

Hemelbestormers

De beste IT-ondernemers komen uit Israël, zo bleek afgelopen week bij de uitreiking van de Deloitte Technology Fast 500 Awards. Het Nederlandse TomTom belandde met een vierde plek ook op het podium.



Het Israëlische Silicon Valley ten noorden van Tel Aviv: Herzeliya.

GETTY IMAGES

Mathijs Rotteveel

Deze zomer zouden we eindelijk echt internationaal gaan', zegt directeur Marko Dobroschelski van internetmarketeer Daisycon (met een groei van 423 procent, nummer 362 in de Fast 500). 'Voor de uitbreiding in België had ik een landenmanager aangenomen. Het leek een prima kerel die ons bedrijf daar zou gaan uitbouwen. Maar van de ene op de andere dag reageerde hij niet meer op mijn e-mails. Blijkbaar had hij ergens anders een baan gevonden die hij leuker vond. Ik heb nooit meer iets van hem gehoord.'

Dobroschelski krijgt nog wat Moët & Chandon bijgeschonken door een van de ijverige Britse obers van het Landmark Hotel te Londen. Hij is maandagavond niet de enige technologie ondernemer wiens bedrijf te kampen heeft met groeistijpen. Zo'n driehonderd ondernemers uit Europa, Afrika en het Midden-Oosten hebben zich die middag in het hotel gemeld voor het seminar voorafgaand aan de uitreiking van de Deloitte Technology Fast 500 Award. Na wat workshops met onderwerpen als 'Zakendoen in Silicon Valley', 'Groot-Brittannië als springplank voor internationale expansie' en 'Personeelsbeleid bij snelle expansie', zijn de ondernemers tijdens de champagneborrel druk met waarvoor ze eigenlijk zijn gekomen: netwerken. 'Het is een enorm cliché, maar een goed netwerk is zo belangrijk', zegt Guillermo Sanchez. Sanchez is directeur van Publitias (bestaat pas twee jaar, dus Sanchez is alleen als spreker aanwezig), een bedrijf dat digital bladeren mogelijk maakt. 'Wij maken software waarmee bijvoorbeeld een krant volledig op internet te lezen is en we zorgen dat de tekst te vinden is in Google.' Hij heeft afgelopen zo-

mer op uitnodiging van Deloitte met dertig à veertig andere technologie-ondernemers een week doorgebracht in Silicon Valley. 'Dat is nog steeds de plaats waar het gebeurt in de hightech wereld', weet Sanchez tussen twee nipjes champagne door. 'Ons bedrijf is gevestigd in Almere, het 'Silicon Valley van Nederland'. Ik ben met die trip meegegaan, omdat ik wilde kijken of we misschien kunnen uitbreiden in de Verenigde Staten. We halen in Nederland nu een omzet van tussen de 8 en 10 miljoen euro. Als wij ons product in de VS aan de man kunnen brengen, biedt dat natuurlijk enorme perspectieven.' Wat Sanchez het meest opviel in Silicon Valley, is dat iedereen uit de technologie wereld elkaar daar kent. 'Ondernemers, adviseurs, advocaten en financiers, het maakt niet uit', zegt hij. 'Het is één groot netwerk. Ze weten precies wie wie is, willen jou allemaal leren kennen en ze zijn niet te beroerd je aan iedereen voor te stellen. Zo zat ik te praten met een Nederlandse expat die IT-bestuurder was bij computerproducent Hewlett Packard. Hij zou de volgende dag gaan golfen met de salesmanager van CIO-Magazine, een vaktijdschrift met een oplage van zo'n 150.000 stuks. Omdat dat voor mij een grote klant kon zijn, vroeg hij of ik meewilde. De volgende dag stonden we met z'n drieën op de green. Ik heb geen GVB, maar het golfen ging prima: de laatste twee holes liep ik par. Mijn verkoopverhaal liep nog beter. Begin januari ga ik terug naar de VS om wat mogelijke klanten te bezoeken. Dan ga zeker bij CIO-Magazine langs. Wellicht kan ik dan zaken doen.'

Ook aan de Londense hotelbar weet Sanchez zijn verhaal goed te verkopen. Het is een gave die de meeste aanwezige hemelbestormers bezitten.

