

Editie Limburg : 29 september 2006

Uphantis Sittard: weer ongekeende groei in IT-sector

SITTARD, 29 september 2006 - Na een aantal moeilijke jaren kent de IT-sector nu weer een periode van ongekeende groei. Goed voorbeeld is Uphantis. Amper driekwart jaar na de oprichting is het personeelsbestand al opgelopen tot ruim 75. Met een nieuwe vestiging in Sittard erbij zal dat aantal dit jaar gemakkelijk oplopen tot honderd.

'Zowel klanten als medewerkers waarderen onze persoonlijke aanpak. We gaan verder dan het leveren van 'handjes',' verklaart directeur Jan Krosenbrink het succes.

Oude tijden herleven, vooral in de Randstad waar computerspecialisten en consultants al schaars beginnen te worden. Ervaren IT'ers worden weggekocht bij de concurrent, jonge talenten voeren hun sollicitatiegesprek in de showroom van een autodealer en rijden bij gebleken geschiktheid de garage uit in een gloednieuwe, trendy wagen.

Ondernemen

'Dat doen wij dus niet,' zegt Jan Krosenbrink met een enigszins misprijzende blik in de ogen. 'Wij werven op een geheel andere manier. Jong talent krijgt een goede opleiding. Ervaren mensen moeten zich aangetrokken voelen tot onze bedrijfscultuur. Zelfstandigheid, verantwoordelijkheid nemen, meedenken met onze klanten, ideeën uitwerken, kortom ondernemen; dáár gaat het om. Natuurlijk heeft Uphantis marktconforme arbeidsvoorwaarden, maar verder doen wij geen gekke dingen.'

Randstad

Nu heeft Jan Krosenbrink wel een beetje makkelijk praten, want in en rond de vestigingsplaatsen Ede en Sittard is van personeelsschaarste nog geen sprake. 'Klopt,' zegt een van de drie oprichters van Uphantis. 'We zijn niet voor niets in het zuiden en

oosten gaan zitten. De afgelopen jaren hebben veel grote dienstverleners vestigingen in de provincies gesloten en hun kantoren geconcentreerd in de Randstad. Wij vonden en vinden dat naast werk in de Randstad, ook buiten die Randstad voldoende werk is. Bedrijven werken graag met consultants die ze kennen en waarmee ze een persoonlijk contact hebben. Dat geldt voor grote ondernemingen, maar zeker ook voor het midden- en kleinbedrijf. En bovendien hebben de consultants zelf niet altijd zin om mee te verhuizen naar steden als Amsterdam, Den Haag of Utrecht.'

Razendsnel

Die visie blijkt na een maand of tien al waterproof. Het klantenbestand dijt razendsnel uit en het vinden van goede mensen stuit niet op al te grote hindernissen. 'Zeker hebben we de wind mee,' beaamt Hans op den Kamp (directeur Zuid). 'Bedrijven en instellingen investeren weer in IT en de arbeidsmarkt is nog niet al te gespannen. Je kunt onze groei echter niet helemaal toeschrijven aan de aantrekkende markt. Het is ook de marktbenadering die aanslaat. Onze mensen bouwen een persoonlijke relatie op bij de bedrijven waar ze ingezet worden. We willen niet alleen IT installeren en beheren, maar vooral ook toegevoegde waarde bieden.'

SAP-specialist

De strategie werkt, getuige het actuele klantenbestand, dat inmiddels aansprekende namen bevat als TPG-Post, Essent, NUON, Kadaster, Philips, VGZ, Shell en verschillende ministeries. 'Het heeft ook heel veel te maken met het feit dat we een naam hebben als SAP-specialist. Tot voor enkele jaren waren de automatiseringssystemen van SAP eigenlijk alleen geschikt voor de grote ondernemingen,' zegt Krosenbrink, zelf overigens al jaren actief in advisering van SAP-systemen. 'Nu is er ook een versie voor het mkb beschikbaar.' Dat er in de grote steden meer opdrachten te vergeven zijn dan op het platteland, is duidelijk. 'Hier in het zuiden liggen desondanks voldoende kansen,' zegt Hans op den Kamp. 'Er gebeurt veel in de euregio Maas-Rijn, er wordt bijvoorbeeld fors geïnvesteerd in energy en utilities. In die sectoren verwachten we een grote groei. Ook kijken we over de grens richting België en meer nog Duitsland. We zijn er vast van overtuigd dat we ook hier in Sittard gestaag zullen uitbreiden.'

Intersym

Om in de toekomst ook de juiste mensen te kunnen aannemen, heeft Uphantis een exclusieve samenwerkingsovereenkomst voor Zuid-Nederland gesloten met Intersym, onder meer actief in personeelwerving. 'De filosofie van Uphantis sluit perfect aan bij de onze', zegt Arno Limpens van Intersym. 'Ook wij willen verder en dieper gaan dan enkel iemand werven en daar de vergoeding voor incasseren. We willen graag, op basis van grondige technisch/functionele maar zeker ook persoonlijk analyses van mensen zorgdragen voor de borging van 'de juiste man of vrouw op de juiste plek'. Mens en bedrijf moeten bij elkaar passen.' Intersym

gaat zowel ervaren professionals werven alsook jong talent. Pas afgestudeerde heao'ers of informatici van universiteit en hbo-instellingen worden ondergebracht in de zogenoemde Young Uphantis Professionals Academy. Ze krijgen meteen een dienstverband plus faciliteiten en daarnaast een toegesneden opleiding in de SAP-wereld.

Investering

'Opleiden is investeren in de toekomst,' besluit Jan Krosenbrink. 'Daarvan plukken wij en onze mensen de vruchten, óók als het weer een keer minder gaat in de branche. Aan specialisten is altijd behoefte. Bedrijven en instellingen kunnen immers niet zonder een goed lopend automatiseringssysteem en een goed beheer daarvan. Snel groeien is prima, maar niet het enige. Het gaat om continuïteit.'

www.uptantis.com
www.intersym.nl
