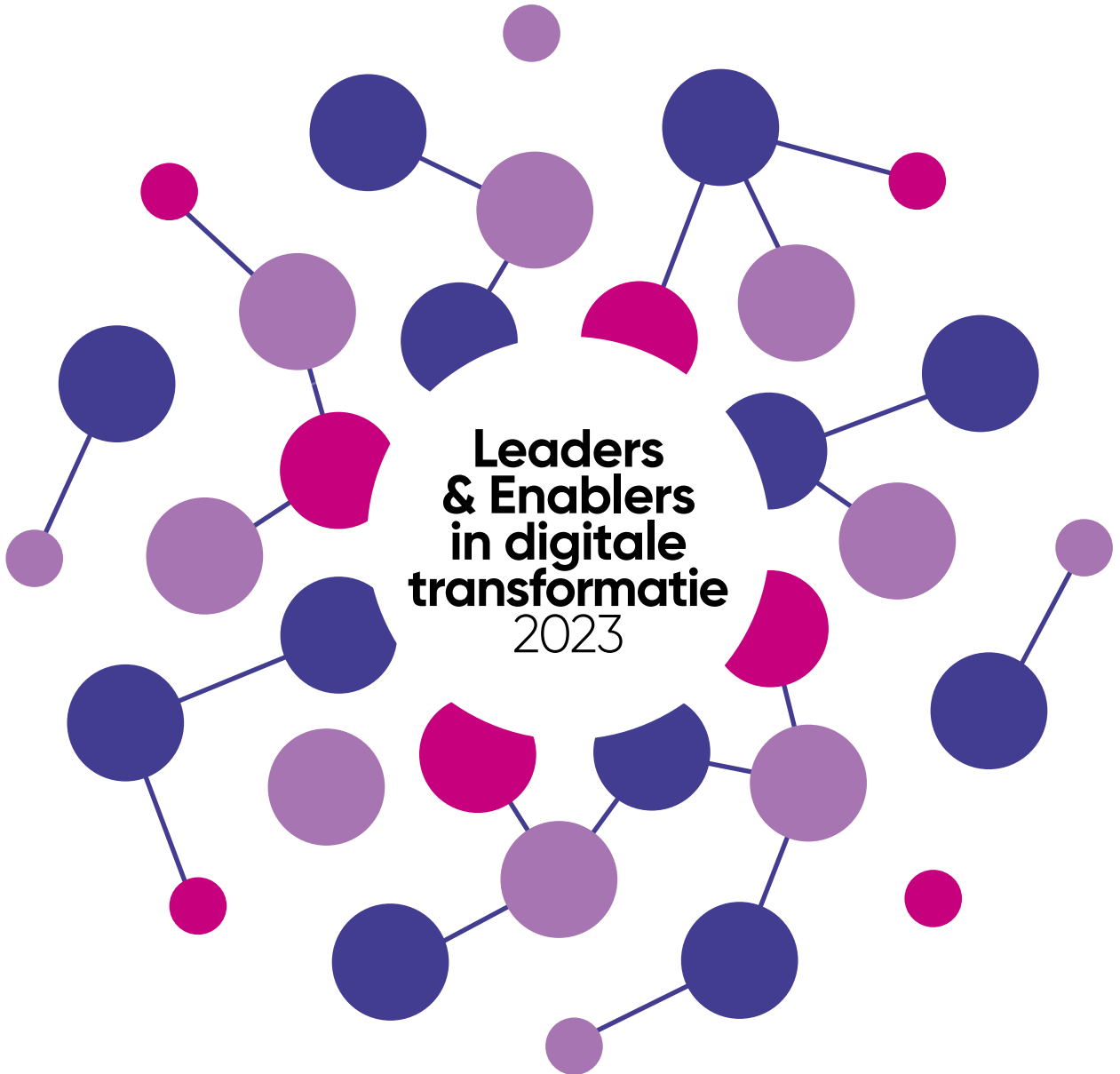


mt/sprout

//DX300



#GoPlatform

Maart 2023 | Editie 01 | Jaargang 45 | Nr 685 | € 17,95 | mthsprout.nl



Platform of geen platform

Digitale transformatie en de vorming van platforms staan centraal in deze DX300-gids, die in 2022 voor het eerst verscheen.

Deze tweede editie geeft een nog preciezer antwoord op de vraag welke organisaties en sectoren vooroplopen in digitale transformatie - de Leaders - én welke dienstverleners - de Enablers - zakelijke beslissers aanbevelen om te helpen bij het digitaal volwassen maken van organisaties. We zien dit keer interessante bewegingen in het digitale speelveld: financiële instellingen rukken op naar de top. Platforms zijn marktplaatsen waar vraag en aanbod samenkomen, waar interacties met klanten worden vastgelegd. Het opzetten van een platform is daarmee de logische volgende stap in de ontwikkeling van ondernemingen, nadat zij van het leveren van producten zijn overgestapt op het leveren van diensten.

Data zijn de brandstof van het nieuwe zakendoen. Wil je een onderneming sturen op data, dan moet je die wel hebben. Zo wringt bierbrouwer Heineken zich in slimme bochten om rechtstreeks zaken te kunnen doen met consumenten. Bij verkoop via supermarkt of drankenhandel wordt de informatie over de bierconsument immers afgevangen door de tussenhandel. Moet elke onderneming dit complexe proces doormaken? Nee hoor, het kan ook anders. Hoe en waarom, lees je verderop in deze uitgave. Go platform!

Donovan van Heuven
Hoofdredacteur MT/Sprout

**SEE
PINK
DO
CARE**

FULL SERVICE MEDIA AGENCY

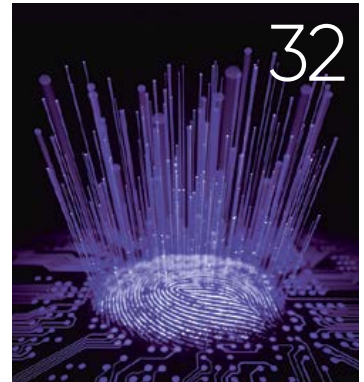
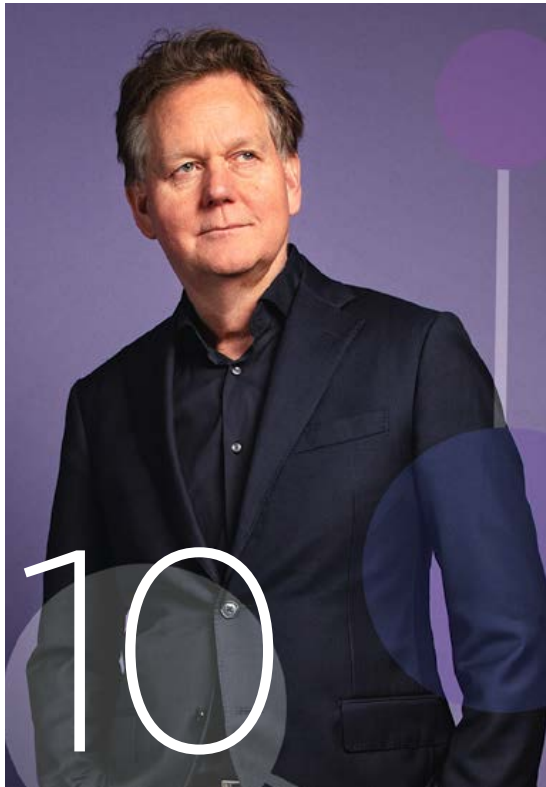


25

DX300 how-to **#GoPlatform**

Resultaten DX300-onderzoek

Verantwoording	p. 47
Top 150 Leaders	p. 50
Top 150 Enablers	p. 51
Top 25 per criterium	p. 54
Leaders per categorie	p. 60
Enablers per categorie	p. 103



DX300

10 Analyse: nieuwe toppers

Welke bedrijven leiden de digitale transformatie en welke dienstverleners maken dat mogelijk? Onderzoeksleider Henk Volberda over de sprong naar de platformeconomie, de worsteling om klantdata en verrassende nieuwe nummers één.

26 Iedereen een platform?

Dat hoeft niet, aansluiten bij een ander platform kan ook.

32 Kansen en valkuilen

Over de zegeningen én de mindere kanten van platforms.

36 Wie gaat het doen?

Voor mkb-bedrijven is samenwerking het devies.

40 Fiasco's voorkomen

Tijd voor zelfonderzoek. 'Let's not get carried away.'

42 Méér

Lees, kijk en luister. Meer over de platformeconomie.

45 De ranglijsten

En hier is het allemaal om begonnen.

Colofon De DX300-gids over digitale transformatie is een van de drie onderzoeksspecials die MT/Sprout jaarlijks publiceert (naast de MT500 en de MT1000) **Naar een idee van** Laura Poorter | **Abonneren** | Investeren in jezelf als leider? Abonneer je op de gratis nieuwsbrief van MT/Sprout en blijf altijd op de hoogte van de beste inzichten over management en leiderschap uit binnen- en buitenland. **Meld je nu aan** via mtpsprout.nl/nieuwsbrief | **Algemeen directeur** Berend Jan Veldkamp | **Creatief directeur** Ewald Smits | **Uitgever** Guido Dongen | redactie@mtpsprout.nl | **Hoofdredacteur** Donovan van Heuven | **Redactie** Johannes van Bentum, Lizanne Schipper, Nart Wielaard | **Art-direction, ontwerp & infographics** Sue Cowell, Atomo Design | **Fotografie** Maurits Giesen | **Sales** sales@mtpsprout.nl Patrick Bröcker, Shiva Verduyn Lunel, Joran de Vries, Luana Bos | **Projectcoördinatie** José van den Haak | **Lithografie** Djeeks | **Druk** Senefelder Misset | **Adverteren** Maandelijks bereikt MT/Sprout ruim 700.000 zakelijke beslissers. Bij deze doelgroep onder de aandacht komen? Neem dan contact op met een van onze accountmanagers via sales@mtpsprout.nl, 020-262 07 00 of kijk voor de mogelijkheden op mtpsprout.nl/agency. **Abonnementen, adreswijzigingen en opzeggingen** Kijk op mtpsprout.nl/service voor meer informatie. Adreswijzigingen en opzeggingen kun je ook mailen aan service@mtpsprout.nl, graag voorzien van adresgegevens en klantnummer.

Business stories Media-exploitatie Adformix B.V. 0 888 777 888 | **Verkoop** Kees Veldt, Jan-Willem van der Hek | **Projectcoördinatie** Monique Kok, Laura Poorter | **Tekst business stories** Arthur Lubbers, Felix Speulman, Irene Schoemakers, Jan Bletzt, Josee Koning, Marco Mulders, Mels Dees, Nico Dikstaal, Robert den Bremer, Sam de Graaff, Tjeerd Dorlandt, Vincent Weggemans | **Tekstcorrectie** Saskya Nonner | **Fotografie** Maarten de Kok, Sebastiaan Westerweel | **Vormgeving** Hendrik de Tiende – Hein van Putten





Blijf leren over leiderschap en ondernemen

Schrijf je nu in voor een van
onze nieuwsbrieven met dagelijks
nieuws én relevante inzichten.

www.mtsprout.nl/nieuwsbrief

mt/sprout
next generation business



Business stories



Hot ITem Groep 64



ING Nederland 70



Provincie Flevoland 84



Novisource 118



Technische Unie 122



tien security 126



Beter Bed Holding 140



Gemeente Amsterdam 141



Gemeente Haarlem 142



ProRail 152



100%EMAIL 153



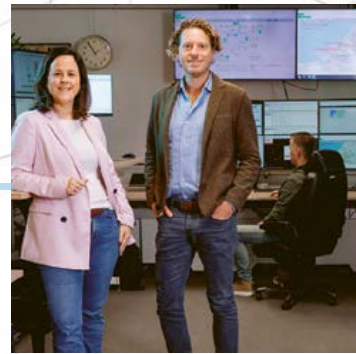
Pro Warehouse 153



Provincie Zuid-Holland 90



DEPT® Agency 106



Eneco 110



Vattenfal 134



Anderson MacGyver 138



ArboNed 139



Itility 143



Lab Digital 150



Proact Nederland 151



ROC Mondriaan 154



Shell 154



Sound of Data 155

'De heilige graad is het datagestuurde platform'

In deze tweede DX300-gids het overzicht van bedrijven die leiden in de digitale transformatie en de bedrijven die dat mogelijk maken. Twee ranglijsten met 150 Leaders en 150 Enablers laten zien hoe ondernemingen scoren ten opzichte van hun concurrenten en welke dienstverleners het beste helpen bij transformaties naar digitale volwassenheid. Onderzoeksleider Henk Volberda: 'Klantdata zijn de brandstof waarop de platformeconomie draait. Wie daar niet de vinger achter krijgt, heeft een probleem.'

