

ANTEA GROUP

NIEUWSGIERIG

Innovatie is verweven in alles wat Antea Group doet, vertelt CEO Tanja Lenzion. "Het is geen doel op zich. We innoveren om slimme oplossingen voor actuele vraagstukken te kunnen bieden."



DEEL ONLINE

"Innovatie is verweven in al onze werkprocessen. Het is simpelweg onze manier van werken: we zijn open, nieuwsgierig, nuchter en vol energie", zegt CEO Tanja Lenzion. "Dit betekent dat als een van onze medewerkers een goed idee heeft, we dat serieus nemen. We stellen onszelf dan de vraag: gaat dit een probleem oplossen? Als we denken dat het onze klanten verder kan helpen, vormen we een team en gaan we het idee verder ontwikkelen."

Elk jaar komen zo meer dan 130 goede ideeën naar boven. "Onze mensen zijn enorm maatschappelijk betrokken", vervolgt Lenzion. "Een van hen bedacht een scan die gemeenten kunnen gebruiken om onveilige plekken inzichtelijk te maken, waardoor de openbare ruimte veiliger wordt." Een andere collega bedacht

ReSource, een marktplaats voor gebruikte bouwmaterialen, waarmee de transitie naar een circulaire economie wordt versneld.

AI wordt actief toegepast binnen de projecten van Antea Group. "Zo hebben we een viaduct in Friesland uitgerust met sensoren. Met behulp van AI is daar een model aan gekoppeld. Nu vertelt de brug elke dag hoe hij zich voelt. Zo kunnen we de levensduur van het viaduct voorspellen."

Tot slot mag ook robouthond Epos Area niet onvermeld blijven: "Epos Area kan samen met een drone (Epos Air) inspecties uitvoeren die voor mensen moeilijk of zelfs gevaarlijk zijn, bijvoorbeeld langs het spoor of in tunnels. Met Epos zetten we een grote stap naar datagedreven werken. Je ziet: bij ons draait innovatie om leren, verbeteren en waarde leveren."



AZERTY



UNIEKE COMBINATIE

Azerty, online leverancier van IT-hardware, maakte enkele jaren terug de keus om niet langer te concurreren op prijs. "De beste service staat nu voor ons voorop", vertelt CEO Jeroen te Wierik.



DEEL ONLINE

"We wilden gewoon heel graag voor onszelf werken", licht Te Wierik de start van zijn onderneming toe. In 2004 begon hij Azerty samen met compagnon Richard Klink. "Hij had een passie voor het product; ik vond mijn passie in het helpen van klanten." Vanaf het begin streefden de compagnons naar een perfecte uitvoering. "Klanten zagen dat ook en Azerty bleef elk jaar groeien."

Tot 2022 klopte het businessmodel, vertelt Jeroen. Maar de kosten stegen en de concurrentie van platformwinkels nam toe. "We kwamen op een punt dat we iets moesten veranderen. Tot dat moment wilden we én de goedkoopste zijn én de beste kwaliteit leveren én persoonlijke aandacht geven. Daar zijn we mee gestopt. We berekenen sindsdien de kos-

ten beperkt door en dat werkt. Onze angst dat klanten zouden weglopen, bleek ongegrond." Ook aan de achterkant van de business werden scherpe keuzes gemaakt, met de introductie van professionele ERP- en CRM-systemen.

Tegelijkertijd zette Azerty meer in op services en lifecyclemanagement. "We leveren klanten nu producten met bijbehorende service en kunnen hen daarnaast met onze lifecyclemanagementdiensten overzicht en grip bieden op al hun hardware. Dat is een unieke combinatie. We merken dat klanten dit bijzonder waarderen." Azerty levert dit alles met een hechte groep gemotiveerde medewerkers. "Iedereen is bij ons even belangrijk. We zorgen ervoor dat onze medewerkers zichzelf kunnen zijn, prettig kunnen werken en zich verder kunnen ontwikkelen."