

## Samen werken aan langetermijnrelaties



DEEL ONLINE

**M**et ruim 25 jaar ervaring is Cegeka's Commercieel Directeur Hans Schrijver geen onbekende in IT-land. De mooie score in de categorie 'Klantgerichtheid Outsourcing & Detachering' verklaart hij als volgt: "Wij geloven in samenwerking; onze tag line is 'in close cooperation'. Dat begint bij heel goed luisteren en oprecht geïnteresseerd zijn in de klant. Om zijn behoefte goed te kunnen begrijpen, verdiepen wij ons in de klant en wat hij voor *zijn* klanten wil betekenen. Vandaaruit denken wij na over hoe wij daar waarde aan kunnen toevoegen, om hem succesvol te maken. Om klanten end-to-end te kunnen ondersteunen in hun digitaliseringsreis heeft Cegeka de organisatie versterkt met competenties op het gebied van data, security, digitale werkplek en consulting. Zo werken we aan langetermijnrelaties. Als de klant het goed heeft, wordt hij fan, en als hij fan is, ligt er de basis om samen succesvol te groeien. Daar geloof ik heilig in."

Als voorbeeld noemt Schrijver outsourcing: "We denken eerst na over de vraag waarom de klant diensten wil outsourcen en wat hij daarmee wil bereiken. Als we dat goed invullen, voelt hij zich gehoord, in plaats van dat we producten zijn kant op aan het duwen zijn." Cegeka heeft het druk. Vorig jaar zijn er als gevolg van de coronacrisis behoorlijk wat werkplekprojecten opgestart en is er een enorme beweging naar Office 365 en de cloud ontstaan. Ook datagedreven werken is niet meer weg te denken in de huidige tijd. Bovendien is security volgens Schrijver voor klanten bijna niet meer zelf te managen: "Je hoort steeds vaker dat bedrijven worden gehackt en dat maakt klanten nerveus. Al met al is er veel meer werk dan de IT'ers in Nederland aankunnen." ■