

Orange 2012

VAN CT NAAR ICT

Orange Business Services is van oorsprong leverancier van telecommunicatiediensten voor het bedrijfsleven. Het onderdeel van de France Télécom Group (FT Group) transformeert zich nu in rap tempo tot een uitdagende onderneming waarin IT een belangrijke component wordt. Alain Stas, Managing Director Benelux, verklaart de metamorfose aan Remco van der Brugge van KPMG.

Interview: Remco van der Brugge Tekst: Maarten van Vliet Fotografie: Milan Vermeulen





Orange Business Services (OBS) is sinds kort onthoofd. Vorig maand namelijk maakte Chief Executive Officer Barbara Dalibard bekend haar werkzaamheden bij de Franse spoorwegen SNCF voort te zetten. Geheel onverwachts. Alain Stas, zelf nog maar net als Managing Director OBS Benelux aan de slag, reageert nuchter op het vertrek van zijn hoogste baas. "Het betekent geen verandering van het bedrijf zelf. We gaan natuurlijk gewoon verder als onderdeel van de France Télécom Group. Het is overigens niet zo dat ze per direct is vertrokken, want ze is nog steeds actief betrokken bij vergaderingen." Een opvolger wordt inmiddels klaargestoomd om het stokje definitief van haar over te nemen, voegt Stas daaraan toe. Bovendien staat Dalibard niet alleen in haar vertrek. France Télécom-directeur Didier Lombard ruimt naar ver-

wachting aan het einde van dit jaar het veld voor Stéphane Richard, momenteel de tweede man bij het Franse telecomconcern. En dat belooft een frisse wind, denken de industrieanalisten. Richard liet vorige maand namelijk al doorschemeren het Orange-merk dit jaar als vervanging voor France Télécom te willen doorvoeren. Wie er ook de nieuwe leider wordt van het bedrijf en hoe de merknaam er uiteindelijk uit gaat zien, de onderneming is al in maart 2009 gestart met een omvorming. "Dat noemen wij 'Orange 2012'. Dat is een plan waar wij niet alleen stevige financi-

'Agile, Sustainable en Simple, dat zijn de drie nieuwe motoren achter Orange'

ele doelstellingen hebben gezet, maar ook veranderingen in leiderschapsmethoden. Die laatste kwamen dit jaar flink onder vuur te liggen als gevolg van de golf zelfmoorden binnen France Télécom. Het management zou namelijk wel heel lichtvaardig, zelfs laconiek, zijn omgesprongen met de tragische gebeurtenissen. Dat moet verleden tijd zijn. "Agile, Sustainable en Simple, dat zijn de drie nieuwe motoren achter Orange. Om het concreter te maken: we willen Orange van een klassieke telecomoperator omvormen tot een slagvaardig en duurzaam ict-bedrijf dat oog heeft voor zijn omgeving."

Takken

De 46-jarige topman is iets minder dan twee jaar in dienst bij France Télécom. In België startte hij als Head of Sales als rechterhand van Jeroen van Brussel. Toen Van Brussel vorig jaar naar het hoofdkwartier in Parijs vertrok, nam Stas begin augustus het roer in de Benelux van hem over. "Een uitdaging. Voorheen was het een Benelux-cluster dat werd geleid door een Nederlander in België. Nu gaat de trein juist de andere kant op", grapt Stas. "Van Brussel heeft de trein op het juiste spoor gezet en ik ben daar nu omgesprongen. De Benelux is geen makkelijke regio, met name vanwege de cultuurverschillen. Met wel één met veel potentie en expertise. Luxemburg bijvoorbeeld is weliswaar klein, maar we managen vanuit daar zeer grote klanten. België heeft ook een machine die goed draait. Dat land heeft voegt ieder jaar wel een grote klant aan het bestand toe waardoor een zekere groeimodus wordt gewaarborgd. Nederland is in verhouding met België wat kleiner als het gaat om omzet, al hebben we ook daar een mooi portfolio aan klanten. Wat wel veel meer in Nederland aanwezig is dan in België, is talent. Vooral op het gebied van telepresence en

