

# Altijd volledige controle, ook in de cloud

Een van de grootste stijgers in de lijst - met stip, zou men vroeger zeggen - is SLTN, een van de grootste niet-beursgenoteerde 'solution integrators'. Hun geheim? "Als er een issue is, kunnen wij razendsnel schakelen. Zo heeft de klant altijd bedrijfszekerheid."



DEEL ONLINE



**D**ie slagkracht valt voor een deel te verklaren uit het feit dat SLTN – de naam bestaat uit de medeklinkers van het woord 'solution' – geen raad van commissarissen heeft, alleen ING als minderheidsaandeelhouder. Dat is een bewuste keuze, zegt CEO Eugene Tuijnman, die SLTN in 1997 oprichtte. "We hoeven dus geen tijd te investeren in het bijpraten van voorzichtige bestuurders die de snelle ontwikkelingen binnen ons vakgebied maar gedeeltelijk begrijpen. Ik koester mijn vrijheid van handelen, want die stelt ons ertoe in staat om snel te reageren op vragen uit de markt. We hebben inmiddels ruim zeshonderd mensen en een omzet van bijna 300 miljoen euro, maar we hebben nog steeds de flexibiliteit en snelheid van een mkb-bedrijf."

## BEWEZEN TECHNOLOGIE

Die zijn ook nodig, want SLTN heeft zich in de afgelopen 25 jaar bewezen als specialist in bedrijfskritische processen, met klanten als Schiphol, KLM, de Belastingdienst en de grotere banken en verzekeraars. Tuijnman: "De kleur blauw in ons logo staat voor alle techniek: netwerken, datacenters, unified communication, security. Het oranje staat voor alles wat met data en applicaties te maken heeft, inclusief AI. In die markten groeien we voortdurend, want bedrijven willen steeds meer datagestuurd gaan werken. Wij zorgen ervoor dat daar alleen bewezen technologie voor wordt ingezet, want onze klanten kunnen geen risico's nemen met hun kritische processen."

**'Wij bieden de hoogste zekerheid die je in deze business kunt krijgen'**

## HOOGSTE ZEKERHEID

Zo is overstappen naar de cloud nu een populaire optie, maar, zegt Tuijnman, daarmee lever je je uit aan grote Amerikaanse spelers als Microsoft of AWS. En in de cloud heb je geen servicelevelagreement: je kunt weinig doen als die cloud even niet werkt. "Wij hanteren daarom een multi-hybrid cloudstrategie, waarbij we een mooie mix van continuïteit en beschikbaarheid creëren met een Nederlandse private cloud, al dan niet in combinatie met de grote, internationale aanbieders. En we kunnen ook hardware als dienst aanbieden, pay-per-use – wat de klant maar wil."

Bijkomend voordeel is dat SLTN als partner en reseller voor alle software en hardware wereldwijd de hoogste servicestatus heeft: als er een issue is, dan is er directe ondersteuning van de fabrikant. Tuijnman: "Dat is een soort garantie op garantie. Wij bieden de hoogste zekerheid die je in deze business kunt krijgen." <<