



Autoriteit, ondernemend *en klantgericht*

IN DE AFGELOPEN JAREN IS XEBIA SNEL

UITGEGROEID TOT EEN INTERNATIONAAL BEDRIJF DAT KLANTEN IN HUN DIGITALE TRANSFORMATIE

ONDERSTEUNT. CEO ANDREW DE LA HAIJE EN COO ELLIS DE HAAN VERTELLEN OVER DE MISSIE EN WAARDEN VAN HET TECHNOLOGISCH ADVIESBUREAU.

Xebia is een one-stop-shop voor digitale transformatie. Het technologisch adviesbureau ondersteunt klanten om digitale leiders te worden, zowel grote bedrijven – denk aan Ahold Delhaize – als toonaangevende ‘category leaders’, zoals Mollie en Picnic. Het biedt ze het hele spectrum aan high-end digital dienstverlening, van strategieformulering tot het implementeren van cloud-based platforms, van softwaredevelopment tot data-analytics. Ook geeft het trainingen aan klanten en andere adviesbureaus.

Xebia is sinds de oprichting in 2001 uitgegroeid van een lokaal team Java-architecten naar een bedrijf met 5500 medewerkers. In de afgelopen twee jaar heeft het steeds

meer internationale klanten weten te vinden, waaronder Maersk, Levi’s en PepsiCo. “We waren al een internationaal bedrijf; nu zijn we uitgegroeid tot een global player”, zeggen CEO Andrew de la Haije en COO Ellis de Haan.

Customer intimacy

En dat terwijl die expansie niet de belangrijkste missie is. Het belangrijkste streven van het bedrijf is om een autoriteit te worden als het gaat om digitalisering, terwijl de waarden van Xebia zijn geformuleerd als ‘people first’, ‘customer intimacy’, ‘sharing knowledge’ en ‘quality without compromise’. “Die missie en waarden komen terug in alles wat we doen.”

Bijvoorbeeld in de organisatiestructuur van de onderneming. Het bedrijf is in grote lijnen georganiseerd volgens de principes van de cellentheorie van de bekende ondernemer Eckart Wintzen, met businessunits – met enkele tientallen gedreven mensen, die grotendeels verantwoordelijk zijn voor hun eigen bedrijfsvoering. Een recept voor ondernemerschap, klantgerichtheid en kwaliteit.

Het personeelsbeleid versterkt dit nog eens. Zo kunnen medewerkers door opleidingen te volgen, samen te werken en kennis uit te wisselen zich volop ontwikkelen tot autoriteit op hun gebied. De vele aantrekkelijke opdrachten dragen ook bij tot een rijke ‘employee journey’. Het verklaart waarom Xebia ondanks de huidige ‘war for talent’ mensen weet te vinden. De beste mensen zelfs: Xebia staat in de MT1000 niet voor niets in de bovenste regionen van de categorie operational excellence en scoort ook hoog op het gebied van klantgerichtheid. ◀

‘We zijn uitgegroeid tot een global player’



DEEL ONLINE