Tekst Johannes van Bentum Fotografie Maurits Giesen





In de arena van de digitale transformatie van het bedrijfsleven tekent zich een strijd af. Platforms zijn dé trend. Ondernemingen die zich tot platformorganisatie willen omvormen, lopen tegen belangrijke vraagstukken aan. Moet ik concurrenten toelaten op mijn platform of moet ik hun de toegang juist ontzeggen? Willen zij überhaupt wel toeleverancier zijn van de platformorganisatie van een concurrent? Platformen bedienen markten en in die markten vinden bedrijven de brandstof waar het allemaal om draait: data over eindgebruikers.

Klantdata zijn brandstof

Een voorbeeld van een organisatie die worstelt met de platformvraag is onze kwakkelende nationale trots Philips. De leverancier van medische apparaten heeft een platform gebouwd waarop ziekenhuizen geleverde scanners kunnen aansluiten, vertelt hoogleraar Strategic Management en Innovation Henk Volberda van de Universiteit van Amsterdam. 'Philips kijkt over de schouder van een ziekenhuis-organisatie mee naar de inrichting van de processtromen binnen de zorgsector. Ook branchegeenoten Siemens en General Electric zouden op het Philips-platform kunnen aansluiten. Maar willen zij dat?' Want geven deze bedrijven daarmee niet de waardevolste grondstof van het moment - klantdata - uit handen? 'Je ziet bijvoorbeeld ook ondernemingen in de FMCG-sector hiermee worstelen', stelt Volberda. Brouwer Heineken heeft in Mexico een keten van gemakswinkels opgezet, alleen maar om de felbegeerde klantdata zelf te kunnen oogsten. In Nederland zitten daar de grote retailers als supermarkten Albert Heijn en Jumbo tussen. Heineken heeft dus geen directe toegang tot eindklanten en probeert

via online platforms als Beerwulf het contact met de eindconsument te versterken. 'Klantdata zijn de brandstof waarop de platformeconomie draait', aldus Volberda. 'Wie daar niet de vinger achter krijgt, heeft een probleem. De heilige graal in digitale transformatie is de datagedreven organisatie, het platform dat wordt gestuurd door klantdata.'

Wie loopt voorop?

Digitale transformatie staat centraal in deze DX300-gids, die in 2022 de eerste keer verscheen. Deze tweede editie gaat nog dieper in op de vraag welke organisaties en sectoren vooroplopen in digitale transformatie én welke dienstverleners door zakelijke beslissers worden aanbevolen om te helpen bij het digitaal volwassen maken van organisaties. Het onderzoek onder zakelijke beslissers is opgezet door hoogleraar Volberda. Met zijn team van het Amsterdam Centre for Business Innovation en projectleider Niels van der Weerdts ondervroeg hij tussen september en november 2022 3.176 zakelijke beslissers. Samen gaven zij ruim 8.186 beoordelingen van 1.544 organisaties op verschillende criteria. Op basis daarvan stelde het onderzoeksteam twee ranglijsten op met 150 Leaders (pagina 50) en 150 Enablers (pagina 51).

Drie fasen

Als een organisatie digitaal transformeert, zijn er volgens innovatie-expert Volberda drie fasen te onderscheiden. Het eerste stadium wordt de exploratieve fase genoemd, waarin vanuit het topmanagement aandacht en ondersteuning is voor specifieke digitaliseringsprojecten. Het gaat vaak om een eerste verkenning van de mogelijkheden van online waardeproposities en het opnemen van digitale technologie in bedrijfsprocessen. Deze experimenten vinden vaak plaats in een innovatielab of interne startup. Het tweede stadium dat Volberda onderscheidt is dat van *commitment* en professionalisering. Er gaat in deze fase veel aandacht uit naar de ontwikkeling van een digitale cultuur en een wendbare organisatie. De transformatie van de organisatie wordt systematisch aangepakt. Er wordt permanent geschaafd aan de digitale ervaring van klanten en digitalisering van alle primaire processen. Digitale volwassenheid van de organisatie wordt bereikt in de derde fase. Volgens Volberda kan nu worden gesproken van een datagedreven organisatie. Gegevens van klanten en bedrijfsprocessen worden structureel geanalyseerd en

IN HET KORT

- ▶ Platforms zijn de trend onder koplopers Leaders en Enablers
- ▶ Het gevecht om klantdata breekt nu los
- ▶ Grote banken maken een opvallende inhaalslag
- ▶ Bij de Enablers staan nieuwe sectoren vooraan

'Banken ontwikkelen zich in rap tempo. Voorheen hadden startups in de fintechsector vrij spel'

'De digitale natives Bol en Booking zijn rechts ingehaald door een traditionele speler'



sturen de organisatie vervolgens aan. Er is nauwelijks meer een scheiding te maken tussen fysiek en digitaal - beide werelden zijn volledig met elkaar verweven. De prestaties van de organisatie bereiken een nieuw plateau. De drie fasen zijn terug te vinden in het overzicht van prestaties van de DX300 Leaders naar categorie (pagina 60). Het aantal sterren achter de bedrijfsnamen geeft aan in welke fase de onderneming zich bevindt.

Financials stelen de show

Net als in de eerste DX300-gids zijn de Leaders ook dit jaar weer gescoord op de fase van digitale transformatie waarin zij zich bevinden: de exploratieve fase, die van professionalisering of de fase waarin de organisatie al volledig datagedreven is. Het onderzoek heeft dit jaar met ING een verrassende nieuwe nummer één opgeleverd. Volberda: 'Ik vind het verbazingwekkend dat dit jaar een bank op één staat. De puur digitale spelers Bol en Booking (*digital natives*) zijn rechts ingehaald door een bedrijf uit de

financiële sector (*digital incumbent*), dat tot voor kort te kampen had met een sleep aan verouderde automatiseringssystemen. Ondanks die handicap is ING erin geslaagd te excelleren in digitale transformatie. Dat vind ik nieuws.' Bol en Booking - vorig jaar goed voor een eerste en tweede plaats - zijn een plekje gezakt door de haasje-over-sprong van ING vanaf de derde plaats naar de koppositie. Op de vierde plaats duikt dit jaar ABN Amro als tweede bank op, die vorig jaar met een elfde plaats net buiten de top 10 bleef. Rabobank meldt zich dit jaar als derde fintechspeler op de 13e plaats, een flink eind opgerukt vanaf de 32e plaats in 2022. In de financiële sector worden flinke stappen gezet, constateert Volberda.

'Je ziet dat banken zich in een rap tempo ontwikkelen. Voorheen hadden startups in de fintechsector vrij spel op het terrein van digitale transformatie, maar inmiddels weten ook de gevestigde namen de omslag te maken.' Een puur digitale speler als Knab staat dit jaar op nummer 21 en is voorbijgestreefd door het traditionele Rabo. >

Het bankalternatief Bunq van de innovatieve ondernemer Ali Niknam duikt zelfs nog helemaal niet op in de DX300-lijsten, daarvoor is de zakelijke betekenis van dit platform blijkbaar te beperkt. Beleggersbank DeGiro is dit jaar de top 100 binnengekomen, op plaats 83.

Verrassende sprongen

PostNL is ten opzichte van een jaar eerder twee plaatsen gezakt. Dat komt vooral doordat andere digitale transformeers de onderneming inhaalden, zoals Albert Heijn. KLM is erg ver met zijn digitale klantreis, constateert Volberda. 'De luchtvaartmaatschappij scoort niet bijzonder hoog als digitale organisatie, maar wél op het aspect van de digitale klantbeleving.'

De Eindhovense High Tech Campus komt als nieuwe speler de top 10 binnen en stoot door naar de achtste plaats. 'Heel verrassend - het is meer een facilitaire organisatie, zou je zeggen. Waarop de campus vooral goed scoort is de toepassing van allerhande technologie. Dat verbaast mij niet. De High Tech Campus is de broedkamer voor digitale technologie.' Op de negende plaats staat het geplaagde elektronica-concern Philips. 'Dat heeft nu natuurlijk te kampen met kwaliteitsproblemen. Maar het bedrijf maakt wel de omslag van producten die het levert als scanners en andere medische apparatuur naar *servitization*. Wil je dat goed doen, dan stap je over op abonneemodellen. Daarbij is de online dienstverlening essentieel. We zien dat Philips een sprong heeft gemaakt van de 17e naar de 9e plaats. Dat vind ik ook opvallend.'

Gedrang van Leaders

De stap naar dienstverlening die Philips heeft gezet met zijn scanners en andere medische apparaten, ziet Volberda vaker. Het is de voorbereiding voor de sprong naar een platformorganisatie. 'Philips heeft inmiddels al een platform waarop ziekenhuizen kunnen aansluiten. Doordat het contact met klanten via het platform loopt, ontstaan er allerhande netwerk-effecten. Hoe meer klanten zich aansluiten, hoe waardevoller het platform voor de eigenaar wordt. Dan word je een soort Amazon.' Hij is benieuwd naar de volgende stappen van het technologieconcern. Hekkensluiter in de top 10 is de toeleverancier van bouwen en installatiebedrijven Technische Unie, die in het gedrang van Leaders op weg naar de top van de zesde naar de tiende plaats is gezakt. De groothandel heeft al in een vroeg stadium grote stappen gezet, weet Volberda. Een groot deel van het bestelproces is voor afnemers van technische materialen volledig geautomatiseerd. Voor klanten die dat willen, koppelt het handelshuis de inkoop zelfs rechtstreeks aan de software die de voorraad beheert.

'Elke Harvard-cursus is online te volgen. Toch zie je een massale terugkeer naar offline onderwijs'

Top 10 Leaders

- 1 ING
- 2 Bol.com
- 3 Booking.com
- 4 ABN AMRO Bank
- 5 Albert Heijn
- 6 PostNL
- 7 KLM
- 8 High Tech Campus
- 9 Koninklijke Philips
- 10 Technische Unie

Top 10 Enablers

- 1 KPN
- 2 T-Mobile
- 3 iDEAL
- 4 AFAS software
- 5 Microsoft
- 6 McAfee
- 7 Hostnet
- 8 Modis Nederland
- 9 Exact
- 10 Fox-IT

Sprong voorwaarts Enabler

Dat het onderzoek onder zakelijke beslissers wordt gehouden is mogelijk nadelig voor Enablers die zich vooral richten op het publieke domein, zoals software-bouwer en ict-dienstverlener Centric. Terwijl de media bol staan van nieuws over de laatste verwickelingen rond eigenaar Gerard Sanderink en zijn kersverse echtgenote Rian van Rijbroek, wordt Centric (plaats 80) door de deelnemers van het onderzoek maar weinig genoemd. Volberda verklaart dat uit de vooral zakelijke achtergrond van de beslissers die werden ondervraagd over hun ervaringen met digitale dienstverleners.

KPN voert dit jaar de lijst van Enablers aan en bereikt de top vanaf een vijfde plaats vorig jaar. De sprong voorwaarts is niet geheel op eigen kracht gemaakt, ook een wijziging in de meetmethode heeft de dienstverlener opgestuwd, bekent Volberda. 'We hebben extra gelet op Enablers die werken voor klanten die hoog scoren op digitale transformatie, als een ING of een Bol.com. Het oordeel van deze klanten laten wij dit jaar zwaarder wegen dan de mening van klanten die nog aan het begin staan van hun transformatie.' De lijst van Enablers wint daardoor aan relevantie, maar de uitkomsten zijn minder goed vergelijkbaar met vorig jaar.

