

In heel Europa dicht bij de klant

VICTOR TERPSTRA

SINDE DE RECENTE OVERNAME DOOR SQLI IS OSUDIO EEN PAN-EUROPESE PARTIJ. VICTOR TERPSTRA VERTELT OVER DE AL EVEN GRENZELOZE AMBITIE OM, ONDANKS DISRUPTIEVE MARKTKRACHTEN, DE MEEST SUCCESVOLLE EN KWALITATIEF HOOGWAARDIGE FULL SERVICE E-BUSINESSSPECIALIST VAN EUROPA TE ZIJN.

Voorheen was Osudio vooral actief in het noordwesten van Europa en SQLI in het zuiden. Dankzij de overname hebben beide bedrijven nu in heel Europa voet aan de grond. Die schaalgrootte biedt Osudio de mogelijkheid om buiten de krappe arbeidsmarkten mensen aan te nemen. Bovendien heeft SQLI grote nearshore-afdelingen in Marokko en Zuid-Afrika, die hetzelfde werk doen tegen lagere kosten. “Werken met Indiase offshore-partijen is voor Europees opererende klanten vaak lastig door tijdzone- en cultuurverschillen”, vertelt CCO Victor Terpstra van Osudio. “Door onze schaalgrootte beschikken we altijd over voldoende capaciteit en, door een slimme mix van mensen, kunnen we dicht bij de klant zijn als het gaat om bijvoorbeeld specifieke ontwikkeltaken, terwijl we het meer routinematige werk nearshoren. Zo kunnen we klanten tegen concurrerende tarieven hoogwaardige kwaliteit bieden.”

‘Beide bedrijven zijn behalve geografisch ook in hun dienstenaanbod complementair’



COMPLEMENTAIRE DIENSTEN

Beide bedrijven zijn behalve geografisch ook in hun dienstenaanbod complementair, vervolgt Terpstra. “We waren al een succesvolle full service e-businessorganisatie en webshop-specialist. Sinds de overname door SQLI beschikken we bijvoorbeeld ook over afdelingen voor mobiele apps, data analysis, data mining en data science. Omgekeerd is onze jarenlange expertise op het gebied van productinformatiemanagement, ofwel PIM, een nuttige toevoeging op de dienstverlening van SQLI. Met PIM organiseer en verrijk je je productdata dusdanig, dat je in verschillende verkoopkanalen op het relevante moment relevante data kunt aanbieden, zij het mobile, bij een instore kiosk of bij een desktopversie van de webshop.”

DISRUPTIEVE ONTWIKKELINGEN

Steeds als je denkt dat je in de digitale wereld een bepaald niveau van volwassenheid hebt bereikt, gebeurt er weer iets wat alles op zijn

kop zet, signaleert Terpstra. “Zo hebben we al langer concurrentie van grote marktplaatsen als Amazon en Alibaba, waar onze klanten hun assortiment kunnen aanbieden. En nu maakt voice-user interface het mogelijk om tegen een website te praten. Deze ontwikkelingen betekenen voor ons nieuwe kansen en uitdagingen. Onze klanten kunnen op andere plekken en op andere manieren hun producten verkopen. Er gaat echt veel veranderen in die wereld, en daar moeten wij op kunnen inspelen, door voldoende innovatiekracht in ons bedrijf te halen. Daar menen we samen met SQLI ook voor te kunnen zorgen.”



* THEMA'S

INTERNATIONALISERING

E-BUSINESS

CONSULTANCY

DATABASEER

INNOVATIE