unified communications bespeur ik hier een enorme hoeveelheid kennis. We proberen nu via het cluster kennis en ervaring uit te wisselen." Het dienstenpakket dat OBS in de Benelux aanbiedt, is wel identiek, verzekert Stas. "De vijf takken (network, mobility, telephony, unified communications en collaboration) bieden wij onze klanten aan waarmee we indirect vragen: kunnen wij meedenken met innovaties binnen uw onderneming?". Het Limburgse chemieconcern DSM is daar een mooi voorbeeld van. In oktober vorig jaar sloot OBS een vijfjarig contract met DSM voor de levering en het beheer van een wereldwijd videoconferencingsysteem. Het ging daarbij om verbindingen tussen tachtig videosystemen verspreid over twintig landen. "Wij stellen niet alleen de infrastructuur ter beschikking, maar geven met onze partners communicatie een heel nieuwe dimensie. Dat past binnen ons streven OBS te transformeren naar een nieuwe ict-onderneming."

Hypes

En toen was daar in 2009 cloud computing. Volgens critici de zoveelste IT-hype. Oude wijn in nieuwe zakken, volgens het spreekwoord. Cloud computing belooft veel moois, zoals flexibiliteit in capaciteit, beheer in betaling. En schaalbaar, dat ook. Stas positioneert zich als een firm believer. Cloud computing groeit vijf keer sneller dan traditionele it-diensten, weet de topman. "Cloud computing is voor ons iets fantastisch. Veertig jaar geleden had iedereen dedicated IT en telecom: grote datacenters, zelf ontworpen toepassingen en een in-house gebouwde infrastructuur. In de jaren negentig zijn we naar shared IT gegaan. Toen vierden client-server modellen, softwarepakketten en virtual priva-

de golven. Bepaalde toepassingen hebben we al in huis, maar je moet echt een catalogus kunnen aanbieden met diensten die toepasbaar zijn op zowel de B2B- als de B2C-markt." OBS is onder meer partner van SWIFT, de organisatie waar Bank Identifier Codes (BIC's) worden geregistreerd. "SWIFT is in feite een systeem dat de transacties van banken managed. Wij stellen een platform ter beschikking aan banken of bedrijven die van het SWIFT-netwerk gebruik willen maken, maar geen hoge investeringen willen doen. OBS levert de connectiviteit als een dienst waar wordt afgerekend per transactie. We zitten nog in het beginstadium met deze dienst, maar het legt de basis voor het succes van cloud computing."

M2M

Machine-to-Machine zit midden in het hart van de OBS-strategie, verwoordde de vertrekkende CEO van OBS Barbara Dalibard in het voorjaar van 2009. De markt voor M2M-applicaties bestaat al geruime tijd, maar sinds kort staat het volop in de belangstelling van met name mobiele operators. Ook steeds meer sectoren, waaronder de gezondheidszorg, transport en productie, ontdekken de toepassingen. Om in te springen op de toenemende vraag naar M2M bombardeerde OBS de Belgische operator Mobistar, waarvan France Télécom hoofdaandeelhouder is, tot 'International M2M Center'. Niet geheel toevallig, want Mobistar is al jaren bezig met de opbouw van expertise in deze markt. "In de FT Group is bewust gekozen voor een M2M-kenniscentrum waar alle krachten worden gebundeld. Daar put ook de Benelux uit. Vorig jaar november hebben we een forum georganiseerd waar alle partijen, variërend van softwareleveranciers tot integrators, bijeen kwamen om informatie uit te wisselen", legt Stas uit. Volgens hem moeten nog de nodige bakens worden verzet om M2M tot een succes te maken. "Zijn we al ver genoeg met M2M-projecten? Nee, dat denk ik niet. Het is voornamelijk een ecosysteem dat je bijeen moet roepen als de nood aan de man is." Hoe de markt voor M2M zich ook zal ontwikkelen, het past binnen de essentie van OBS als aanbieder van managed services, vindt Stas. "En zolang >>