New kid

In de ranking van de Enablers is gekeken naar de samenwerking met klanten in digitale transformatieprojecten, de expertise van digitale dienstverleners, de kwaliteit van de uitvoering en de bijdrage die werd geleverd aan de bedrijfsresultaten. Op de tweede plaats staat dit jaar als *new kid on the block* T-Mobile. 'Deze telecommmer scoort wel minder hoog op de verschillende facetten dan KPN, maar is nog steeds goed voor een tweede plaats', aldus Volberda. De dienstverlener in online betalingsverkeer iDeal staat op de derde plaats. Softwareleverancier AFAS is ten opzichte van vorig jaar een plaatsje gezakt. Microsoft staat nu op de vijfde plaats, afkomstig van plaats 19. 'Ik vond het vorig jaar al verbazingwekkend dat Microsoft niet in de top 10 stond. De onderneming scoort goed op het aspect expertise.' Het cyberbeveiligingsbedrijf McAfee is een plaatsje gestegen naar zes, gevolgd door een bonte stoet cloud- en hostingproviders. Hostnet komt van een 43e plaats vorig jaar en stuift door naar plaats zeven. Recruiter en detacheerder Modis Nederland - sinds oktober vorig jaar opererend onder de naam Akkodis - is een nieuwkomer op de achtste plaats. Exact bereikt een mooie negende plek, komend van 17. Fox-IT, vooral bekend van cyber-security, staat nu op nummer 10.

Verschuiving sectoren

Volberda constateert dat waar vorig jaar twee opleiders de top 10 van Enablers aanvoerden, deze dit jaar vooral wordt gedomineerd door leveranciers van finance- en ERP-software en security-specialisten. En waardoor scoort een recruiter en detacheerder als Akkodis zo goed? 'Vooral doordat deze dienstverlener zoveel bijdraagt aan de impact en het resultaat van zijn klanten. De detacheerder werd vooral genoemd door opdrachtgevers die al vrij ver zijn in hun digitale transformatie. Dat heeft het bedrijf flink geholpen.'

Volberda maakt zich zorgen over de sectoren die opzichtig terugvallen in de race naar digitale transformatie. 'Neem bijvoorbeeld de automotive industrie, die scoort gemiddeld op plaats 125, waar financiële instellingen gemiddeld een 40e plaats halen. Ook overheidssectoren als onderwijs scoren slecht. Gemeenten en provincies staan op een gemiddelde plaats 100. Tijdens de coronacrisis heeft de digitalisering van het onderwijs een impuls gekregen, die nu wegebt. Elke cursus aan een topuniversiteit als Harvard kun je nu downloaden als zogeheten MOOC, Massively Open Online Course. Toch zien wij weer een massale terugkeer naar offline onderwijs.'

Verstoorde balans werk-privé

Een andere sector die - op wisselende niveaus met wisselend succes - werkt aan digitale transformatie, is de zorg. Volberda begint enthousiast te vertellen over een experiment waarbij hij betrokken is, bij een grote zorgonderneming. 'Een deel van het personeel werkt in zelfsturende teams die het idee van *holacracy* hebben omarmd. Een ander deel van de organisatie is op de oude voet voortgegaan. De prestaties van de afdelingen met zelfsturende teams gingen aanvankelijk met sprongen vooruit. De verbeteringen in de traditionele teams waren beperkt. Maar nu zien wij opeens een lichte terugval bij de zelfstuurders. Medewerkers klagen over een verstoorde balans tussen werk en privé. Tja, digitale transformatie gaat niet vanzelf.' ■

Beter een platform

De zegeningen van platforms voor bedrijfsleven en consument zijn er vele (over de nadelen hebben we het nog). Namelijk? Bedrijven die tijdig op de nieuwste digitale ontwikkelingen inspringen, verbeteren hun dienstverlening. In samenwerking met partners vergroten zij bovendien hun markt. En als alles goed gaat, wordt groei na verloop van tijd steeds goedkoper. Ben je al in business, maar heb je geen zin in digitale heisa, haak dan aan bij het platform van een branchegeenoot. Hoef je zelf het wiel niet uit te vinden en profiteer je toch.



Betere dienstverlening

Dankzij digitalisering zijn vraag en aanbod veel efficiënter te koppelen. Oftewel, geen gedoe meer voor de consument.

Betere samenwerking

Open innovatie en data-uitwisseling tussen bedrijven leiden tot betere diensten en producten, en daarmee tot een grotere markt.

Betere ondernemingskansen

Kleine bedrijfjes sluiten zich aan bij grote platforms, die op hun beurt nieuw arbeidspotentieel aanboren.

Betere groei

Een succesvol platform voegt op den duur vrijwel kosteloos gebruikers toe en wordt daarmee nog beter, een zichzelf versterkend effect.

Betere traditionele bedrijven

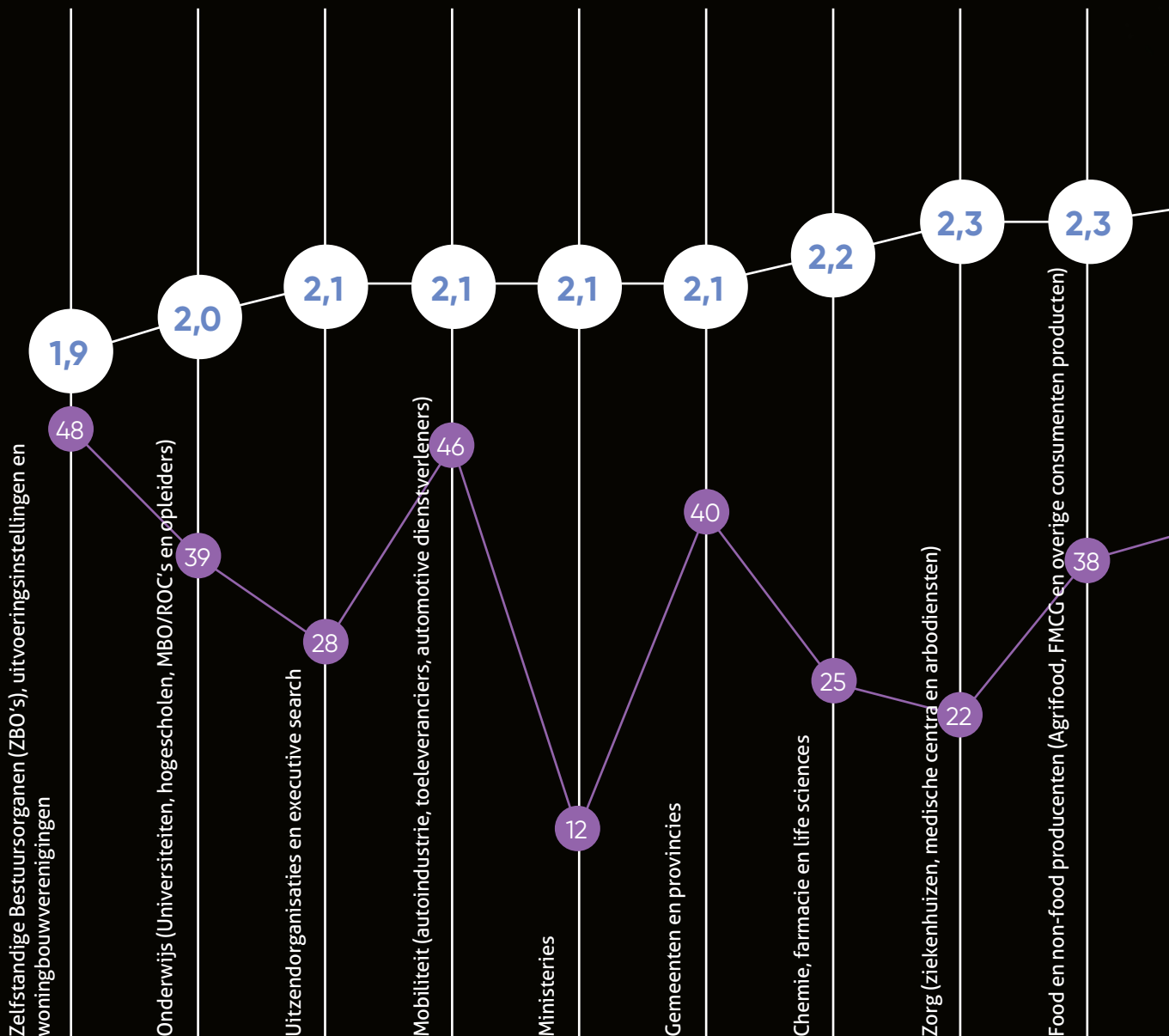
Doordat de consument gewend raakt aan frictieloze dienstverlening, gaat ook het traditionele bedrijfsleven beter zijn best doen.

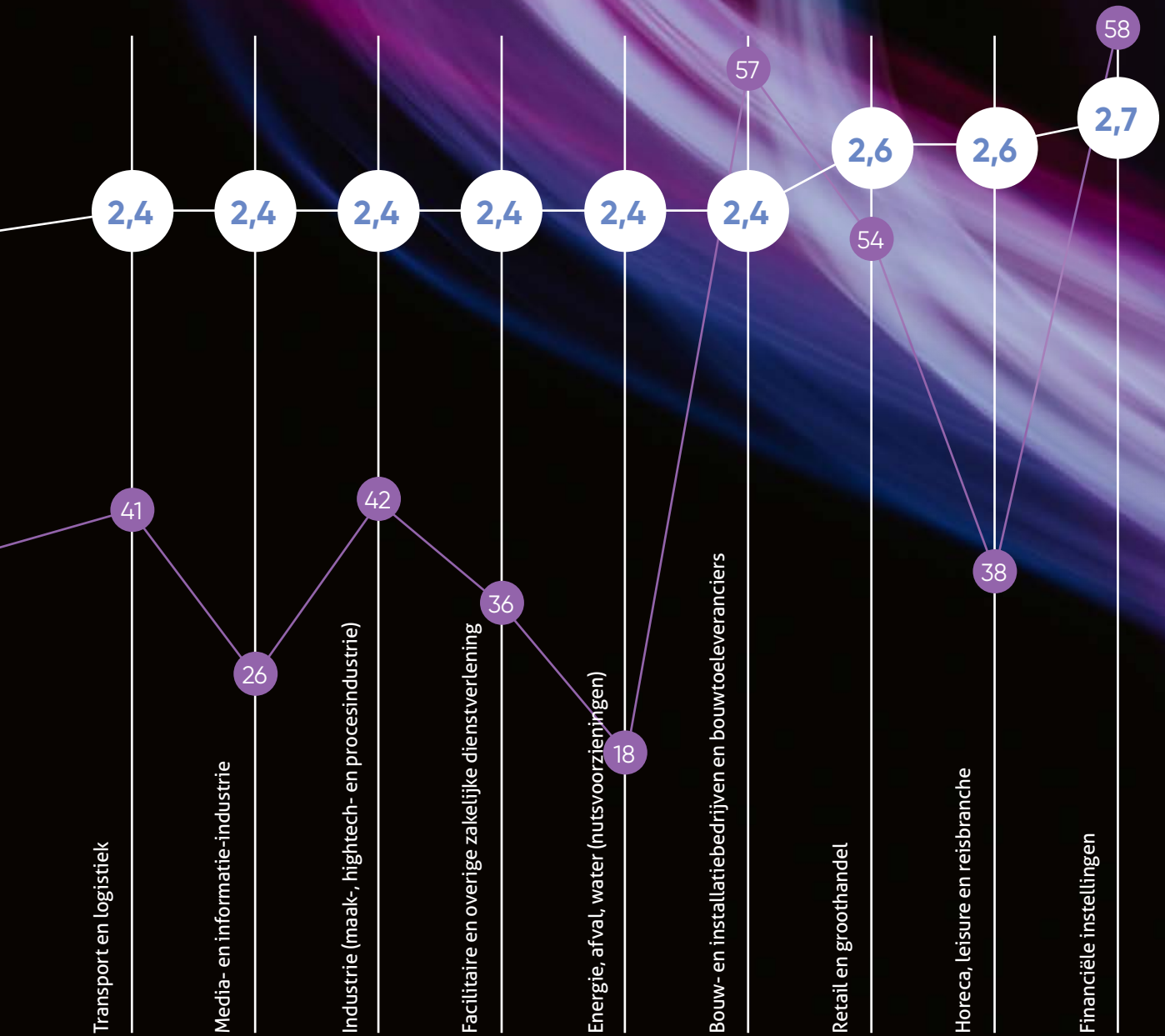
Wie is het verst met digitale transformatie?