Servië of Oekraïne

Ze zijn jong, succesvol, vol ambitie maar lopen bijna allemaal tegen dezelfde problemen aan: het vinden van goed personeel is hét gespreksonderwerp onder de deelnemers aan de Deloitte Technology Fast 500. Michiel

In Silicon Valley willen ze jou allemaal leren kennen

DE ISRAËLISCHE COUP

De top 3 van de Fast 500 verkiezingen bestaat dit jaar volledig uit Israëlische bedrijven. Voor de rest van de deelnemers wellicht een verrassing, voor de Israëliërs zelf niet. Ze weten dat hun land een heerlijk klimaat heeft voor buitenlandse investeerders: het geldt als een van de liberaalste ter wereld. De hightech sector heeft als sinds de jaren negentig grote hoeveelheden dollars van vooral Amerikaanse investeerders aan weten te trekken. Microsoft investeerde vorig jaar enorme bedragen in een onderzoekscentrum in Herzliya. Ook winnaar Voltaire en Runcom, dat op een derde plaats eindigde, is gevestigd in het 'Israëlische Silicon Valley', ten noorden van Tel Aviv. Veel van de Israëlische technologiebedrijven hebben inmiddels de stap naar de Amerikaanse technologiebeurs Nasdaq gemaakt. 'Het kost heel veel energie om een bedrijf naar de beurs te brengen', aldus bestuursvoorzitter Asaf Somekh van technologiebedrijf Voltaire. 'Maar als het lukt, geeft het je ook een enorme 'boost'. Wij hebben in de VS 50 miljoen dollar opgehaald. Dat is voorlopig weer voldoende kapitaal om onze groei door te zetten.'

Enkele jaren geleden zag de toekomst er nog een stuk slechter uit voor Voltaire. Het bedrijf werd opgericht in 1997 en begon met een twee-in-één computer. Een beveiliging die computers verdeelde in twee werkstations, één open en onbeveiligd, de ander dicht en beveiligd. Ondanks grote interesse uit de markt, raakte het bedrijf in 2000 in serieuze financiële problemen en richtte het de strategie alleen nog maar op het huidige werkterrein. 'Deze trofee is een erkenning voor al het werk dat we verricht hebben', aldus Somekh. 'Onze InfiniBand technologie zorgt ervoor dat netwerken voor internet twee keer zo snel worden. Enkele jaren geleden kregen wij prijzen, omdat die technologie goed is. Nu omdat onze omzet snel is gestegen. Het geeft aan dat ons bedrijf de juiste strategie heeft gekozen.'

van Deursen van websitebouwer TTY Internet Solutions (met een groeipercentage van 2.211 op nummer 67 in de Fast 500) denkt erover een vestiging in Oost-Europa te openen. 'Het lukt ons in Nederland gewoon niet om voldoende geschikte computerprogrammeurs binnen te halen', zegt hij. 'We kijken nu naar Oost-Europa. We weten nog niet in welk land we willen gaan vestigen, maar denken aan Servië of Oekraïne.'

Van Deursen heeft het eerst in Polen gekeken, maar daar is de situatie al vergelijkbaar met Nederland. 'Het zit daar vol met buitenlandse IT-bedrijven, waardoor er bijna geen goede programmeurs meer beschikbaar zijn', zegt hij. 'We hebben echter een zakenpartner in Polen. Dat was de belangrijkste reden om daarheen te gaan. Je moet iemand hebben die de weg kent.' Daarom staat nu Servië hoog op Van Deursens verlanglijstje. 'We hebben een Servische programmeur in dienst. Die kan ons goed helpen daar een vestiging te openen. We willen beginnen met zo'n tien programmeurs en kijken hoe dat loopt. Voor communicatieproblemen ben ik niet bang. Ons hoofdkantoor staat in Amsterdam, maar we hebben ook een kantoor in Groningen, waar we ons bedrijf in 1997 zijn begonnen met de website Tweedehands.nl. Groningen is ook best ver. Met dat kantoor werken we ook vooral via Skype en internet samen. Het maakt niet zo veel uit of je dat met Groningen of met Servië doet.'

Het stadium waar de bedrijven van Dobroschelski en Van Deursen in zitten, is bij het bedrijf met de hoogste Nederlandse notering in de Deloitte Technology Fast 500 al lang bijgeschreven in de geschiedenisboeken. Navigatiebedrijf TomTom eindigde, achter de top 3 van Israëlische technologiebedrijven, op de vierde plaats. Het wist in de afgelopen vijf jaar de omzet te verhogen van 8 miljoen euro tot 1.364 miljoen euro vorig jaar. Omdat Deloitte zo sympathiek was ook de vierde plaats te belonen met een glazen trofee, mocht ook de afvaardiging van TomTom (met een groei van 17,193 procent op de vierde plaats) tijdens het galadiner het podium beklimmen. Tekenend voor het verschil met de veel kleinere concurrenten had TomTom geen bestuursleden afgevaardigd, maar waren controller Robert Schiering en risicobeheerder Tsjerk-Friso Roelfzema de gelukki-

