



JAN VELTMAN

'GROEI ZONDER VERLIES VAN LOKALE FOCUS'

HET GAAT GOED MET IT-DIENSTVERLENER ILIONX. DOOR AUTONOME GROEI EN OVERNAMES HEEFT HET BEDRIJF DE SLAGKRACHT EN SCHAALGROOTTE OM STEEDS GROTERE EN COMPLEXERE PROJECTEN TE IMPLEMENTEREN. VOLGENS CEO JAN VELTMAN IS DE OPTIMALE BALANS GEVONDEN TUSSEN LOKAAL EN LANDELIJK OPEREREN.

Sinds de oprichting in 2002 ondersteunt ilionx klanten als digitale partner op het gebied van business innovations, applications, data analytics, cloud & security en architecture & integration. Tegelijk is er in die twintig jaar ook veel veranderd. Het bedrijf groeide, opende meer vestigingen en ging steeds landelijker opereren. "Zonder de lokale focus te verliezen", benadrukt Veltman, die sinds twee jaar aan het roer staat. "Door de acht regionale vestigingen hebben klanten altijd een aanspreekpunt dichtbij, maar we zijn in de loop der jaren ook steeds beter gaan werken over de vestigingen heen. Er is een actieve uitwisseling van kennis en medewerkers, waardoor we klanten optimaal kunnen ondersteunen."

GERICHTE OVERNAMES

Wat nadrukkelijk heeft geholpen bij de groeiambities van ilionx zijn de vier gerichte overnames die recent zijn gedaan: integratie-

specialist Rubix, digitaal adviesbureau Le Blanc Advies, Salesforce-partner Redbook ICT en hyperautomation-specialist You-Get. "Stuk voor stuk bedrijven die onze dienstverlening verbreden", zegt Veltman. "Neem nou onze meest recente overname: You-Get is dermate goed thuis in Robotic Process Automation, RPA, dat het de zo enorm belangrijke NOW-regeling heeft gecodeerd voor het Ministerie van SZW. Op hun beurt bieden de adviseurs van Le Blanc ons meer expertise bij het optuigen van businessarchitectuur voor met name de overheidssector."

'WIJ WILLEN STRATEGISCH MEEDENKEN MET BEHOUD VAN KENNIS, PRAGMATISME EN NABIJHEID'

TROUWE KLANTEN

Eenvoud is het toverwoord van ilionx, aldus Veltman. "Ons doel is om complexe projecten zodanig te vereenvoudigen, dat de techniek aan de voorkant zo klantvriendelijk mogelijk is om mee te werken", licht hij toe. "Dat draagt bij aan de hoge klanttevredenheid die blijkt uit het recente Giarte-onderzoek, waarin we een fanscore van 90% hebben behaald. Veel klanten blijven ook lang aan ons verbonden. Zo was Vodafone, tegenwoordig VodafoneZiggo, tien jaar geleden al klant. Nederlands grootste niet-commerciële kinderopvangorganisatie Humankind is echt met ons meegegroeid: wat ooit begon met het beheer van één Microsoft-product is nu een gezamenlijke reis van digitale transformatie."

STRATEGISCH MEEDENKEN

De volgende stap in de ontwikkeling van ilionx gaat volgens Veltman over de verdieping van strategische partnerships, waarbij het bedrijf proactief meedenkt, maar wel met behoud van kennis, pragmatisme en nabijheid. "Onze klanten willen een partner die strategisch meedenkt, die erboven gaat hangen en zijn visie deelt. Wij maken als organisatie flink wat verandertrajecten mee. Dat is leerzaam voor volgende projecten. Zo hebben wij recent een framework ontwikkeld om datawarehouses te bouwen in veel kortere tijd." ◀