Gemiddelde score van de vijf best presterende bedrijven in de verschillende sectoren, naar de drie fasen van digitale transformatie: 0-1 = **exploratieve fase**, 1-2 = **professionalisering**, 2-3 = **digitale volwassenheid**. En het totaal aantal deelnemende bedrijven per sector.

Rangorde van de sectoren

● Sectoren ● Bedrijven per sector

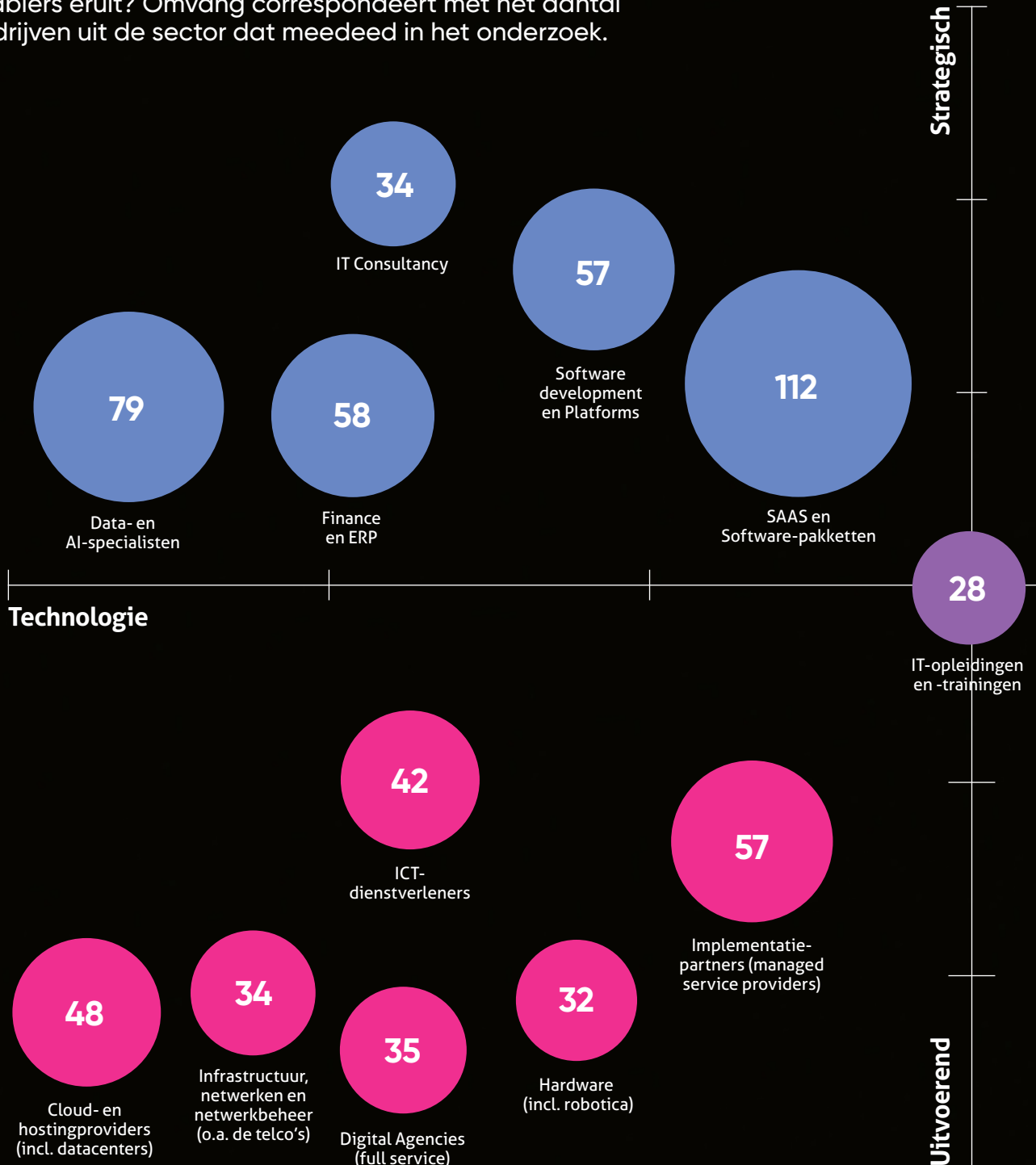


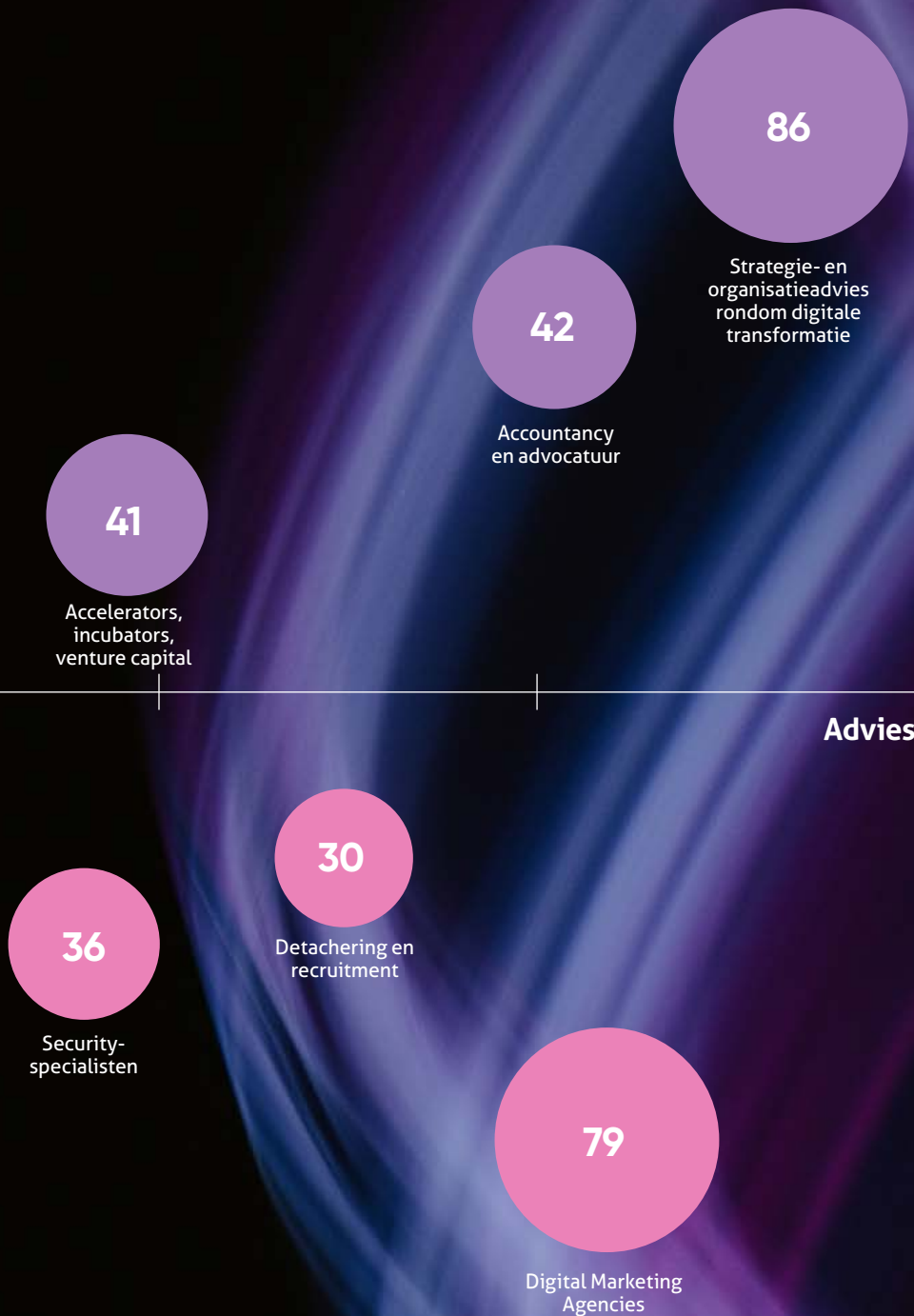


Het ecosysteem: 956 bedrijven

Hoe ziet het Nederlandse ecosysteem van digitale Enablers eruit? Omvang correspondeert met het aantal bedrijven uit de sector dat meedeelt in het onderzoek.

DX300 2023
20





53%

van de Enablers in het onderzoek opereert op strategisch niveau

33%

van de dienstverleners geeft vooral advies, de overige leveren vooral technologie

42%

meer Enablers deden dit jaar mee in de DX300 dan in de editie 2022

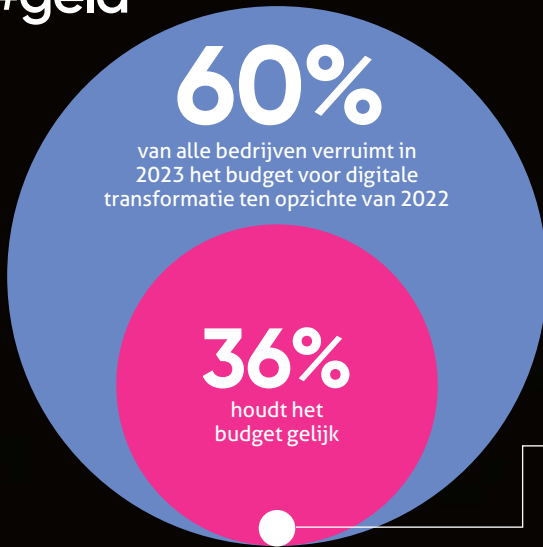
58

financiële instellingen liepen mee in het onderzoek en leverden de nummer 1 én 4 in de ranglijst

Het digitale krachtenveld

Goed nieuws! Bedrijven trekken in 2023 meer geld uit voor digitale transformatie. Toch blijft het lastig, die keuze welke disruptieve technologie jouw organisatie vooruit helpt. En wie is eigenlijk de aangewezen persoon om zo'n transformatie te leiden?

#geld



Bron: 2022 BCG Digital Maturity Global Study

#struikelblokken

93% van alle bedrijven vindt het lastig zijn weg te vinden in het landschap van disruptieve technologieën.

01 Juiste keuze uit disruptieve technologieën

02 Snel opschalen van digitale toepassingen

03 Aantrekken nieuw talent

04 Prioriteren van projecten en investeringen

05 Het managen van kosten en onzekerheid resultaten

Bron: 2022 BCG Digital Maturity Global Study

#activa

Waar zijn de activa?

Uber Uber is 's werelds grootste taxi-onderneming, maar heeft zelf geen voertuigen

f Facebook is het grootste mediaconcern ter wereld, maar maakt geen content

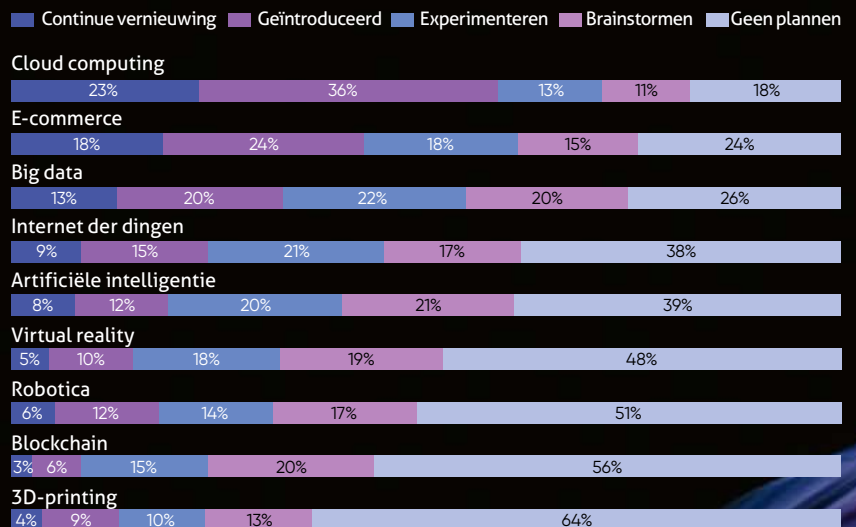
e Alibaba is de grootste retailer, maar heeft geen voorraad

A Airbnb is de grootste in overnachtingsplekken, maar bezit geen vastgoed

Bron: Tom Goodwin

#technologie

Deze disruptieve technologieën zetten Nederlandse bedrijven in.