'Wij geven met onze partners communicatie een heel nieuwe dimensie'

te networks (vpn's) hoogtij. Nu zie je steeds vaker dat bedrijven de neiging hebben om naar over te stappen naar outsourcing. We zien nu dat IT en telecom dichter naar elkaar toegroeien en de noodzaak om complexe zaken uit te besteden toeneemt. In die trend ligt de essentie van cloud computing. Welnu, wij kunnen zeggen dat we de assets hebben om end-to-end oplossingen te kunnen bieden. Denk aan datacenters, ict-kennis en de mogelijkheid om direct diensten te leveren over ons netwerk. Bovendien nemen wij ook het aspect security voor onze rekening."

Kortom, cloud computing zal een grote impact hebben op het bedrijfsleven, verwacht Stas. "Dat komt in verschillen-

Alain Stas, Managing Director Orange Business Services Benelux

Alain Stas bekleedt sinds september vorig jaar de positie van Managing Director voor de Benelux-divisie. Sinds vorig jaar ging Stas al bij Orange Business Services aan de slag als Head of Sales en adjunct Country Manager Benelux. Stas heeft meer dan twintig jaar ervaring in sales- en managementfuncties. Eerder werkte hij al bij onder meer Computer Associates en BEA Systems. Enkele jaren geleden kwam hij aan het hoofd van de salesafdeling van SAP Benelux.



‘Wij waren telco, wij worden IT, maar wij veranderen niet’

het toegevoegde waarde biedt, wat zonder meer het geval is, gaan wij ermee aan de slag.”

Disruptief

IT en telecommunicatie schurken steeds dichterbij elkaar aan. Dat houdt in dat partijen die voorheen strikt gescheiden opereerden, elkaar nu onherroepelijk tegenkomen. Internetbedrijf Google, dat dieper zinkt in de telecommarkt, computerfabrikant Apple, dat sinds de iPhone niet meer is weg te denken uit de markt voor smartphones. Maar ook mobiele operators die door middel van acquisities de IT-markt bestormen. “Je hebt altijd disruptieve spelers”, relativeert Stas. “Wie weet wat een Google gaat worden. Of wat een Apple gaat doen? En wie had gedacht dat bepaalde softwarepartijen in de telecomwereld zouden starten? Het is buitengewoon onvoorspelbaar. In de traditionele wereld zijn de klassieke, grote telco’s die globaal iets kunnen bieden onze grootste concurrenten. Denk hierbij aan de operators die nu ook in de verbouwingsfase zitten: BT, Vodafone, AT&T.” Stas keert weer even terug naar cloud

computing. “Maar wanneer cloud computing echt de belofte waarmaakt, dan komen we die disruptieve spelers ongetwijfeld tegen. In zo’n situatie lopen wij het risico te vallen over ons klassieke netwerk waar operationele problemen vaker voorkomen dan bij IT-bedrijven die een pasklaar pakket aanbieden.”

Château Mouton Rothschild

Orange Business Services wil toegroeien naar een ict-onderneming, zoveel is duidelijk. Maar waar in de waardeketen zit OBS nu dan eigenlijk? “Wij waren telco, wij worden IT, maar wij veranderen niet”, filosofeert Stas. “Ken je het verhaal van de wijn Château Mouton Rothschild? Die wijn was nooit een Premier Grand Cru Classé vanwege het classificatiesysteem van 1855. Op iedere fles staat dan ook ‘Premier ne puis, second ne daigne, Mouton suis’ (Eerste kan ik niet zijn, tweede wil ik niet zijn, ik ben Mouton)’. Pas na een lang administratief proces wordt Château Mouton Rothschild geaccepteerd als Premier Cru Classé en geniet het sindsdien een legendarische status.”