

Passend IT-aanbod voor elke organisatie

Centralpoint gaat zijn leidende positie op de markt voor IT-resellers in de Benelux de komende jaren verder versterken. Doel: verdubbelen van de business. Ondanks de krappe arbeidsmarkt weet de organisatie voldoende nieuwe mensen aan te trekken om die ambitie waar te maken.



“Klanten kunnen bij ons terecht met al hun vragen over IT. Of het nu gaat om e-commerce, datacenters, netwerkoplossingen of werkplekken: wij hebben de expertise in huis”, zegt Luuk Slaats, CEO van Centralpoint, de grootste reseller van IT in de Benelux. In de vestigingen in Amstelveen, Nijmegen, Wijchen en het Belgische Aarschot staan dagelijks ruim vijfhonderd medewerkers klaar om klanten te helpen hun IT-ambities te realiseren. “Wij verzorgen ook de volledige aftersales, van het repareren en vervangen van kapotte apparaten tot het verhelpen van problemen in het datacenter. Ik durf te stellen dat geen enkele andere aanbieder in de Benelux dat op dezelfde schaal en op hetzelfde niveau doet als wij.”

GOED WERKGEVERSCHAP

“We steken heel veel tijd en energie in een goede bedrijfscultuur met als kernwaarden plezier, uitdaging en klant centraal, kortweg PUK. We combineren dat met veel ontwikkelmogelijkheden. Verantwoordelijkheden liggen zo laag mogelijk in de organisatie en er is veel ruimte om door te groeien. Er werken bij ons bijvoorbeeld managers die hier zijn begonnen als stagiair.”

Het halfjaarlijkse onderzoek naar tevredenheid onder medewerkers levert altijd een zeer ruime voldoende op. Het maakt dan ook dat Centralpoint, ondanks de krappe arbeidsmarkt,

‘Plezier, uitdaging en klant centraal zijn de kernwaarden van ons bedrijf’

altijd heel veel reacties krijgt op vacatures. Slaats: “Het bewijst dat wat wij uitstralen op de arbeidsmarkt wordt herkend.”

STRATEGIE

Het huidige Centralpoint ontstond vorig jaar na het samenvoegen van drie bedrijven. “De integratie is met succes afgerond; nu kunnen we alle energie richten op het uitvoeren van onze strategie. We hebben een plan gemaakt om onze business in drie jaar tijd te verdubbelen. We willen autonoom groeien, maar houden tegelijkertijd onze ogen open voor mogelijke overnames. De consolidatieslag in de IT-markt is nog zeker niet ten einde.”

Centralpoint gaat zich onder meer sterker dan voorheen richten op dienstverlening. “Ik zie een parallel met de automarkt, waar de helft koop is en de andere helft lease. Zo ontwikkelt de IT zich ook en wij spelen daarop in met onze dienstverlening. We gaan uitbreiden in dienstverlening voor datacenter en networking en ook onze marktpositie bij de inrichting van werkplekken versterken. Sterke punten blijven natuurlijk behouden: we adviseren onafhankelijk van merken en hebben voor elke klant een passende IT-oplossing.” ●



DEEL ONLINE