

ONDERNEMEND ECOSYSTEEM BREIDT UIT

Conclusion werkt al ruim een kwart eeuw nauw samen met zijn klanten op het snijvlak van businesstransformaties en IT-services. Hiervoor maakt Conclusion gebruik van zijn ecosysteem van ruim 25 zelfstandige bedrijven, die elk hun eigen expertise en ondernemerschap inbrengen in onderlinge samenwerking.

Dat roept meteen de vraag op hoe je zo'n ecosysteem overzichtelijk houdt. Seger Theuns, algemeen directeur van Conclusion Nederland geeft antwoord: "We hebben onze bedrijven ingedeeld in domeinen, zoals Data & AI. In dit domein zitten zes bedrijven met een expertise op het gebied van businessdata en intelligentie", vertelt hij. "Bij de projecten die we verzorgen zijn meestal Conclusion-bedrijven uit meerdere domeinen betrokken. Een van hen neemt het voortouw als eindverantwoordelijke en als aanspreekpunt voor de klant. Dat bedrijf coördineert vervolgens een samenhangende dienstverlening over de geselecteerde bedrijven heen, niet alleen tijdens dat project, maar ook tijdens de verdere levensloop van de samenwerking. Zo voorkomen we dat onze klant naar verschillende loketten moet. "Daarbij worden onze bedrijven gedreven door hun streven naar klanttevredenheid en hun ambitie om innovaties te omarmen, om ze voor onze klanten toe te passen en hen te begeleiden in het beheersen van hun digitale voortuitgang."

KWALITATIEVE GROEI

Binnen de overkoepelende Conclusion-identiteit, met een gedeelde cultuur, sfeer en werkwijze, behouden de afzonderlijke bedrijven volgens Geesje Boon, directeur Conclusion Intelligence, hun eigen identiteit, expertise en >>>



CONCLUSION





'In kwalitatieve zin zit er echt nog groei in ons ecosysteem'

ondernemerschap. "Dat ondernemerschap komt ook terug in onze medewerkers. Vanuit hun passie hebben ze interesse in bepaalde businessvraagstukken, technologieën en tooling. Die passie geven we letterlijk een podium met onze verschillende kennisprogramma's. Een voorbeeld hiervan is Conclusion On Stage, waarin collega's elkaar halfjaarlijks bijpraten over een zakelijk of persoonlijk thema. Het is gaaf om te zien hoe collega's vanuit hun passie iets heel moois neerzetten voor Conclusion, klanten en hun omgeving."

"Dat zijn bottom-upprocessen die al jaren goed werken", vult Theuns aan. "Hier worden we steeds vaardiger in. In kwalitatieve zin zit er echt nog groei in ons ecosysteem."

INTERNE MOBILITEIT

Een belangrijke rol in het ecosysteem vervult het bedrijfsonderdeel People & Organisation dat naar behoefte HR, shared services en recruitment voor Conclusion-bedrijven verzorgt en borgt dat er sprake is van onderlinge uitwisseling van

best practices binnen het Conclusion-ecosysteem. "We vinden het aantrekken en aan boord houden van goede, talentvolle en ondernemende mensen natuurlijk zeer belangrijk", aldus Celine van Hulst, directeur People & Organisation. "Dat doen we onder meer met ons talentenprogramma The Connection, waarin deelnemers met een aantal thema's aan de slag kunnen. In 2023 was management & development een van die thema's. Het bijzondere is dat een van de deelnemers zo enthousiast werd van dit thema, dat ze is overgestapt naar het team People & Organisation. Hier geeft ze vanuit haar nieuwe rol als People Development manager, concrete invulling aan de uitkomsten van het onderzoek binnen het programma. Dat geeft ook mooi aan hoe talentontwikkeling en interne mobiliteit samenkomen."

Alle drie zijn zelf ook sprekende voorbeelden van de interne mobiliteit die Conclusion kenmerkt. Boon komt bij Hot ITem Conclusion vandaan, terwijl Theuns afkomstig is van SAP & OutSystems-dienstverle-

ner myBrand Conclusion. Zelf begon Van Hulst bij een Conclusion-dochter als uitzendkracht. "Het leuke is dat wij alle drie nu een centrale rol vervullen binnen Conclusion", vertelt ze, "maar feitelijk weten we uit ervaring hoe je vanuit je eigen subcultuur ervaringen deelt met elkaar. Als je geleidelijk toegroeit naar het ecosysteem, ontstaan er veel bredere verbindingen. Dat werkt echt enorm goed."

INTERNATIONALE AMBITIES

Theuns: "Het dienstenportfolio van ons ecosysteem is inmiddels behoorlijk op orde. In de Nederlandse organisatie verschuift daarmee het accent van acquisities naar organische groei van bestaande bedrijven en het zelf initiëren en ontwikkelen van bedrijven. Omdat Nederland een zeer krappe arbeidsmarkt heeft, hebben we daarnaast gekozen voor capaciteitsuitbreiding in Portugal, Spanje en Zuid-Afrika, zodat we zeker weten dat we onze klanten kunnen blijven bedienen. Deze blended teambenadering noemen we Conclusion OneShore. Die passen we nu vooral toe bij klanten in Nederland. Daarnaast zijn we ons ecosysteemmodel aan het exporteren naar Duitsland. Zo willen we ook onze verworven OneShore-positie verder uitbouwen."

Boon knikt enthousiast. "Zo ver als wij in Nederland zijn met digitalisering is men in Duitsland nog niet. Daar is nog enorm veel te doen op het gebied van businesstransformatie & IT-services. Duitse bedrijven kampen ook met dergelijke uitdagingen en we zien daar veel kansen. Bovendien past Duitsland cultureel ook goed bij ons."



DEEL ONLINE