Het lukt in Nederland niet om geschikte programmeurs binnen te halen

gen. Aan een van de Nederlandse tafels hadden beide heren hun overwinningsspeech uitgebreid voorbereid. 'Je vergeet niet mij te bedanken, hè?' Helaas voor deze jongens ging de overwinningstrefee dus niet naar het Rembrandtplein in Amsterdam maar richting het Israëlische stadje Herzeliya. Vanuit 'de Silicon Valley van Israël' wist netwerkbedrijf Voltaire in de afgelopen vijf jaar de omzet te verhogen van 60.000 dollar in 2002 tot 30 miljoen dollar vorig jaar. In absolute getallen een stuk lagere omzetgroei dan die van TomTom. Maar, helaas voor TomTom, in het Fast 500 klassement telt alleen het groeipercentage.

Sexy personeelswerving

'Wij zijn heel gelukkig met die vierde prijs, hoor', zegt personeelsdirecteur Harry van de Kraats in zijn kantoor op het Amsterdamse Rembrandtplein. 'Het verbaast me trouwens niets dat we achter drie Israëlische bedrijven zijn geëindigd. Daar zitten heel veel goede technologiebedrijven.' Van de Kraats herkend de verhalen over de 'war for talent' van zijn Nederlandse tegenstrevers in de Fast 500 competitie. Hij heeft er zelf dagelijks mee te maken, alleen gaat het bij TomTom om wat grotere aantallen. 'Wij hebben het afgelopen jaar bijna zeshonderd mensen aangenomen', zegt hij. 'Begin dit jaar werkten er 818 mensen bij TomTom, dat zijn er eind van dit jaar zo'n 1400. Dan zijn we in drie jaar van 200 naar 1400 personeelsleden gegaan.' Omdat het bedrijf zo snel groeit, heeft de van Unilever afkomstige Van de Kraats het afgelopen jaar de noodzakelijke structuur aangebracht in het personeelsbeleid. 'Eerst werden mensen gewoon geworven, zonder dat er een systeem achter zat', zegt hij. 'Nu hebben we een gestructureerd aannamebeleid, waarin we alle mogelijke kanalen gebruiken: internet, headhunters, advertenties en advertorials. Wij maken nog steeds gebruik van banners, maar in deze markt is het vooral belangrijk je creatief zijn. Wij zoeken vooral mensen van in de twintig of dertig en die willen werken bij een flexibel, creatief en sexy bedrijf.'

Als voorbeeld van sexy personeelswerving noemt Van de Kraats de TomTom Challenge. 'Na een eerste selectieronde, hebben we vijftig potentiële nieuwe werknemers

naar Londen gevlogen', zegt hij. 'Ze moesten daar teams vormen en kregen alleen een mobiele telefoon en TomTom systeem, waarmee ze allemaal opdrachten moesten uitvoeren. We hebben ze 24 uur gevolgd om eigenschappen als resultaatgericht werken, innovatief denken en passie te testen. De besten hebben we aangenomen.'

In de werving van nieuw personeel maakt TomTom gebruik van de sterke merknaam van het bedrijf. 'Wij hebben een naamsbekendheid van tussen de 60 en 70 procent in Europa', zegt hij. 'Wij hoeven dus niet vaak uit te leggen wat we doen. Daarmee hebben we een voorsprong op andere technologiebedrijven die misschien ook een goede omzet halen, maar met minder zichtbare producten.' Ook het feit dat TomTom personeel in dienst heeft met 45 verschillende nationaliteiten wordt uitgebuit, net als de aantrekkingskracht van vestigingsstad Amsterdam op jonge werknemers. 'Ons hoofdkantoor in Amsterdam werkt zeker mee. Of denk je dat het leuk is voor een Italiaanse programmeur om in Almere terecht te komen?' ☺

ZO WERKT DE FAST 500

Dit jaar was het de achtste keer dat advieskantoor Deloitte op zoek ging naar het snelst groeiende technologiebedrijf van Europa, Afrika en het Midden-Oosten. In de VS wordt een dergelijke verkiezing al sinds 1997 georganiseerd. Aan de verkiezing nemen bedrijven deel uit 22 landen. Als basisjaar is 2002 genomen, waarin de bedrijven minimaal een omzet van 50.000 euro moesten hebben. In het laatste peiljaar 2006, was de minimale omzet 800.000 euro. De winnaar is het bedrijf dat in de afgelopen vijf jaar het hoogste percentage omzetgroei heeft gerealiseerd. De vijfhonderd bedrijven die de eindklassering haalden groeiden de afgelopen vijf jaar gemiddeld met 1.433 procent. Ondanks de onheilspellende economische toekomstverwachtingen heeft 80 procent van de deelnemers het volste vertrouwen dat ze hun huidige groeisnelheid ook de komende twee jaar weten vast te houden.

