

Stepco bouwt met strategische samenwerking en eigen visie zijn IT-positie verder uit

“Een betrouwbare partner, geen leverancier”

De afgelopen jaren heeft de ICT-sector mede dankzij de ontwikkelingen rondom het fenomeen cloud een enorme groei door gemaakt. Een vermogen om jezelf te onderscheiden van de rest is essentieel. IT-dienstverlener Stepco uit Ittervoort wist dit mede dankzij zijn vroege specialisatie in managed ICT en clouddienstverlening en zijn focus op de behoefte van de klant, te realiseren. Door de samenwerking met de AdVo IT Group is een forse schaalgrootte ontstaan, waarmee Stepco zijn positie in de markt verder verstevigt en het bedrijf klaar is voor de toekomst. “We willen een betrouwbare partner zijn, geen leverancier”, aldus algemeen directeur Paul de Meulemeester.

IT-dienstverlener Stepco werd 21 jaar geleden opgericht en heeft in de loop der jaren een imposant en groeiend klantenbestand opgebouwd. Volgens Paul de Meulemeester danken zij het succes mede aan het feit dat zij de opdrachtgever centraal stellen, focussen op uitstekende kwaliteit en ze bij innovatieve ontwikkelingen het voortouw nemen. “Waar onze conculle-ga’s soms uitblinken in complexiteit, wil Stepco ICT juist weer eenvoudig maken. Dit doen we door in gesprekken met de klant het jargon zoveel mogelijk achterwege te laten, maar ook door maatwerk te bieden waarbij we de techniek laten aansluiten op de behoefte van de klanten.”

Eigen proposities

Voor de inrichting van deze IT-structuur heeft Stepco zijn eigen proposities Stepco ManageIT en Stepco EasyIT ontwikkeld. “Binnen de propositie ManageIT kiest de klant zelf hoeveel hij wil investeren in hardware, software en andere benodigdheden”, legt commercieel directeur Jack Braeken uit. “Afhankelijk van wat de

klant precies wil, kunnen we bijvoorbeeld een gedeelte van het IT-beheer overnemen, zoals de calamiteitenafwikkeling. Daarmee functioneren we als verlengstuk van de IT-afdeling van de klant zelf. Maar we kunnen desgewenst ook het gehele IT-beheer tegen een vast tarief per maand verzorgen.”

Bij EasyIT gaat het bedrijf zelfs nog een stapje verder. “Met EasyIT hoeven klanten zelf niet meer in hardware, software en dataservers te investeren. In plaats daarvan kunnen ze in een door Stepco ontwikkelde private cloud werken”, licht Braeken toe. “De klant betaalt daarvoor een vast tarief per werkplek per maand voor hetgeen hij daadwerkelijk verbruikt. Bijkomend voordeel is dat onze diensten zeer flexibel zijn en per maand kunnen worden op- of afgeschaald. Dat is ideaal voor klanten die bijvoorbeeld een seizoensgebonden productiebedrijf hebben. We maken gebruik van drie vaste datacenters, onder andere in Düsseldorf en Son. Deze datacenters vormen door middel van een gesloten, goed beveiligde

omgeving onze eigen Stepco cloudomgeving.” Om klanten die deze en andere diensten afnemen, te ondersteunen, heeft Stepco een eigen serviceafdeling. “Van de 100 mensen die bij ons in dienst zijn, houden er 40 zich dagelijks bezig met de eindgebruikers van de klanten. Daardoor heeft de klant zelf geen helpdesk meer nodig, maar kan men voor vragen - zowel in het Nederlands als in het Engels - 24 uur per dag bij onze servicedesk terecht”, aldus Braeken.

Onderscheidend vermogen

Stepco was in 2004 een van de eerste bedrijven die met de eigen cloudproposities ManageIT en EasyIT op de markt kwam, nog voordat de cloud als hype zijn opmars maakte. De Meulemeester is van mening dat het onderscheidend vermogen van Stepco juist in dit soort eigenwijze keuzes zit. “Wij hebben als voorloper bewust fors geïnvesteerd in menskracht voor onze eindgebruikerhelpdesk, in onze eigen proposities en in hard- en software in de door ons gebruikte datacenters. Op die manier kunnen we goed inspelen op de snel ontwikkelende ICT-markt.” Zo valt het De Meulemeester op dat ICT steeds meer op de agenda van directies komt te staan. “ICT moet voorspelbaar en betrouwbaar worden. Het moet als onderdeel van de bedrijfsvoering worden gezien en strategischer worden ingezet. Niet voor niets zitten wij steeds meer als adviseur met de directeur om tafel om de IT bedrijfseconomisch te bekijken.” De Meulemeester is er dan ook van overtuigd dat ontwikkelingen zoals werken in de cloud bijdragen aan het feit dat IT steeds vaker als een facilitair middel



