



- Slimme IT-oplossingen
- Rationalisatie en innovatie
- Grondige inventarisatie
- Kosteloze scan



# FLEXIBELE, SLAGVAARDIGE EN DAADKRACHTIGE IT-PARTNER

Simon de Koning en Hen Snackers

**QNH Consulting helpt bedrijven en organisaties met slimme IT-oplossingen om hun bedrijfsvoering te verbeteren. Slim staat daarbij voor het rationeel combineren en inzetten van bestaande en innoverende technologieën. Rationalisatie en innovatie vormen dan ook de sleutelwoorden van de dienstverlening.**

Chief Commercial Officer Hen Snackers is de eerste om te erkennen dat QNH niet de enige IT-dienstverlener is. Snackers: "We zijn echter wel volstrekt uniek in de manier waarop we met onze klanten omgaan. Wij staan voor een duurzaam partnership, hetgeen inhoudt dat we bij aanvang van elk project allereerst zorgvuldig inventariseren óf er een probleem is, en zo ja welk probleem. Pas daarna gaan we in overleg met de klant bekijken hoe we dat probleem het best kunnen aanpakken en of QNH de juiste partner hiervoor is. QNH moet waarde kunnen toevoegen. Als dat niet zo is, dan zijn we zo eerlijk om dat de klant te vertellen en gaan we niet proberen hem een oplossing voor een niet-bestaand probleem te verkopen."

#### Huwelijk

"De manier waarop we relaties aangaan lijkt op de kennismakingsperiode die aan een huwelijk voorafgaat", vervolgt Snackers. "Die is ook gericht op de lange termijn en begint doorgaans niet met het opstellen van huwelijkse voorwaarden. We laten tijdens initiële gesprekken met potentiële klanten dan ook niet de teller lopen en we stellen vooraf geen vuistdik contract op. Wat we wel doen, is aan de hand van een scan kosteloos de kwaliteit van de IT-architectuur inventariseren. Als daaruit blijkt dat die geen gebreken vertoont, adviseren we om binnen het IT-landschap te gaan innoveren. Mocht zelfs dat al gebeurd zijn, dan trekken we ons terug en hebben we dus niets verdiend. Maar vaak

komt zo'n klant dan na een tijdje wel terug met een betaalde opdracht. Dat komt doordat onze eerlijkheid en integriteit tijdens het eerste contact hogelijk werden gewaardeerd. We hanteren als credo niet voor niets 'Partnership in IT' – al onze medewerkers geven dagelijks concreet invulling aan dat uitgangspunt. Want IT mag zich dan vooral in de digitale wereld afspelen, het blijft wel mensenwerk. We zijn ons zeer bewust van het feit dat ónze mensen het echte werk doen: met hún inzet en vaardigheden kunnen onze klanten beter presteren. We creëren een omgeving waarin onze medewerkers zich prettig voelen en voortdurend gemotiveerd zijn om het beste uit

en onafhankelijk, waardoor we geen verantwoording hoeven af te leggen aan een hoofdkantoor in het buitenland en de beslislijnen dus uiterst kort zijn."

#### Menselijke maat

Chief Operating Officer Simon de Koning voegt daaraan toe: "We merken dat veel bedrijven en organisaties het helemaal gehad hebben met het gebrek aan flexibiliteit van de grote IT-bedrijven. Je verwacht juist in de huidige economische omstandigheden, waarin de IT-budgetten krimpen en er steeds meer gedaan moet worden voor steeds minder geld, slagvaardigheid en daadkracht van je IT-partner. Vreemd genoeg wordt juist door grote multinationals nog steeds vooral ingekocht op de laagste prijs en niet op de kwaliteit. Voor ons blijven de kwaliteit van onze dienstverlening en de menselijke maat toonaangevend. Om de vergelijking met het huwelijk vast te houden: je gaat doorgaans een langdurige relatie aan met een vrouw

'IT BLIJFT WEL MENSENWERK'

zichzelf te halen. Het feit dat we dit jaar verkozen zijn tot een van de beste werkgevers van Nederland is een mooi signaal dat we daarmee op de goede weg zijn. Richting klanten profileren we onszelf als een betrouwbare IT-partner met een duidelijke en herkenbare identiteit en een transparante bedrijfsstructuur. We zijn volkomen zelfstandig

omdat je mooie eigenschappen in haar ziet, niet omdat ze zo goedkoop boodschappen kan doen!"

Hoe gaat QNH concreet te werk? De Koning: "Onze uitgangspunten zijn rationalisatie en innovatie, waarbij die volgorde essentieel is. Met andere woorden: we adviseren onze klanten niet om te gaan innoveren als er nog geen rationalisatie heeft

plaatsgevonden. Concreet dient er dus eerst grondig gekeken te worden naar de staat van de IT-omgeving binnen een bedrijf of organisatie. In de meeste gevallen blijkt al snel dat er flink op kosten bespaard kan worden als de IT-infrastructuur en het applicatielandschap met behulp van onze oplossingen efficiënter worden ingericht. Met de opbrengst van die kostenbesparingen kan dan vervolgens een innovatietraject worden gestart, waarvoor wij ook de benodigde expertise en skills kunnen leveren. Door deze werkwijze en de transparante manier waarop we onze organisatie hebben ingericht, leggen we de basis voor een langdurige en vertrouwde relatie met de klant. Op grond van het grote aantal relaties dat we in de afgelopen jaren op deze manier hebben opgebouwd, durven we rustig te stellen: eens een klant, altijd een klant. We claimen dus niet dat onze technologische oplossingen uniek zijn – de meeste oplossingen kunnen ook door andere leveranciers worden aangeboden. We zijn echter wel uniek in de manier waarop we te werk gaan, namelijk eerlijk en integer en altijd voor de lange termijn. Dat wordt in de markt duidelijk herkend en dat heeft mede tot gevolg gehad dat we – óók in de huidige economische omstandigheden – nog altijd blijven groeien."