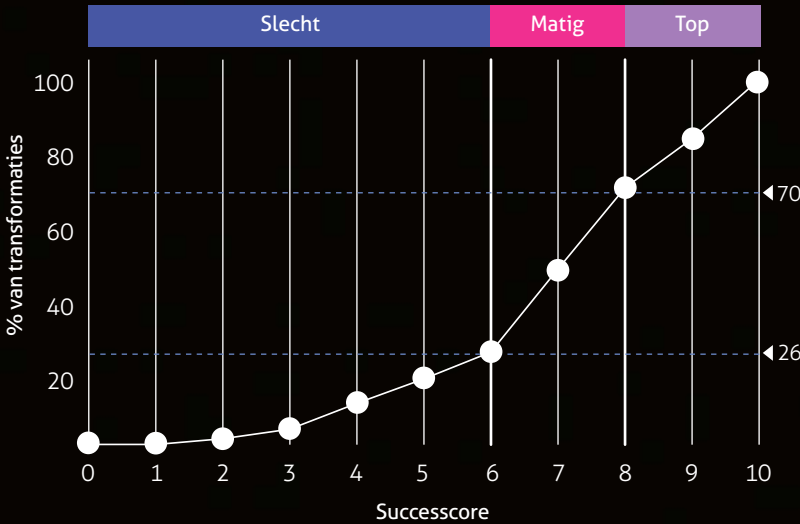
Bron: De Nederlandse Innovatiemonitor 2020



#falen

70% van alle digitale transformaties faalt

- Beperkte waarde gerealiseerd (<50% doelstelling), geen duurzame verandering
- Waarde gerealiseerd, doelstelling niet gehaald, beperkte verandering op lange termijn
- Doelstelling gehaald of overtroffen, duurzame verandering



Bron: BCG, op basis van 895 onderzochte transformaties

#quiz

Wie moet de digitale transformatie leiden?

- 01** Een insider met kennis van het bedrijf, maar beperkte digitale ervaring
- 02** Een jonge digitale goeroe die net een nieuwe businessstak bij Amazon heeft opgezet, of
- 03** Een scherpe McKinsey-consultant met veel advieservaring in digitale transformatie?

Antwoord 01
80% van alle transformaties slaagt als zij worden geleid door een insider, ook met beperkte digitale ervaring.

Verklaringen:

- Transformatie gaat evenzeer over organisatieverandering als digitalisering
- Outsiders kennen de business niet
- Insiders huren digitale kennis in en zetten alleen technologie in die de business verder helpt

Bron: Nathan Furr, Jut Gaarlandt en Andrew Shipilov in HBR

#oude & nieuwe businessmodellen

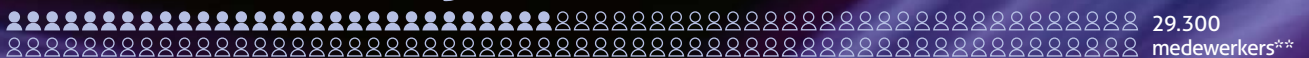
OUD: BMW (1916)
Beurswaarde*

64,4 miljard euro



NIEUW: Uber (2009)
Beurswaarde*

64,0 miljard euro



* 13-02-2023 ** 2021

Bron: Prof. dr. Henk Volberda

Meer weten? Lees de onderzoeksverantwoording op pagina 47

DEPT[®]

Pioneering tech/marketing
to help brands stay ahead.

deptagency.com



Inhoud dossier

Meer taart met platforms p. 26

Kansen en valkuilen p. 32

Wie gaat het doen? p. 36

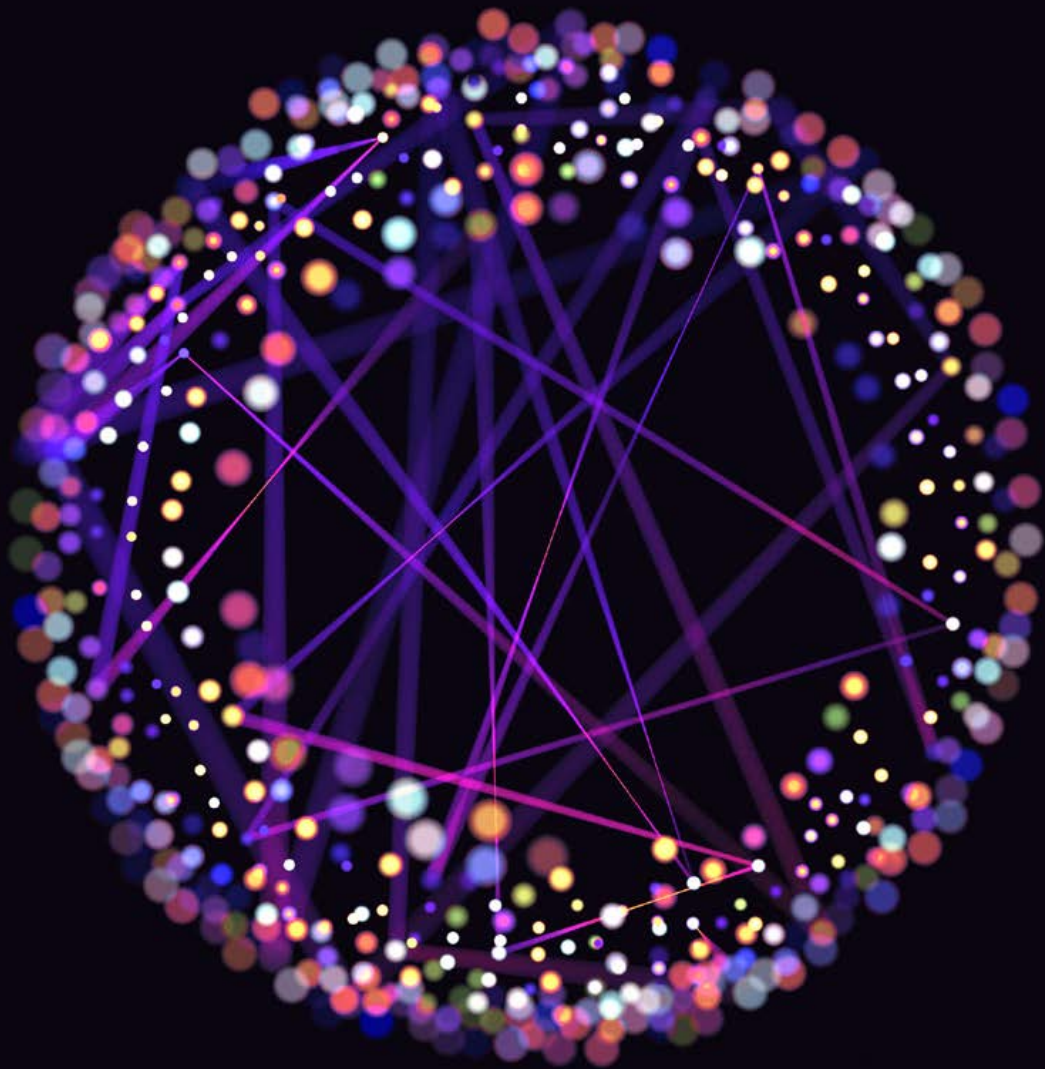
Voorkom fiasco's p. 40

Lees, kijk en luister p. 42



#GoPlatform

De taart wordt groter met platforms





Platforms zijn en vogue, met dank aan de succesverhalen van enkele grote technologiebedrijven. Maar wat is het potentieel van platforms en wat moeten ondernemers ermee?

Tekst Nart Wielaard

Airbnb bouwde zonder één hotelkamer of appartement te bezitten een machtige positie op in de toerismemarkt. Uber is niet te missen in de taximarkt, maar bezit zelf geen taxi's. En sociale mediabedrijven? Zij maken zelf geen content, maar verdienen wel miljarden. Zulke successen laten zien hoe platformbedrijven zich de afgelopen jaren ontpopten tot de *poster boys* van het bedrijfsleven. Daarmee kwam het thema ook op tafel in de bestuurskamers van Nederlandse bedrijven. Dat leidt op veel plaatsen tot actie. Bierbrouwer Heineken ziet in platforms een kans om rechtstreeks contact met de dorstige klant te krijgen. Webwinkel Bol.com is een platform voor verkopers geworden met tal van diensten waarvoor het andere partijen inschakelt, van logistiek tot voorraadfinanciering. Bankverzekeraar ING koos jaren geleden al voor een *open banking*-strategie om een rol te kunnen spelen in de platformsamenleving. In de verzekeringsindustrie komt in navolging van de bancaire sector het thema *open insurance* voorzichtig op. Financials stellen hun systemen daarbij open voor partners. En dit is maar een greep.

IN HET KORT

- ▶ In navolging van Amerikaanse bedrijven stort ook het Nederlandse bedrijfsleven zich op platforms
- ▶ Die voorzien in efficiënte koppeling van vraag en aanbod
- ▶ Waardecreatie vindt voortaan buiten de onderneming plaats
- ▶ De totale markt groeit door samenwerking
- ▶ Aansluiting bij een ander platform is soms wel zo slim

Code is gekraakt

Maar wat is er nu precies aan de hand? Is de opkomst van platforms de zoveelste hype of speelt er iets fundamenteels? In essentie doen platforms allemaal hetzelfde: ze koppelen vraag en aanbod van producten en diensten. Dat is op zich verre van nieuw, markten en veilingen doen dat al honderden jaren. KPMG-adviseur Jochem Pasman wijst op de vernieuwing in de afgelopen tien jaar. Hij is gespecialiseerd in platforms en ecosystemen, dat zijn samenwerkingsverbanden tussen diverse partijen. 'Digitalisering, met data en algoritmes, maakt het mogelijk vraag en aanbod vele malen efficiënter aan elkaar te knopen dan vroeger. Een platform neemt dan ook veel frictie weg en laat een ecosysteem, zoals de taxibranche of de zorg, beter functioneren.' Met frictie bedoelt Pasman al het gedoe dat het voorheen kostte om bijvoorbeeld een taxi te regelen.

De digitalisering heeft vaak ook een andere functie: zij maakt het mogelijk om het noodzakelijke vertrouwen te creëren tussen partijen die elkaar niet kennen. Het makkelijkste voorbeeld is de verhuur van je huis aan

een wildvreemde. Twintig jaar geleden zou je het niet in je hoofd hebben gehaald. Maar onder meer Airbnb heeft die code gekraakt door vertrouwen te organiseren met onder meer ratings.

Oude wetmatigheid

Ook kenmerkend is het ‘netwerkeffect’ van platforms. Dat komt er grofweg op neer dat de waarde van het gebruik toeneemt naarmate er meer gebruikers zijn. Simpel gesteld: de eerste telefoonaansluiting was nutteloos, met twee gebruikers werd het zinvol, maar pas toen grote delen van het land een aansluiting kregen werd die echt nuttig. Die oude wetmatigheid gaat ook op voor platforms. De motor van hun groei is de zichzelf versterkende cyclus van meer gebruikers, grotere aantrekkelijkheid voor nieuwe gebruikers, naar meer nieuwe gebruikers en nog grotere aantrekkelijkheid. Precies daarom zien we in succesvolle ecosystemen vaak één dominant – en daarmee machtig – platform.

