



TIES LUIJENDIJK, DENNIS VAN MARLE EN JEROEN VAN MIERLE

RB2'S TECHNISCHE EXPERTISE ÉN SLAGKRACHT

DE MEESTE DEVELOPMENTPROJECTEN HEBBEN TWEE DINGEN NODIG: TECHNISCHE KNOWHOW EN IMPLEMENTATIEPOWER. CRUCIALE FACTOREN DIE BEPALEND ZIJN VOOR HET SUCCES VAN HET TE BOUWEN PLATFORM. VOOR IEDER PROJECT STELT RB2 EEN GESPECIALISEERD TEAM SAMEN MET DE JUISTE EXPERTISE ÉN SLAGKRACHT.

In het kantoor in Purmerend zitten ervaren businessconsultants, architecten en tech-leads, die rechtstreeks en dagelijks contact houden met klanten. Voor ieder ontwikkelproject werken deze specialisten nauw samen met grote, schaalbare developmentteams in rb2's centra in China, Nigeria en Portugal. "Dat geeft ons een grenzeloze technische slagkracht", zegt CEO Dennis van Marle.

DIRECT AAN DE SLAG

Zo slaagt rb2 erin om voor zijn klanten snel nieuwe projecten te realiseren in zijn specialismen maatwerk, e-commerce en abonnementsmodellen. "Waar andere partijen hun klanten vragen éven geduld te hebben en de start van projecten soms zes maanden moeten uitstellen, gaan wij direct aan de slag. Onze Nederlandstalige consultants en architecten sparren met de klant en maken het project behapbaar, waardoor we in rap tempo wer-

kende software kunnen bouwen. Iedereen kan een projectplan maken, maar wij zorgen ook voor snelle implementatie."

Over een aansprekend voorbeeld hoeft Jeroen van Mierle, bij rb2 verantwoordelijk voor Sales & Marketing, niet lang na te denken. "Vakantieparkenexploitant EuroParcs wilde de verhuur van zijn accommodaties weer in eigen beheer nemen en had daarvoor snel een werkend platform nodig. De discoveryfase –

de vertaling van businessdoelen naar een toekomstbestendige, technische oplossing – hadden wij in vier weken afgerond; drie maanden later leverden we de eerste versie van de software op."

GRATIS DISCOVERYTRAJECT

Van Marle is trots dat zijn mensen voor het tweede jaar op rij een hoge plaats in de Emerce 100 als *digital production agency* hebben veroverd. "Happy people make happy customers", verklaart Van Marle het succes. Om dit te vieren heeft hij besloten om nieuwe klanten gratis een discoverytraject aan te bieden.

"In een periode van twee tot vier weken ontvangen wij hen graag drie keer op locatie in Purmerend en werken we in sessies van drie uur van een visie naar een kernachtig, technisch haalbaar plan." En daarna mag een klant gewoonweg nee zeggen? "Ja hoor, geen probleem. Maar ik weet zeker dat ze dat niet zullen doen. Kom maar eens langs, dan laten wij het zien." <

'OM DIT SUCCES TE
VIEREN BIEDT RB2 NIEUWE
KLANTEN EEN GRATIS
DISCOVERYTRAJECT AAN'

