

**Novisource heeft de afgelopen jaren een uitstekende reputatie opgebouwd in digital transformation in de fintech-sector. Door flink te investeren en ambitieuze hoogopgeleide consultants aan te trekken is deze consultingboutique klaar voor de volgende stap: een toonaangevende positie bij de nieuwe generatie digital enablers.**

D

e wereld verandert snel. Wie vandaag de digitale transitie in wil gaan, moet veel verder durven kijken dan alleen de dag van morgen. Dat vereist hoogopgeleide professionals die op de hoogte zijn van de nieuwste ontwikkelingen en voortdurend nieuwsgierig zijn naar nieuwe inzichten. Dat weet digital enabler Novisource als geen ander. Niet voor niets besteedt het adviesbureau veel aandacht en tijd aan talentmanagement en het aantrekken van toptalent.

### Aanzuigende werking

“Alles begint met goede mensen”, zegt Financieel Directeur Christian Plaizier. “Wij hebben ervoor gekozen om hierin meer dan ooit tevoren te investeren. Binnen drie jaar willen we tot de top behoren van de nieuwe generatie digital enablers. Het is een propositie die zowel jong talent als ervaren consultants aanspreekt en een aanzuigende werking heeft. De kracht zit 'm in een duidelijke scheiding tussen sales en talentmanagement. Niet zozeer accountmanagement is doorslaggevend voor welke specialist er wordt ingezet, maar onze talentmanagers. Zij kijken

goed of de taskforce van onze consultants in het verlengde ligt van hun ambities. Zo kunnen onze specialisten zich blijven ontwikkelen en hou je ze leergerig. Neemt niet weg dat we bijzonder kritisch zijn en daarom altijd zorgvuldig afwegen wie de beste professional is voor de job.”

### Samen optrekken

Voor de nieuwe generatie digital enablers is Novisource voortdurend op zoek naar hoogopgeleide consultants. Voorwaarde is wel dat de kandidaten passen binnen het DNA van Novisource. Commercieel Directeur Arno Koch heeft hier een duidelijke mening over: “Wij zijn daar heel kritisch in. Wij moeten bij hen passen en andersom. Daarom zoeken we geen einzelgängers, maar juist ambitieuze teamplayers die voor het beste resultaat gaan. Onze consultants komen dagelijks in aanraking met vernieuwing en innovatie, en moeten het fijn vinden om die ervaringen met collega's te delen. Dat stimuleren we door veel gezamenlijke activiteiten te organiseren, kennisteams te vormen en veelvuldig opleidingen te verzorgen en trainingen te geven via onze eigen Novisource Academy. Samen optrekken.



Christian Plaizier

Arno Koch

# De nieuwe generatie digital enablers



Die verbinding is belangrijk, want zo maken we elkaar sterker en uiteindelijk onze opdrachtgevers ook.”

### Voorsprong

Novisource heeft een aantal toonaangevende banken, verzekeraars, pensioenfondsen en vermogensbeheerders als contractpartner. Behalve uitgebreide kennis van digital transformation heeft het daardoor ook op het gebied van wet- en regelgeving, datamanagement en sustainability een duidelijke voorsprong op de collega-aanbieders. Arno Koch zegt hierover: “Onze expertise van

de financiële markt heeft ons inderdaad een sterke positie opgeleverd. Toch zien we dat ook andere sectoren bij ons aankloppen. Energiebedrijven, ngo's, overheid en zorginstellingen. Ze begrijpen dat onze inzet een waardevolle aanvulling is voor de ontwikkeling van hun organisatie en de daarvoor nodige informatievoorzieningen. Novisource brengt ze verder en helpt ze klaarstomen voor de toekomst. Digital transformation is onmiskenbaar een belangrijk onderdeel van de bedrijfsstrategie.”

### Verandering

Novisource biedt in de hele keten van de veranderprogramma's van zijn opdrachtgevers specifieke kennis aan. Consultants van Novisource verbinden strategie met operatie en helpen processen optimaal in te richten. Daarbij is het belangrijk dat organisaties zelf uitein-

delijk de regie houden over het volledige ecosysteem aan IT-diensten. Christian Plaizier: “Wij zijn gewend aan dynamiek en verandering. Dat is ons vak. Onze opdrachtgevers weten dat en vragen ons om de beste oplossingen te bedenken die bij hen passen. En waar ze uiteindelijk zelf mee uit de voeten kunnen. Want daar gaat het natuurlijk om. Digitalisering moet hun bedrijfsvoering structureel verbeteren. Ook als onze opdracht erop zit.”

### Groeiambities

Zoals gezegd wil Novisource binnen drie jaar aan de top staan van de nieuwe generatie digital enablers. Hoogopgeleide consultants met het DNA van Novisource zal daarbij het belangrijkste wapen zijn. Toch zal de groei beheerst zijn. Arno Koch is duidelijk over de ambities: “Novisource groeit gestaag en heeft een gezonde groeiambitie. In drie jaar tijd willen we groeien van 75 naar ongeveer 150 hoogopgeleide consultants. Veel groter willen we nog niet worden, want we willen iedereen nog graag bij de naam kennen. Bij Novisource moet iedereen plezier in het werk hebben en dat lukt alleen als je oprecht geïnteresseerd bent in elkaar. Een ander speerpunt is om onze expertise uit te breiden naar andere sectoren. We merken dat bepaalde organisaties in de toekomst wendbaarder moeten zijn en voorop willen lopen in de markt. Digital transformation is daarvoor een strategisch en effectief instrument en dat zien deze organisaties ook.”

‘Novisource brengt klanten verder en helpt ze klaarstomen voor de toekomst’