Totaal andere waardecreatie

Wat betekent de opkomst van platforms voor de strategie van bestaande, ‘conventionele’ bedrijven? Dat verschilt per sector en individueel geval, maar er is wel een gemene deler: met een platform is de waardecreatie fundamenteel anders. Deze vindt niet langer binnen de grenzen van een organisatie plaats maar daarbuiten. Platforms zijn daarmee volgens KPMG-adviseur Pasman eigenlijk een

‘binnenstebuiten’ versie van traditionele organisaties.

De taxibranche maakt dat duidelijk. Een taxi-onderneming kocht vroeger de beste – of meest kostenefficiënte – taxi’s in en richtte de processen rondom ritten zo slim en klantvriendelijk mogelijk in. Wie dat het beste deed was de winnaar. Een platformbedrijf in deze sector creëert de waarde op een andere manier. De winnaar is niet langer wie de beste taxi’s heeft, maar de partij die vraag en aanbod naadloos op elkaar afstemt.

Growing the pie

De gebruiker staat in dit nieuwe model centraal.

De waardecreatie zit voortaan in het verbinden van vraag en aanbod, terwijl dat in het oude model werd gezien als overhead-kosten. Op deze manier creëren de platforms in feite een markt voor zichzelf zonder competitie. ‘Competition is for losers’, zei venture capitalist en technogoeroe Peter Thiel (onder meer van PayPal) jaren geleden over platforms, tijdens een presentatie aan de Stanford University.

Sangeet Paul Choudary – een van de prominentste autoriteiten op dit vlak en auteur van de bestseller *Platform Revolution* – beschreef het enkele jaren geleden wat fundamenteeler dan Thiel.

Uit een blogpost: ‘Het businessmodel van een platform is niet opgebouwd rond een gebruiker, maar rond een interactie tussen gebruikers.’ Essentieel is dat het begrip concurrentie verandert en dat de taart groter wordt, schrijft Choudary. ‘Terwijl traditionele modellen *zero-sum games* speelden, richten platforms zich er juist op om in samenwerking met andere partijen een grotere markt te bouwen.’ *Growing the pie with others*, noemt hij dat.

Choudary schetst ook dat er in zo’n wereld maar één wezenlijke vraag is voor ondernemingen: Hoe draag ik eraan bij dat anderen waarde kunnen creëren? Die gedachtegang is echt even wennen voor veel bestuurders en ondernemers.

Bouw een platform

Stap 1

Verzamel (of krijg toegang tot) veel data over de markt en zijn deelnemers. Bouw profielen op van gebruikers en hun voorkeuren en sla informatie op over producten en diensten.

Stap 2

Zorg dat vrager en aanbieder elkaar naadloos digitaal weten te vinden. Dat kan door een slimme zoekmachine of met een algoritme dat op basis van voorkeuren suggesties doet.

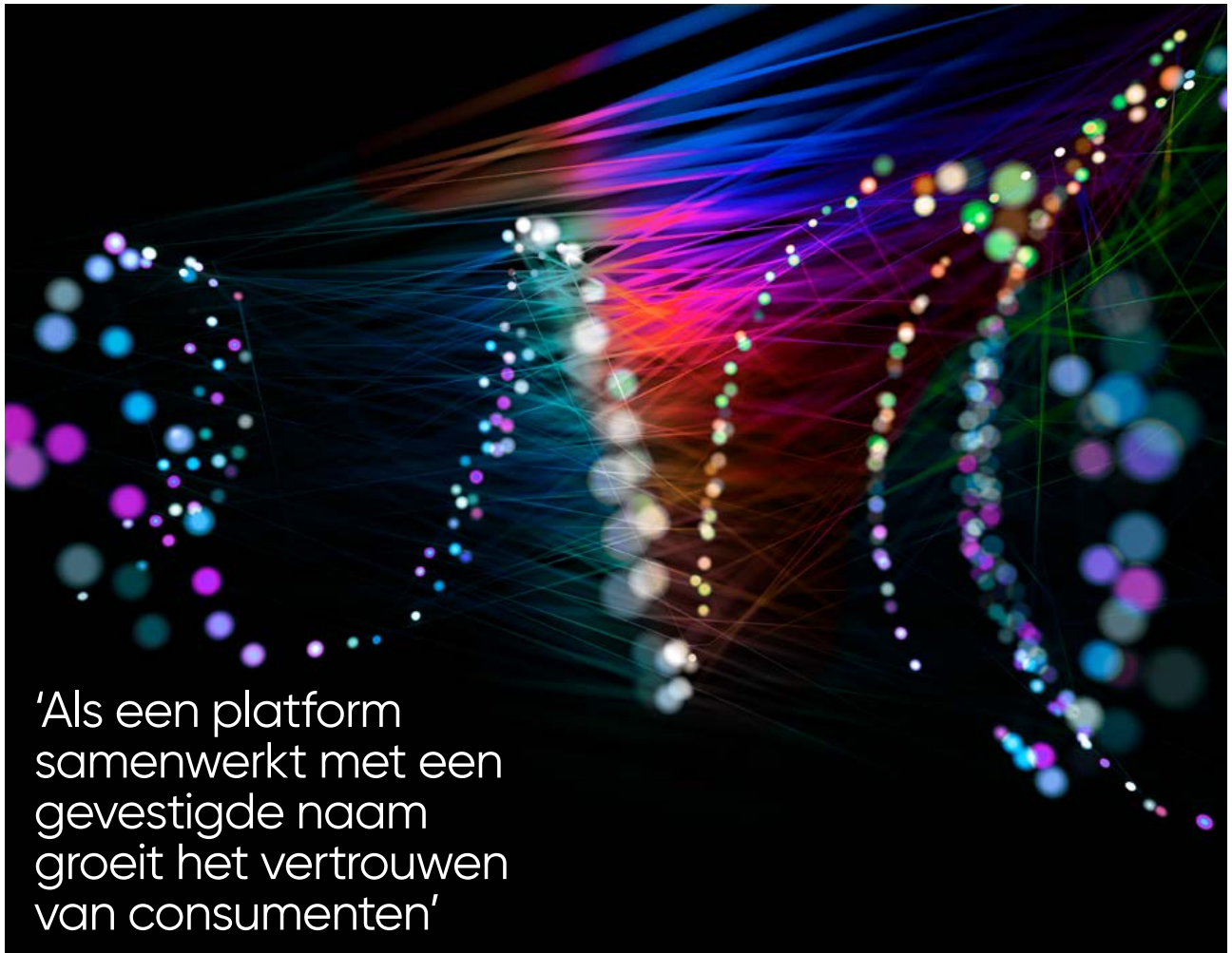
Stap 3

Digitaliseer de transactie en de betaling.

‘Door digitalisering zijn vraag en aanbod veel efficiënter aan elkaar te knopen dan vroeger’

'Waardecreatie vindt
niet langer binnen de
grenzen van een
organisatie plaats'





'Als een platform samenwerkt met een gevestigde naam groeit het vertrouwen van consumenten'

De volgende revolutie

De volgende vraag is: hebben 'conventionele' bedrijven wel een rol te spelen in de wereld van platforms, nu de *poster boys* de kaarten al hebben geschud? Zeker wel, zo betoogde Choudary in een interview ter gelegenheid van het Dutch Transformation Forum in 2021. Daar boog de top van het Nederlandse bedrijfsleven zich over dit thema. Elke sector waarin informatie een grote rol speelt – en bij welke sector is dat niet zo in de tegenwoordige informatiesamenleving – krijgt volgens Choudary vroeger of later met het platformthema te maken. 'Ik verwacht dat de strijd zich zal gaan afspelen rondom het organiseren van ecosystemen die diensten rond bepaalde thema's gaan aanbieden.' Als voorbeelden noemt hij onderdelen van de

gezondheidszorg, mobiliteit, logistieke diensten en finance. Deze aanpak is volgens de auteur complexer dan platforms die marktplaatsen vormgeven. Om dat goed voor elkaar te krijgen zijn open standaarden essentieel. Hoe ver sectoren zijn, verschilt volgens Choudary nogal. Zo is het in de zorg nog lastig om goed functionerende ecosystemen te bouwen omdat die standaarden er eigenlijk nog niet zijn. Maar in de financiële sector kan het volgens hem hard gaan, onder meer als gevolg van de Open Banking-wetgeving. De zogeheten PSD2-richtlijn zorgt ervoor dat een partij het aanbod van meerdere financiële partijen kan bundelen. 'De platforms die nu zo succesvol zijn, zijn vooral ontstaan doordat grote hoeveelheden data beschikbaar kwamen om hun aanbod te verrijken. Dat is precies wat nu in finance kan gebeuren.'



De volwassenwording van het Internet of Things, waarbij alle denkbare apparaten met internet zijn verbonden, kan volgens Choudary weleens de volgende platformrevolutie gaan ontketenen. Zoals de mobiele telefoon de doorbraak bleek voor consumentenplatforms – want opeens waren alle data naadloos en 24/7 te ontsluiten – zo zal het Internet of Things de versnelling vormen voor platforms in de industrie. ‘Bedenk dat Facebook een platform kon worden doordat er een infrastructuur was: internet. Voor andere sectoren – zoals logistiek – is die infrastructuur nog niet klaar.’

Elk bedrijf zijn platform?

Het bouwen van een platform is op zichzelf geen *rocket science*. Maar dat wil volgens adviseur Pasman van KPMG zeker niet zeggen dat iedere bestuurder er nu maar één moet gaan opzetten. Bouwen lukt nog wel, maar het opschalen naar een groot en succesvol platform is een stuk ingewikkelder. Dat vergt veel kapitaal voor onder meer informatietechnologie en marketing. Het is daarnaast ook niet zo eenvoudig om een goed rendement te maken met een platform. De inkomsten zijn laag, dus je kunt alleen met schaalgrootte een gezond bestaan opbouwen.

Het kan soms net zo goed werken om je als bedrijf aan te sluiten bij een ander platform. Daarbij moet je redeneren vanuit waarde voor de gebruiker, zegt Martijn Arets. Hij is zelfstandig onderzoeker en auteur van het boek *Platformrevolutie*. Zijn advies: kijk naar je eigen *legacy*, dus simpelweg je toegevoegde waarde. ‘Dat klinkt vaak als een vies woord, gebruikt voor logge computersystemen. Maar legacy is ook een groot goed. Waar ben je echt goed in, wat is je kerncompetentie? Wat kun je beter dan een partij die iets *from scratch* begint? En hoe kun je dat inzetten in een ecosysteem om de gebruiker van dienst te zijn?’

Perfect storm

Gebruikmaken van een bestaand platform is zo gek nog niet. Zeker aangezien platforms het op dit moment helemaal niet zo makkelijk hebben. Zij zitten nu in wat Pasman ‘the perfect storm’ noemt. ‘Ten eerste moeten ze nu van focus op groei naar focus op winst. De toelozende expansiedrift wordt wat getemperd. En ten tweede krijgen ze een stevige kluit aan nieuwe Europese wetgeving die grote gevolgen heeft voor hun interne processen. Die volwassenwording vergt heel veel aandacht en kost ook geld.’

