

ORDINA: DICHTER BIJ HET KAMPIOENSCHAP

Ordina gaat nog altijd voor de gladiolen, maar ceo Ronald Kasteel zal het niet meer meemaken. Op 1 september geeft hij het roer over aan Stéphan Breedveld.

TEKST: MARTIN VOORN; FOTO'S: MARK VAN DEN BRINK

Ronald Kasteel vertrekt na twaalf jaar als ceo van Ordina. Hij spreekt vrijuit, ook over de BPO, "mijn zwarte bladzijde hier". Dat avontuur kostte Ordina een slordige 100 miljoen euro. In 2009 en 2010 zat het de Nederlandse automatiseerder tegen, omdat eerst financiële partijen en daarna de overheid nauwelijks opdrachten gaven. Maar nu verbetert de markt en volgens Kasteel moet Ordina in staat zijn marktaandeel te winnen.

Hoe kijkt u op die twaalf jaar terug?

"Ik werk drieëntwintig jaar voor Ordina. Al voordat ik ceo werd hebben we een droombeeld gebouwd: een lokale dienstverlener

neerzetten die betekenisvol is voor klanten, in concurrentie met partijen die deel uitmaken van internationale concerns. We zijn keurig op weg dat te realiseren, ofschoon dat droombeeld hier en daar in zijn nuance veranderd is. Het is nooit af. Ik kijk met ontzettend veel plezier terug op die periode. Natuurlijk is het af en toe gegaan met vallen en opstaan. Maar de rode draad, daar ben ik erg happy mee."

In Effect had u het in 2007 over het 'nationale kampioenschap'...

"Dat is nog niet behaald, maar we hebben behoorlijk meters gemaakt. Met de boodschap van het nationale kampioenschap heb ik vooral willen benadrukken dat het erom gaat een lokale dienstverlener te zijn. Zeker in die periode was de mening dat onze wereld een mondiale markt was of een pan-Europese markt. Wij speelden toen tussen de top-5 en top-10, maar wilden op het podium komen, om door te groeien naar de nummer-1-positie."

Hoe stond Ordina er twaalf jaar geleden voor en hoe nu?

"In 1999, de periode van de internethype, hadden we 250 miljoen omzet, nu 450 miljoen. Daarmee hebben we een positie verworven als top-3-speler. We wilden ons spel spelen in de overheidsmarkt, de financiële wereld en de zorg. En we wilden een positie verwerven in telecom, media en entertainment, en in Schiphol, ANWB, haven Rotterdam, dat soort bedrijven. We zijn dichterbij dat kampioenschap gekomen. We zetten steeds onze stappen, winnen op ons portfolio marktaandeel. In ons portfolio – consulting, systeemontwikkeling en integratie- en applicatieoutsourcing – willen we een dominante rol vervullen. In de Benelux,

ons speelveld, is de markt erg gefragmenteerd. Uit Nederland komt 80 procent van onze omzet en uit België/Luxemburg 20 procent."

In het internettijdperk groeiden de bomen tot in de hemel.

"Mensen komen tot inkeer en realiseren zich dat de business enigszins cyclisch is. De koersen van bedrijven in de sector bewegen mee met de cyclus. Onze koers zat rond de 2,50 euro in 2003, in 2006 stonden we op 19 euro, maar na de kredietcrisis is het nu 3,70 euro. Met langlopende contracten sturen we op meer stabiliteit. En daar zijn we succesvol in. We zijn stabielere dan in het verleden. Maar we hebben het ambitieniveau op het gebied van langetermijncontracten nog niet gerealiseerd, we zitten op 31 procent van onze omzet, het moet 35 procent zijn."

ID RONALD KASTEEL

Geboren: 11 juli 1962 te Enschede

Functie:
ceo Ordina

Basissalaris:
364.000 euro

Koersrendement:
-85,3% sinds aantreden op 1-10-99

Externe functies
- commissaris Ricoh
- commissaris Ormit

Opleiding:
bestuurskunde, Universiteit van Twente

Werkervaring:
1986 – 1988 organisatieadviseur ministerie van VROM
1988 – heden Ordina

Burgerlijke staat: samenwonend

Hobby's: golf, oldtimers, witte wijn.

ID ORDINA

Ordina is een kennisleverancier op het snijvlak van ict en business. Wij specialiseren ons in lokale bedrijfs- en maatschappelijke vraagstukken. Onze focus ligt op de Benelux en de kernmarkten financiële dienstverlening, overheid, zorg en enkele segmenten binnen de industriemarkt. Onze circa 3.330 medewerkers zetten zich dagelijks in om bij klanten vernieuwing en verbetering van bedrijfsprocessen tot stand te brengen. Onze kracht is dat wij ict-oplossingen kunnen creëren door kennis te combineren van de business van de klant, lokale wet- en regelgeving, taal en cultuur. Daarnaast hebben wij veel ervaring met het ontwikkelen en implementeren van standaardoplossingen.