

Jan Pieter Cleveringa en Gerrit Kroes (NEH): Continuïteit voor de lange termijn waarborgen met behoud van autonomie en cultuur

Gerrit Kroes

Jan Pieter Cleveringa

In oktober werd bekend dat een investeerder, in de vorm van Total Specific Hosting, een meerderheidsbelang in NEH heeft genomen. Bijna gelijktijdig kondigde het bedrijf aan het technisch infrastructuurbeheer van NCCW over te nemen. Wat betekenen deze op zichzelf staande ontwikkelingen voor het outsourcingbedrijf uit Leusden? CorporatieGids Magazine vroeg het aan Algemeen Directeur **Jan Pieter Cleveringa** en Directeur Operations **Gerrit Kroes** van NEH.

Wat betekent de vorming van TSH voor jullie strategie de komende jaren?

Na 21 jaar – met alle vijf oprichters die nog actief zijn in de organisatie – hadden wij het gevoel om ook voor de komende 21 jaar de autonomie en continuïteit voor onze collega's en klanten verder te willen borgen. De financiële slagkracht van de samenwerking met en binnen TSH biedt ons de mogelijkheid om naast onze autonome groei, vanuit een gedeelde visie over het zijn van leidende platformen voor de semipublieke sector, ook te groeien door acquisitie.

Wat is de meerwaarde van het samenwerken met Vancis voor jullie corporatieklanten?

Wat NEH doet voor woningcorporaties in de stap naar de

public cloud, doet Vancis als zusje binnen TSH voor de educatiesector. De samenwerking kan naar de toekomst toe mogelijkheden bieden voor de uitwisseling van kennis en kunde. Een van onze uitgangspunten bij de samenwerking was onze autonomie, borging van continuïteit voor collega's en klanten en zelf lekker door kunnen blijven werken. En dat is precies hoe het gaat. Bij NEH verandert er daarom qua organisatie en koers niets, en voor corporaties betekent het dat we een nog sterkere positie in de markt kunnen innemen.

Wat betekent de samenwerking met NCCW voor jullie strategie de komende jaren?

De overname van het technische infrastructuurbeheer betekent een verdere groei in outsourcingdiensten voor NEH en een

vergroting van onze zichtbaarheid. De opdracht past bij onze visie 'een landelijk ICT-platform voor woningcorporaties', en daarbij komt dat je niet vaak de kans krijgt om een heel team van zeer ervaren, kwalitatief hoogwaardige en hooggekwalificeerde beheerders aan je team te voegen. Wij zijn hier dan ook enorm blij mee.

Jullie droegen in het verleden enkele jaren de naam NCCW Shared Services. Denk je dat corporaties NEH door de nieuwe samenwerking opnieuw met NCCW gaan associëren?

Daar is geen reden toe. De eerste samenwerking tussen NEH en NCCW ontstond in 2004 toen NEH Shared Services haar eerste outsourcingovereenkomsten sloot met Woningstichting Hellendoorn en BWS Raalte. Vanaf dit moment werd er gekeken naar een mogelijke samenwerking en zo geschiedde. Samen met Johan Meiring, oud financieel directeur van NCCW, werd in 2008 NCCW Shared Services opgericht. Het gebruik van de naam NCCW gaf ons destijds een vliegende start. Toen NCCW in 2012 overgenomen dreigde te worden door Unit4, heeft NCCW haar aandelen aan NEH terug verkocht. We hebben vanaf het begin een onafhankelijke positie ingenomen en doen zaken met corporaties met verschillende ERP-pakketten. Al snel hadden we honderden verschillende applicaties voor corporaties in beheer. In 2010 hebben we de naam, in goed overleg, terug aangepast naar NEH Shared Services. De huidige afspraak tussen NCCW en NEH komt enkel neer op de uitbesteding van het technische infrastructuurbeheer. Deze uitbesteding biedt NCCW de kans om zich

compleet te richten op haar primaire taak: het ontwikkelen, bouwen en onderhouden van software voor woningcorporaties. Er is verder geen reden tot associatie.

Hoe zien jullie de corporatiesector veranderen en wat betekent dat voor NEH op de middellange termijn?

Binnen de sector zie je nog veel fragmentatie aan veelal lokale ICT-partijen die wat voor een corporatie doen. We merken in selectietrajecten dat corporaties ontzorging zoeken en graag aanhaken bij partijen die ze ook naar de toekomst toe professioneel kunnen blijven ondersteunen. En daar komt meer bij kijken dan alleen een server hosten en zeggen dat je clouddiensten biedt. De technische wereld om ons heen verandert razendsnel en dat betekent dat je als organisatie mee moet veranderen. ICT zal naar de toekomst toe steeds meer als SaaS-applicatie uit de Cloud van één van de techreuzen zoals Microsoft komen.

Vanuit het idee dat we in de sector bedrijfskosten willen verlagen heeft NEH vanuit alle bescheidenheid deze uitdaging opgepakt. Inmiddels zijn er gedeelde platformen voor Tobias, Unexus en Klantvenster, en werken we met diverse applicatieleveranciers zoals cegeka-dsa, NCCW en Itrix samen om dit verder uit te bouwen. Met andere woorden: geen ouderwetse investeringen in eigen hardware of eigen datacenters meer, maar flexibel afnemen uit de Cloud, regie voeren en medewerkers ondersteunen. Daar zullen wij ons de komende jaren op blijven richten. ■