V.l.n.r. Robert Schiering, controller, en Tsjerk-Friso Roelfzema, risicobeheerder bij TomTom. Celltick-CEO Stephen Dunford. Igal Brightman, partner Deloitte en Asaf Somekh, bestuursvoorzitter van Voltaire.



EUROPA'S SNELSTE GROEIERS

1	Voltaire Ltd	Communications/networking	Israël	50612%
2	Celltick Technologies	Communications/networking	Israël	29627%
3	Runcom Technologies	Semiconductor/equipment	Israël	27950%
4	TomTom NV	Software	Holland	17193%
5	ByBox Holdings Ltd	Software	United Kingdom	15272%
6	Red Bend	Software	Israël	14347%
7	Rocela Limited	Software	United Kingdom	11546%
8	Tobii Technology AB	Software	Sweden	11143%
9	Blue Media Sp. z o.o.	Software	Poland	11003%
10	Global IP Sound AB	Communications/networking	Sweden	9048%

TIEN KEER HOLLANDS GLORIE

31	ISM eCompany	Internet	3542%
57	Hotels.nl	Internet	2544%
67	TTY Internet Solutions	Internet	2211%
72	Login Consultants Holding B.V.	Other	2050%
70	Techno Design IP - Mobile Money	Internet	2062%
75	M4N	Internet	1987%
78	DEK Tec Digital Video B.V.	Computer	1907%
84	WebArchitects	Internet	1822%
85	Textkernel	Software	1820%
102	Central Point Europe B.V.	Internet	1548%



Het Nationaal Lucht- en Ruimtevaartlaboratorium [NLR] is een zelfstandige kennisonderneming met circa 700 medewerkers, merendeels hbo- of academisch. Het NLR voert projecten op het gebied van lucht- en ruimtevaart uit voor overheden en bedrijfsleven in binnen- en buitenland. Bijvoorbeeld voor Stork Aerospace, Dutch Space, het Nederlands Instituut voor Lucht- en Ruimtevaart (NIVR), Koninklijke Luchtmacht, KLM, Luchtverkeersleiding Nederland en Amsterdam Airport Schiphol, Europese instellingen als ESA, de EU en Eurocontrol, en buitenlandse opdrachtgevers. De omzet van het NLR bedraagt circa 75 miljoen euro per jaar.

Afdelingsmanager

Resultaatgerichte en inspirerende teamontwikkelaar

U gaat werken binnen de Aerospace Vehicles-divisie die zich bezighoudt met militair en civiel onderzoek in de luchtvaart- en ruimtevaartsector. U leidt de afdeling Structures Testing & Evaluation (35 medewerkers) die projecten uitvoert op het gebied van het testen en evalueren van materialen en constructies voor de militaire en civiele luchtvaart, voor defensie en de industrie. Zo werd Glare getest, de composietstaart van de NH-90-helikopter, en de motorophanging van de Airbus A340. U ontwikkelt een visie op de richting waarin de afdeling kan groeien. De dagelijkse leiding van een deel van de afdeling Structures Testing & Evaluation is in handen van de teamleader, u stuurt de medewerkers aan. Verder houdt u een scherp oog op de projecten qua planning, voortgang, budget en personele bezetting. U communiceert zakelijk en helder, en u werkt nauw samen met andere afdelingen. U hebt een academische opleiding in een technisch-wetenschappelijke richting, kennis van experimentele en theoretische mechanica en uiteraard affiniteit met de luchtvaart en ruimtevaart. Verder bent u goed in staat om professionals in projecten en een R&D-omgeving aan te sturen. Qua persoon hebt u ondernemerschap hoog in het vaandel staan en bent u klantgericht en commercieel. Een leider met oog voor de belangen van mens en onderneming.

Uw gemotiveerde sollicitatie met curriculum vitae kunt u binnen twee weken versturen via www.gitp.nl/vacatures. Voor meer informatie kunt u bellen met de heer drs. S. Heinis, adviseur, GITP Amsterdam, (020) 575 07 30. Een individueel assessmentprogramma kan deel uitmaken van de selectieprocedure.

Meer info:
www.gitp.nl/vacatures