wordt gezien. “Aan de keuze om (een deel van de) ICT vanuit de cloud af te nemen, liggen vaak strategische overwegingen ten grondslag, zoals de wens om over meer liquide middelen te kunnen beschikken en de focus op de core business. Maar naast een lagere investeringslast is de klant meestal ook nog eens goedkoper uit. Dankzij onze schaalgrootheid en onze snellere en efficiëntere werkwijze kan hij van een verlaging van de beheerkosten profiteren. Bovendien bieden we met onze diensten ook de noodzakelijke kwaliteit die een goede ICT-omgeving met belangrijke bedrijfsdata behoeft. De ontwikkelingen binnen de ICT gaan ontzettend snel. Door de dagelijkse werkzaamheden is het voor IT-afdelingen vaak lastig om al die ontwikkelingen bij te houden. Wij besteden zelf bewust veel aandacht aan de ontwikkeling van onze eigen mensen. Tijdens de coaching- en beoordelingsgesprekken maken we niet alleen afspraken over doelstellingen op het persoonlijke ontwikkelingsvlak, maar ook op het studievlak en het behalen van certificeringen voor nieuwe technologieën. De kracht van de organisatie zit immers in de ontwikkeling van de mensen.”

Samenwerking

Dankzij dit succesverhaal en de duidelijke visie trok Stepco de aandacht van ICT-ondernemer Govert van Driel. “Uit onderzoek dat Govert heeft uitgevoerd, bleek dat de ICT-markt in Nederland enorm versnipperd is”, vertelt De Meulemeester. “Binnen die grote groep IT-dienstverleners gaat consolidatie plaatsvinden, waardoor er uiteindelijk ongeveer 20 partijen overblijven. Deze bevindingen sluiten aan bij onze visie dat wij als IT-dienstverlener een bepaalde schaalgrootheid moeten hebben om onze unieke propositie verder uit te dragen en om onze backoffice nog efficiënter in te richten. Van Driel wilde een actieve rol spelen bij de vorming van die 20 spelers. Wij wilden natuurlijk graag bij die groep

horen en doorgroeien, dus besloten we om samen te gaan werken.” Ondertussen was Van Driel ook in gesprek met AdVo IT Group, een IT-dienstverlener uit Houten met een sterke focus op clouddienstverlening en ICT-infrastructuur. Ook zij hadden de wens om door te groeien. Uiteindelijk besloten de drie partijen de handen ineen te slaan en werden per 14 februari 2014 de krachten van Stepco en AdVo IT Group onder de Stepco Group gebundeld.

Regionale binding

Ondanks deze geografische schaalvergroting heeft Stepco nog steeds een sterke regionale binding. “Een groot deel van het klantenbestand bestaat uit gerenommeerde MKB-bedrijven zoals OTTO Workforce, Toverland, Teboza en Scelta Mushrooms. Door onze groei en ambities zorgen we uiteindelijk voor een stuk werkgelegenheid in de regio”, vertelt De Meulemeester, die zelf ook woonachtig in de regio is. Er is dan ook bewust gekozen om het regionale managementteam van Stepco niet te veranderen. “Jack en ik blijven samen met Léon Weekers verantwoordelijk voor het dagelijks bestuur. Richard de Vos van AdVo IT Group en Govert van Driel ondersteunen ons hierbij. Govert houdt zich daarnaast bezig met nieuwe acquisities en sales.” Ook de werkwijze van het bedrijf, waarbij de opdrachtgever centraal staat en de focus op kwaliteit en innovatieve ontwikkelingen ligt, blijft gehandhaafd. “Ons hoofddoel is en blijft om de belangrijkste regionale ICT-partner voor het MKB te zijn. Van onze schaalvergroting gaan onze klanten tot in lengte van dagen de vruchten plukken”, aldus De Meulemeester. ■

www.stepco.nl