

ANDREW DE LA HAIJE EN ELLIS DE HAAN

AUTORITEIT IN DIGITALE TRANSFORMATIES

AUTORITEIT. DAT IS XEBIA'S MISSIE IN ÉÉN WOORD. MET ANDERE WOORDEN: THOUGHT LEADER OP ALLE GEBIEDEN VAN DIGITALE TRANSFORMATIE EN TOONAANGEVEND OP SPECIFIEKE VAKGEBIEDEN. DAT ZIT IN HET DNA VAN ALLE CONSULTANTS, VERTELLEN ANDREW DE LA HAIJE EN ELLIS DE HAAN.

“Je kunt in deze markt alleen vooroplopen als je jezelf steeds opnieuw uitvindt. Daarom investeren wij voortdurend in innovatie en delen we opgedane kennis actief op verschillende podia. Zo stellen we onze klanten in staat om zich te blijven ontwikkelen”, stelt CEO Andrew de la Haije. “Ons credo is: Creating Digital Leaders. Wij maken een blijvend verschil. Onze consultants hebben diepe expertise op hun vakgebied; elk vraagstuk in het digitale domein kunnen wij oplossen – van strategie tot executie.”

De afgelopen twintig jaar groeide Xebia uit tot een full-stack global consultancy-netwerk van experts die opereren vanuit toonaangevende merken als GoData Driven (data & AI), Binx (cloud), Xpirit (Microsoft) en Qxperts (Quality Software Delivery), vertelt De la Haije. Xebia's

units focussen zich onder meer op agile, DevOps, software development en security. Ook heeft Xebia een eigen opleidingsinstituut, Xebia Academy, dat een breed scala aan IT-trainingen verzorgt. “Daarmee stellen we de klant in staat om de acceleratie, waarbij wij ze hebben geholpen, vast te houden en te vergroten.”

Xebia biedt meer dan techconsultancy alleen. “Het blijft niet bij vergezichten; onze experts kunnen een DevOps-implementatie of cloudmigratie ook daadwerkelijk uitvoeren”, zegt Ellis de Haan, Manager Xebia DevOps. “Alle vragen in het digitale domein kan Xebia vanuit de verschillende expertises beantwoorden. De som is meer dan de delen.” De ijzersterke samenwerking maakt dat de groep complementaire diensten levert die klanten organisatiebreed ondersteunen en tot duurzame acceleratie leiden. >





‘WE STREVEN ERNAAR DE BESTE IN ONS VAK TE ZIJN, ALS ORGANISATIE EN PERSOON’

Om de organische groei van de afgelopen jaren kracht bij te zetten, voert Xebia een actieve ‘buy and build’-strategie, gericht op bedrijven die additionele expertises leveren in een breder geografisch gebied. “De nearshore en offshore capability maakt dat wij, zonder grenzen in acht te nemen, bedrijven kunnen ondersteunen in alle digitale disciplines. Onze klanten zoeken een partner op wereldwijd niveau; die willen wij voor ze zijn”, aldus De la Haije.

> **BLIJVENDE VERANDERING**

Op de indrukwekkende lijst met klanten staan grote multinationals als Unilever en Heineken naast *digital native industry leaders* als Ebay en Bol.com. “Zo divers als de klanten, zo divers zijn de projecten waaraan Xebia werkt, met één gemene deler: de inzet van digitale technologie om de marktpositie te behouden of verbeteren”, zegt De la Haije.

“Wij zijn de partner waarmee ze sparren en verandering realiseren, van organisatiedesign tot data, AI en cloud. We bepalen met klanten de digitale strategie, inclusief roadmap en architectuur, en bouwen bijvoorbeeld een data- of e-commerceplatform om businessvalue te maximaliseren”, zegt De Haan.

KENNIS IS DE SLEUTEL TOT SUCCES

Met het eigen opleidingsinstituut, de Xebia Academy, wil de groep ook een oplossing bieden voor het nijpende tekort aan IT-talent en gebrek aan kennis in de markt. “Kennis delen staat hoog in het vaandel bij Xebia”, vertelt

De Haan. “Wij zorgen dat klanten een verandering doormaken die ze op eigen kracht kunnen voortzetten.”

De la Haije voegt toe: “Door onze kennis te delen stellen we bedrijven in staat om de groei waarbij we hen hebben geholpen vast te houden of zelfs te versnellen.”

DIGITALISERING GAAT VOL GAS

“De pandemie heeft digitalisering in een stroomversnelling gebracht”, zegt De la Haije. “Bedrijven willen geen ‘lift and shift’ naar de cloud, maar kosten besparen door cloud op de juiste wijze in te zetten.” Ze zoeken naar manieren om met dezelfde mensen meer te bereiken of beter op de markt te kunnen anticiperen door slim gebruik van data en AI. “Nieuwe technologie is complex, maar zorgt voor de efficiëncyslag die nodig is om waarde te vergroten, producten sneller naar de markt te brengen en de concurrent voor te blijven. Sneller reageren en inspelen op verandering is heel belangrijk. Dat vraagt om verregaande automatisering”, aldus De Haan.

Voordat De la Haije bij Xebia aan boord kwam, was hij jarenlang klant. “Xebia heeft ons geholpen om de complete lifecycle van de digitale transformatie in onze organisatie te verankeren, van agile tot DevOps, data en public cloud.” De Haan beaamt dat. Eveneens als klant zag ze bij Xebia een enorme gedrevenheid, die haar nog steeds aanspreekt. “Wij werken vanuit de ‘lean start-up’-gedachte. Initiatief nemen, kansen spotten en voortdurend inspelen op marktontwikkelingen is vanzelfsprekend. En dan zichtbare resultaten leveren voor de klant, vanuit de inhoud.” <