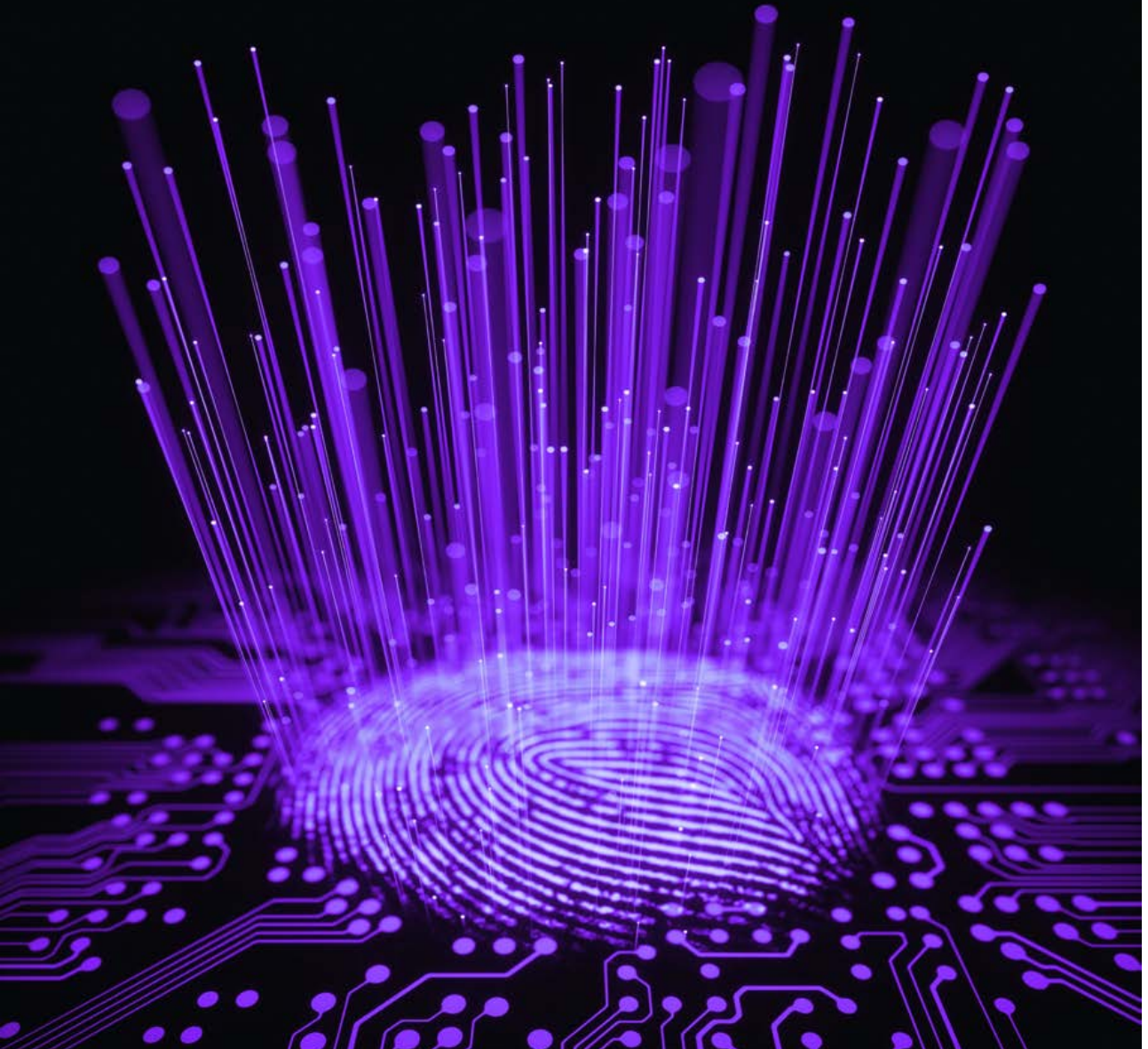
Een derde zorgelijk punt is dat het kapitaal niet langer (bijna) gratis beschikbaar is. De marktrente is flink

Zelf doen of aansluiten?

In veel sectoren zijn al volwassen platformstructuren ontstaan. Kijk als bedrijf hoe je daarop slim kunt aanhaken, is het advies van Jochem Pasman van KPMG, gespecialiseerd in platforms en ecosystemen. Om waarde te creëren, hoef je niet per se zelf een platform te bouwen, zegt hij. In plaats daarvan kun je ook partnerships aangaan en afspraken maken over de toevoeging van diensten of producten aan die platforms. Als voorbeeld noemt Pasman de uitgebreide opties die Bol.com biedt aan verkopers op het platform, van opslag en logistiek tot financiering. ‘Bol.com wil verkopers op zijn platform bijvoorbeeld graag de optie bieden van een snelle voorraadfinanciering als er opeens een grote deal doorheen komt. Door de samenwerking met een bank aan te gaan, lukt dat.’ En daarbij winnen beide partijen.

opgelopen en investeerders houden hun kruit droog. ‘De tijd van blind geld tegen de muur gooien ligt wel achter ons’, zegt Arets, ‘De hype rond de flitsbezorgers en hun agressieve groeiplannen was waarschijnlijk een laatste stuip trekking. Er is niks mis met zo’n kentering, want dat dwingt om beter na te denken over wat een platform nu eigenlijk precies aan waarde toevoegt. Zowel financieel als voor de maatschappij.’ Die *perfect storm* is misschien wel goed nieuws voor conventionele bedrijven en hun plaats in de opkomende ecosystemen. De machtsbalans kan in hun voordeel verschuiven bij onderhandelingen met de platformbedrijven die nu met deze uitdagingen te maken hebben. Bestaande dienstverleners bieden soms meer dan alleen hun producten. Dankzij hun bekende naam, kan hun toegevoegde waarde ook schuilen in het vertrouwen dat zij consumenten inboezemen. Jochem Pasman ziet dat bijvoorbeeld bij financials die de samenwerking aangaan. ‘De afgelopen jaren zien we dat de argwaan van mensen ten opzichte van met name Big Tech-bedrijven is toegenomen. Als een platform of startup dan een samenwerking aangaat met een gevestigde naam in de financiële sector wordt het vertrouwen in de financiële afwikkeling groter.’ Dus ja, bedrijven hebben de platforms nodig. Maar sterker dan een paar jaar geleden geldt dat óók andersom. ■

Kansen en gevaren





Platforms hebben een mooie en een lelijke kant, zoals alle nieuwe technologieën. Wat schieten we er als maatschappij mee op en hoe temmen we de nadelen?

Tekst Nart Wielaard

China zal pogingen doen om internet onder de duim te krijgen, zo verwachtte in 2000 de toenmalige Amerikaanse president Bill Clinton. Dat was kansloos, zei hij, want je kon 'nog beter proberen een drilpudding aan de muur te spijkeren'. Dik twintig jaar later is duidelijk dat internet bepaald niet de destijds gedroomde vrijplaats is. Niet China, maar de grote digitale platforms hebben internet toch vrij aardig onder de duim. Een teken des tijds is de centrale vraag waarover een groep topbestuurders zich in 2021 tijdens het jaarlijkse Dutch Transformation Forum boog: *How to master the good, the bad and the ugly of the platform economy?*

Een hardnekkige mythe is dat platforms veel transparantie bieden: de consument zou precies weten wat er te koop is en tegen welke voorwaarden. Maar dat is onzin, meent expert Martijn Arets die er jaren onderzoek naar deed en het boek *Platformrevolutie* schreef. 'Een platform heeft geen baat bij volledige transparantie. Een platform brengt vraag en aanbod samen in een gefragmenteerde markt, maar heeft ook een economisch belang te verdedigen. Dat neemt niet weg dat een platform tot naadloze diensten kan leiden. Maar dat is echt wat anders dan ultieme transparantie.'

IN HET KORT

- ▶ Platforms zetten traditionele bedrijven aan tot betere service
- ▶ Ondernemingskansen nemen toe
- ▶ Maar nadelen zijn er ook te bestrijden, zoals machtsmisbruik
- ▶ En nadelige effecten op informatievoorziening en privacy

The good

Van die naadloze diensten is de Uber-ervaring een mooi voorbeeld. Het was voorheen ondenkbaar dat je je taxi live zag aankomen op je app en na je rit uitstapte zonder gedoe met pasjes of cash geld. Dergelijke vernieuwing draagt vaak ook bij aan betere service bij andere partijen. Onderzoek laat zien dat de komst van Uber traditionele taxibedrijven prikkelde beter hun best te doen voor de klant. Een ander voordeel is dat platforms onbenut arbeidspotentieel aanboren voor flexibele klussen. In Nederland zien we onder meer hoe Temper (veel horeca) en Roamler (retail, tech en zorg) bemiddelen in klussen. De klussers kunnen daarmee aanvullend inkomen genereren op de momenten dat ze dat zelf willen. Een platform levert ook vaak nieuwe ondernemingskansen op. Denk bijvoorbeeld aan kleine ondernemingen die op Amazon of Bol.com met succes een eigen webwinkel uitbaten. Zo zijn er nog tal van voordelen die in de economische statistieken niet echt tot uiting komen. Neem Spotify: voor ongeveer een tientje per maand krijg je miljoenen nummers, terwijl je voor dat geld vroeger alleen een cd kon kopen. >



Koud bellen is verleiden tijd

Nieuwsgierig naar
de toekomst? Scan
dan de QR-code

mt/sprout
next generation business





The bad and ugly

De nadelen van platforms zijn vaak terug te voeren op het *winner takes all*-effect. Een bakker kan slechts een beperkt aantal broden bakken, maar in digitale markten is dat anders. Booking.com kan vrijwel kosteloos gebruikers blijven toevoegen en minstens even belangrijk: de diensten worden vaak beter naarmate er meer gebruikers zijn. Zo ontstaan al gauw (bijna-) monopolisten die dan soms de verleiding niet kunnen weerstaan om die macht te misbruiken. Amazon gebruikte bijvoorbeeld data van verkopers op het platform om zelf nieuwe producten te ontwikkelen. Daarmee concurreerde het de verkopers weg, nota bene op basis van hun eigen gegevens. Volgens Arets gaat het in essentie steeds om een afweging tussen de belangen van platformgebruikers en aandeelhouders. 'Instagram kan bijvoorbeeld de traffic verhogen door bepaalde berichten van influencers te pushen. Dat is goed voor het businessmodel en daarmee ook voor de aandeelhouders. Maar het maatschappelijk effect kan zijn dat jonge meisjes er een slecht zelfbeeld door krijgen. Het platform moet zulke keuzes bewust maken.' Vergelijkbare nadelen zijn er voor de zelfstandige professionals. Sommige partijen, zoals bezorgplatforms, dwingen met slimme algoritmes lage tarieven af of

Amazon gebruikte data van verkopers om zélf nieuwe producten te ontwikkelen

prikkelen tot extreem lange werktijden. Verder is de laatste jaren het vernietigende effect op de nieuwsvoorziening niet te missen. Enerzijds gaat het om nepnieuws dat bijvoorbeeld verkiezingen kan beïnvloeden. Anderzijds kan een tunnelvisie – de zogeheten *filter bubble* – ontstaan door hyperpersonalisatie. Gebruikers zien dan alleen nog berichten die bij hun eigen leefwereld passen. Dat is ook in bredere zin een nadeel: platforms sturen op basis van persoonlijke profielen de interacties met deelnemers. Het unheimische gevoel dat het platform alles van je weet, daar zit niet iedereen op te wachten.

Europa in actie

De kernvraag: kunnen we dergelijke – en andere – negatieve effecten temmen zonder de voordelen teniet te doen? Arets spreekt van een kat en muisspel tussen regelgevers en marktpartijen, maar is ook optimistisch. 'Toezichthouders laten al jaren hun tanden zien met boetes. Het gaat om hoge boetes, al zijn die als een ondernemingsrisico in te calculeren.' Met onder meer de Digital Services Act (Wet inzake digitale diensten) en later de Artificial Intelligence Act zet Europa flinke stappen. Zo wil die eerste wet online manipulatie en desinformatie tegengaan. Verboden is dan onder meer reclame die gebaseerd is op data over seksuele geaardheid, godsdienstige overtuiging of minderjarigheid. Ook dwingt de wetgeving af dat het meenemen van je gegevens naar een ander platform mogelijk is, eigenlijk net zoals je heel gemakkelijk van telefonie-aanbieder wisselt. Arets: 'Verder moeten deze bedrijven de *black box* openen over hoe zaken onder de motorkap werken. En de werking van hun algoritmes moet uitlegbaar zijn. Heel interessant hoe dat zich straks verder zal ontwikkelen.' Hoe dan ook is Europa niet tandeloos in de strijd. Er is veel aandacht voor het vergemakkelijken van samenwerking tussen partijen en het wegnemen van drempels bij het gebruik van data, zodat ook kleinere (Europese) partijen kansen krijgen. Bij eerdere wetgeving voor de financiële sector bleek hoe dat werkt. De in 2019 ingevoerde Open Banking-wet (PSD2) richtte zich op het vergemakkelijken van data-uitwisseling en leidde tot een bloei van allerlei aanbieders van betaalservices en (geautomatiseerde) kredietverstrekkers. Deze bedrijven bleken in Nederland bijvoorbeeld in staat om het tot dan toe onaantastbaar geachte domein van de grootbanken aan te vallen, simpelweg door sneller te innoveren. Dat geeft de burger moed dat het deze keer de Europese Commissie is die de komende jaren een drilpudding aan de muur weet te spijkeren. ■

Wie gaat het doen?





