

Digitaal transformeren *op topsnelheid*

NOVISOURCE HEEFT DE WIND IN DE ZEILEN EN BEREIKT NU OOK BRANCHES BUITEN DE FINANCIËLE SECTOR. HET AMSTERDAMSE BEDRIJF IS HARD OP WEG NAAR EEN TOPPOSITIE IN DIGITALE TRANSFORMATIE EN WIL DE VLEUGELS OOK BREDER UITSLAAN. FINANCIËEL DIRECTEUR CHRISTIAN PLAIZIER STIPPELT HET PAD UIT.

Plaizier trapt af: "Novisource is een consulting boutique met hoogopgeleide consultants die op het kruispunt van organisatieontwikkeling en de daartoe benodigde informationservices werken. Voorheen nog voornamelijk met een sterke focus op zakelijke dienstverleners in de financiële sector: banken, verzekeraars, pensioenfondsen en vermogensbeheerders. We willen groeien en ook nadrukkelijk aanpalende branches zoals energie, ngo en e-commerce bedienen. Daarmee kunnen we onze best practices ook in andere branches inzetten en onze consultants tevens een bredere markt aanbieden. Dat vinden ze aantrekkelijk, omdat ze daarmee een grotere maatschappelijke bijdrage kunnen leveren, uitgedaagd worden om nieuwe branchekennis te ontdekken en hun ervaring slim in te zetten. Op dit moment hebben we ongeveer 75 collega's op de payroll en verwachten we de komende drie jaar naar ongeveer 150 te groeien. Groter voorlopig niet, want we willen graag onze unieke cultuur en persoonlijke relatie tussen de collega's behouden." ▶



‘We verwachten binnen drie jaar tot de top 10 van digital enablers te behoren’

Maatgesneden carrièrepad

Waar zit 'm die unieke cultuur precies in? Plaizier legt uit: “Onze consultants zijn ondernemend en ambitieus; ze komen continu met vernieuwing en innovatie in aanraking en zorgen voor resultaat. Dat waarderen onze klanten. Consultants worden intensief en maatgesneden begeleid bij hun carrièrepad en passend bij wat de markt vraagt. We kijken vooraf altijd nauwkeurig of een nieuwe opdracht aansluit en evalueren regelmatig met elkaar. Verder stellen we in het kader van permanente kennisontwikkeling ook allerlei opleidingen ter beschikking, onder andere via onze eigen academy. Zo worden onze professionals begeleid met de leergang ‘Succesvol digitaliseren’, waarmee ze zich in drie maanden ontwikkelen door blended learning, intervisie en opdrachten. Kortom, kennisdeling in optima forma. Deze aanpak stellen onze consultants duidelijk op prijs; ik hoor vaak dat ze vinden echt grip op hun carrière te hebben. Verder organiseren we samen met consultants diverse activiteiten om de sociale verbinding te stimuleren: samen sporten, motortochten, wielrennen voor een goed doel, BBQ'en. Bij elkaar is Novisource een bijzonder bedrijf en een heel aantrekkelijke werkgever, zeker voor hoogopgeleide, ambitieuze professionals met 3+ jaar werkervaring.”

Digitale transformatie

Een van de belangrijkste buzzwords van de laatste jaren in het bedrijfsleven is wel digitale transformatie: de administratieve

processen zo veel mogelijk in software vangen, gesteund door van data informatie te maken, en daarmee de bedrijfsvoering structureel verbeteren. Dát ligt midden op het pad van Novisource. Plaizier: “Wij helpen organisaties zelfvoorzienend en wendbaar te blijven in een continu veranderende digitale economie. Dit doen wij met succes door onafhankelijk te blijven van specifieke *technology stacks*, waardoor we de beste oplossing kunnen vinden voor onze klanten. Wij verbinden strategie met operatie, helpen processen optimaal in te richten en zorgen dat organisaties zelf de regie houden over het volledige ecosysteem aan IT-dienstverleners. Zo ontstaat vanzelf een goede relatie met onze klanten. En we blijven graag betrokken met inspirerende klantevents en intervisie. Dit is echt een USP van ons en we verwachten met deze aanpak in de sector binnen drie jaar tot de top 10 van *digital enablers* te behoren.”

Geheim van de smid

Toekomstbestendig moet Novisource zelf natuurlijk ook blijven en dat betekent op tijd anticiperen op komende trends in de markt. Hoe doe je dat? Plaizier: “We kijken sowieso natuurlijk wat de markt van ons vraagt en zijn constant in gesprek met onze klanten: we houden de vinger aan de pols. Daaruit hebben wij een aantal thema's gestedilleerd. Zoals genoemd digital transformation, maar ook *regulatory change*: bedrijfsvoering aanpassen aan de dynamische wet- en regelgeving. Wij moeten zorgen dat we voorbereid zijn op de toekomstige vragen van onze klanten.” Dat klinkt heel logisch, maar wat is hier het geheim van de smid?

Plaizier: “Onze consultants. Klanten hebben vandaag een probleem en worden geconfronteerd met de problemen van gisteren. Maar onze consultants kijken verder en zijn voorbereid op de vraag van morgen. Zo komen de echte problemen boven tafel en helpen we onze klanten met het formuleren van een duurzame oplossing.” ◀



DEEL ONLINE

