



EXCELLEREN IN MANAGED HOSTING

FOCUS OP PARTNERSCHAPPEN EN KLANTTEVREDENHEID ZIJN ONDERDEEL VAN DE VISIE WAAR SHOCK MEDIA SINDS DE OPRICHTING CONSISTENT AAN VASTHOUDT. HET RESULTAAT: EEN TOONAANGEVENDE MANAGED HOSER WAAROP KLANTEN VERTROUWEN VOOR ALTIJD BEREIKBARE WEBSITES, WEBSHOPS EN WEBAPPLICATIES.

“Onze klanten bevelen ons massaal aan”, vertelt CEO Alain Götz over Shock Media, het bedrijf dat hij in 1999 oprichtte en dat sindsdien uitgroeide tot marktleider en betrouwbare partner voor organisaties die blindelings willen kunnen vertrouwen op de hosting van hun website, webshop of webapplicatie. Dat klanten Shock Media aanbevelen, is volgens Götz geen toeval, maar het resultaat van consistente keuzes en een langetermijnvisie. “We hechten bijvoor-

beeld veel waarde aan onze partnerschappen met onder meer digital agencies om samen robuuste, veilige en schaalbare oplossingen te bieden voor eindklanten. We organiseren ook regelmatig kennissessies en partnerdagen en zijn behalve telefonisch 24/7 bereikbaar via verschillende digitale kanalen.”

SUPEREFFICIËNT EN STERK

Ook belangrijk zijn de vergaande automatisering en het structureel verhogen van kwa-

‘SAMEN MET PARTNERS BIEDEN WE ROBUUSTE, VEILIGE EN SCHAALBARE OPLOSSINGEN’

liteit en veiligheid. De hoge certificeringen onderstrepen de continue aandacht voor verbeteringen. Als men steeds hetzelfde moet doen, wordt dat geautomatiseerd. Wanneer er onverhoopt een foutje wordt gemaakt, wordt het proces verbeterd om herhaling te voorkomen. “Het zijn uiteindelijk allemaal kleine verbeteringen,” aldus Götz, “maar als je die bij elkaar optelt, maken ze ons bedrijf superefficiënt en sterk.” Volgens hem komt dit ook de schaalbaarheid ten goede, die onontbeerlijk is voor een bedrijf dat zo snel groeit als Shock Media: al vijftien jaar lang jaarlijks tussen de 15 en 20% groei. “Efficiënte processen zijn noodzakelijk om duurzaam te groeien.”

Bij Shock Media is daar absoluut sprake van. Afgelopen jaar kreeg de hostingprovider bijvoorbeeld voor het dertiende (!) jaar op rij een FD Gazelle, een prijs voor de snelst groeiende bedrijven van Nederland.

OPWAARTSE SPIRAAL

Uiteindelijk zijn het de mensen die het verschil maken, vervolgt Götz. “Als je het afpelt, draait het om de juiste mensen aantrekken, ze op de juiste plek zetten, vertrouwen geven en zorgen dat ze kunnen excelleren. Zo ontstaat een opwaartse spiraal: enthousiaste medewerkers verbeteren continu de dienstverlening, waardoor klanten loyaal blijven en graag met ons blijven samenwerken. Dat vormt een sterke basis om samen met onze partners verder te groeien. We zijn er trots op dat zij ons vaak zien als een verlengstuk van hun eigen team.”



← DEEL ONLINE