



Oberon

Thema: ‘Wij bouwen alles waarvoor je moet inloggen’

kanaal. Bij veel van onze gebruikersplatformen is de mobiele app wel uitermate belangrijk. Zo is de consumenten-app van T-Mobile afgelopen jaar uitgegroeid tot hun belangrijkste communicatiekanaal. Kennelijk doen we op dat gebied iets heel goed.

“Samenwerking met klanten en partners is een van onze belangrijkste pijlers. Met de meeste klanten hebben we een bestendige relatie. We vinden het heerlijk als een klant bijvoorbeeld een dag per week bij ons is, om samen met het team het platform verder te brengen. Als dat niet lukt, gaat ons team naar de klant, of naar de partner.

“Voor BAM hebben we bijvoorbeeld samen met Jungle Minds het kopersplatform Home-studio’s gerealiseerd, dat de woonreis van klanten begeleidt: via het platform kunnen

toekomstige bewoners hun huis indelen én contact zoeken met hun aanstaande burens, bijvoorbeeld om samen materialen in te kopen. Momenteel realiseren we een e-commerce-platform voor de fietsmerken van Accell. Ook hier werken we intensief samen met de klant.

“We bestaan al 27 jaar, maar we lopen nog steeds voorop, omdat we onze mensen de tijd geven om zich te ontwikkelen en zich te oriënteren op nieuwe technieken. Zo gaat de integratie van cloud-based systemen met andere systemen steeds verder. Een platform, zoals wij dat bouwen, is een spin in het web. Ook omdat legacy-software tegenwoordig ook allemaal online is, kun je alles met elkaar laten samenwerken. Dat is nu echt ons ding.”

WWW.OBERON.NL

Hans-Peter Harmsen, managing partner van Oberon, is blij, maar ook verrast met de notering van Oberon in de categorie mobiele bureaus. “Wij bouwen feitelijk alles waar je voor moet inloggen, waaronder veel platformen. Mobiel is daarbij gewoon een



Sitecore

Thema: Strategisch pad naar groei

“**S**itecore is de partij voor mid-market en enterprises. Wij zijn dé one stop shop voor content-creatie, -beheer en -distributie. Als marktleider leveren we iedere dag miljoenen gepersonaliseerde digitale ervaringen. In Nederland bedienen we intussen zo’n tweehonderd klanten met ons digital experience platform”, zegt Ramon Weterings, Regional Vice President SouthWest Europe Sitecore. “Het succes van Sitecore stoelt op onze medewerkers en partners die samenwerken tussen vier continenten en meer dan twintig landen.” “Het is bekend dat mensen ervaringen willen; en niet alleen de producten willen kopen. Met ons platform dat content, commerce en data samenbrengt, faciliteren we merken en bedrijven die ervaringen daadwerkelijk aan de consument te leveren. Om een gepersonaliseerde ervaring te kunnen

leveren is content essentieel. Wij zien echter dat organisaties steeds vaker moeite hebben om de content te beheren en te distribueren. Heb je nog wel de rechten op het desbetreffende beeld? is zo’n vraag die vrijwel voortdurend leeft.

Met digital asset management is de oplossing gevonden. Het systeem zorgt er dan voor dat zodra rechten verlopen het beeld automatisch niet meer beschikbaar is. En als je het over personalisatie hebt dan kan een onderneming ervoor kiezen zelf de regels in te voeren of het eenvoudigweg te organiseren met Sitecore AI.

Kortom: als je nu begint, kunnen we op alle fronten met je meegroeien. Kleine bedrijven bieden we snelle implementaties o.b.v templates en/of headless. Voor de allergrootste ondernemingen richten we het volledig in



zoals de klant het wil. Het platform ondersteunt je ambities. Sitecore is het strategische pad naar groei.”

WWW.SITECORE.COM