maar die angst zit vooral in 'Waar staat dan de data?', 'Hoe veilig en toegankelijk is de cloud?' en 'Hoe gaan jullie om met alle randapparatuur en complexe legacy applicaties?' Daar bouwden we het Healthcare Information Platform (HIP) voor, een private cloud voor ziekenhuizen. Op die manier kunnen onze klanten de voordelen van cloudtechnologie benutten voor applicaties die ze anders nog on-premise zouden moeten draaien." ■