De plannen voor een platform liggen klaar. Maar wie voert ze uit? Als bestaande medewerkers de klus moeten klaren, ga dan de samenwerking met andere bedrijven aan. Zeker als mkb-bedrijf.

Tekst Lizanne Schipper

Nederlandse bedrijven die willen overstappen op een platform, trekken voor hun medewerkers grif meer opleidingsbudget uit dan andere bedrijven. Dat blijkt uit onderzoek door Ferry Koster, hoogleraar technologische en sociale innovatie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. En dat mag ook wel, want de *skills gap* is groot, zegt hij. Zeker als je kijkt naar platforms die mikken op innovatie en kennisdeling.

Voor de vereiste technologische expertise om een platform te bouwen en onderhouden, kun je volgens Koster het beste mensen van buitenaf inschakelen. 'Ik zou bedrijven

afraden stuk voor stuk zelf het wiel uit te vinden.' Maar daarnaast zullen veel bestaande medewerkers hun manier van werken moeten omgooien, zegt Koster. Het bedrijf dat voor een platform kiest, zal zich sterker gaan richten op samenwerking tussen medewerkers. Daarbij komt de beslissingsbevoegdheid lager in de organisatie te liggen en is minder formeel geregeld. 'Zo maak je gebruik van de kennis die aanwezig is in de hele organisatie. Dat past bij de structuur van het platform: iedereen heeft toegang en kan iets bijdragen.' Niet alleen de grenzen tussen afdelingen en bedrijfshiërarchie vervagen, wat overigens knap bedreigend kan zijn voor managers, maar ook tussen bedrijf en klanten.

Via het platform kunnen klanten zich voortaan direct bemoeien met de geleverde diensten. De onderneming zal daarmee aan de slag moeten. Dat vergt een grote flexibiliteit. De werkwijze van de HR-afdeling maakt een vergelijkbare draai, aldus Koster. 'Medewerkers krijgen meer invloed op hun eigen arbeidsvoorwaarden en het is aan HR-medewerkers om dat te faciliteren. Met data komen profielen van klanten en medewerkers tot stand, om hen beter te kunnen ondersteunen.'

Cursusje is niet genoeg

Een algemene cursus om bijvoorbeeld agile werken onder de knie te krijgen? Dat is niet genoeg, waarschuwt Beatrice van der Heijden, hoogleraar strategisch Human Resource Management aan de Radboud Universiteit in Nijmegen. 'Om toepasbaar te zijn, moet zo'n opleiding behoorlijk specifiek zijn. Dat is te vaak niet het geval.' Zelf gaf ze een keer een cursus aan fabrieksmonteurs over het efficiënt opsporen van storingen. Maar wat gebeurde daarna in de praktijk? Wanneer zij een storing tegenkwamen, moesten ze die met een elastiekje fiksen en weer door. Er was geen tijd voor reparaties. Doordat de monteurs hun nieuwe kennis niet goed konden toepassen, bleek na verloop van tijd hun motivatie voor het werk juist te zijn gedaald. Het beste kunnen brancheorganisaties het initiatief nemen tot zinvolle, praktisch toepasbare opleidingen, vindt Koster. 'Als kenner van de sector hebben zij inzicht in de algemene vaardigheden die nodig zijn, zoals een meer dienstverlenende opstelling. Ook kunnen zij erover nadenken hoe je open innovatie vormgeeft, hoe je omgaat met feedback en ideeën van klanten inpast in de dienstverlening.'

IN HET KORT

- ▶ Met een platform verandert de manier van werken
- ▶ *On the job* leren is minstens zo belangrijk als cursussen en coaches
- ▶ Kleinere bedrijven zullen elkaar daarvoor moeten opzoeken
- ▶ Samen een leergemeenschap vormen en personeel uitwisselen

'Er zijn mensen
die technologie
als neutraal
zien.

Dat is onzin
en naïef'



Informeel leren is beter

Minstens zo belangrijk is 'on the job' de nieuwe manier van werken aanleren, vindt hoogleraar Van der Heijden. De aloude 'job rotation' komt bij bedrijven weer in beeld, constateert zij: medewerkers die op gezette tijden switchen tussen afdelingen om nieuwe vaardigheden en wendbaarheid te leren. 'Mensen zijn wel eens bang om een stukje macht kwijt te raken als collega's op hun terrein komen, maar kennisdeling is heel goed voor het team. Uit meerdere onderzoeken blijkt dat het beste te werken als de groep gemêleerd is, onder meer in competenties en leeftijd.' Ook Ferry Koster gelooft in 'informeel leren', zoals hij dat noemt. 'We moeten de kracht van cursussen niet overschatten. Een nieuwe manier van werken leer je niet in een paar weken aan. Belangrijker is het om een leercultuur in de organisatie te ontwikkelen.' Daarvoor kun je externe coaches inzetten, maar ook medewerkers die de veranderingen goed oppakken. 'Zij kunnen het vliegwiel het beste op gang helpen', aldus Koster. Zo'n informeel leerproces is volgens Koster makkelijker aan te zwengelen bij grotere bedrijven. 'Die mogen dan een log imago hebben, in het algemeen zijn grote organisaties beter uitgerust om de transitie te maken. De instrumenten voor bijscholing zijn al voorhanden en zij hebben vaak voldoende vet op de botten om te investeren.' Voordeel is ook dat zij door hun omvang kunnen experimenteren met een platform en de bijbehorende nieuwe manier van werken. Voor mkb-bedrijven is dat ingrijpender. Het is nogal een opgave om naast de dagelijkse zaken een heel nieuw businessmodel uit te proberen.

Personeel uitwisselen

Willen kleinere bedrijven verder komen met het klaarstomen van hun medewerkers voor hun platformambities, dan zullen zij elkaar moeten opzoeken, is de overtuiging van Koster. Ook daarbij kunnen brancheorganisaties een faciliterende rol spelen. 'Voor de creatie van nieuwe producten zoeken bedrijven elkaar al wel op, maar samenwerking in personeelsbeleid is onderbelicht.'

'Om toepasbaar te zijn, moet een opleiding behoorlijk specifiek zijn. Dat is te vaak niet het geval'

Jong en/of oud

Mentorschap, het is een ouderwets begrip dat wel eens een uitkomst zou kunnen zijn voor een organisatie die de overstap maakt naar een platform. In het traditionele geval begeleiden oudgedienden jonge nieuwkomers. Maar bij een snelle opeenvolging van nieuwe technologieën moet het twee kanten opgaan, vindt HRM-hoogleraar Beatrice van der Heijden. 'De jongere medewerker komt net uit de schoolbanken met *state of the art*-kennis, de oudere medewerker kent de organisatie en de politieke krachtenvelden, en heeft de emotionele volwassenheid om met moeilijke situaties om te gaan.' De kritische kennis van ouderen is in een veranderende organisatie onmisbaar, voegt onderzoeker Ferry Koster toe. 'Daarmee voorkom je dat uit puur enthousiasme alles maar wordt aangepakt zonder er al te hard over na te denken. Dat leidt meestal tot teleurstellingen, blijkt uit de vakliteratuur.' Onderschat het leervermogen van medewerkers niet, zegt Van der Heijden. Op de Nijmeegse universiteit zag zij hoe snel het kan gaan. Toen oudere docenten na het uitbreken van de coronacrisis opeens online les moesten geven, bracht dat behoorlijk wat stress teweeg. Totdat op haar aanraden een student-assistent werd aangesteld om hen te ondersteunen. 'De docenten hadden het zó geleerd en vonden het nog leuk ook', aldus de hoogleraar.

Te denken valt aan samen trainingen organiseren, waarbij elk zijn eigen expertise kan delen. 'Zo vorm je een leergemeenschap', aldus Koster, die hier en daar ook al voorzichtige pogingen van de grond ziet komen. Ook tekort aan personeel drijft kleinere bedrijven in elkaars armen. Koster: 'Het is best een idee om af en toe personeel uit te wisselen, beter dan allemaal in dezelfde kleine vijver vissen. Je maakt gebruik van elkaars kennis en geeft je medewerkers een fris perspectief.' Zulke uitwisselingen zouden ook weer via een platform kunnen lopen, waarop te zien is welk soort werk waar te doen is.

Lef en vertrouwen

Maar durven bedrijven wel zo toeschietelijk te zijn tegenover hun concurrenten? Het gaat niet altijd goed, erkent Koster. 'Mislukkingen komen vaak voort uit de angst elkaar te veel te laten zien.' Hij verwijst naar een bekend strip die in de prehistorie speelt: een *alien* leert mensen hoe je vuur kunt maken en in het volgende plaatje hebben zij hem boven datzelfde vuur te roosteren gehangen. 'Formele afspraken helpen, maar er moet ook genoeg vertrouwen zijn.' En wat als je investeert in medewerkers, en daarna nemen ze hun opgedane kennis mee naar de concurrent? Die vrees is hardnekkig, maar niet terecht, zegt Van der Heijden beslist. 'Uit onderzoek blijkt overtuigend dat de kans dat medewerkers langer bij jouw bedrijf blijven juist toeneemt door investeringen in scholing.' ■

Vijf vragen om fiasco's te voorkomen

Een platform kan geweldig werken, bijvoorbeeld als smeerolie voor samenwerking. Maar strategische plannen in die richting kunnen ook goed misleunen. Tijd voor zelfonderzoek.

Tekst **Nart Wielaard**

01 Heel eerlijk, waggel je achter the next big thing aan?

Sommige dingen veranderen nooit: als je relevant bent voor klanten, dan creëer je waarde. Dit is voor bestuurders dan ook het uitgangspunt in hun strategische plannen. Analyseer eerst waar je met een platformstrategie (meer relevantie bij klanten en stakeholders kunt realiseren en investeer dan pas in de bijbehorende technologie. Helaas gaat het in de praktijk nogal eens andersom zodra het over digitale technologie gaat. Bestuurders zijn bang de boot te missen en laten zich verblinden door succesverhalen van collega's of concurrenten. Dat is een heel menselijke eigenschap, niemand kan zich onttrekken aan (enige mate

van) *group think*. In de woorden van Aart Rupert gaat het erom dat je niet meewaggelt met de pinguïns. Rupert is *chief digital officer* van scheepsbouwconcern Damen Shipyards. In een uitgave van adviesbureau FTI-BOLD vertelt hij hoe hij er bij de introductie van een nieuwe digitale strategie – met onder meer een *connected vessel platform* – steeds maar weer op hamerde:

'Let's not get carried away by fancy technology, let's focus on creating value for our stakeholders by means of this technology.'

Het is ook een van de belangrijkste lessen die transformatie-expert Menno Lanting uitdraagt. Hij spreekt van 'zoeken naar de essentie':

'Voorbij de bullshit dus. In veel powerpointpresentaties gaat het de eerste twintig pagina's over geweldige technologie. Pas daarna zijn er nog een paar sheets over wat dat precies voor waarde oplevert. Dan weet je eigenlijk al genoeg.'

02 Begrijpt de organisatie dat ze autonomie gaat verliezen?

Delen is het nieuwe vermenigvuldigen. Dat is een waarheid als een koe als het om platformstrategieën gaat. Het idee is heel eenvoudig: als je

'Beslissingen neem je meer samen met je partners, je levert een stuk van je autonomie in'

partnerbedrijven helpt om succesvol te worden, dan is dat ook goed voor jou als organisatie. Maar dat idee echt compromisloos omarmen is een stuk lastiger, weet Lanting. 'Het is een wereld van verschil met de klassieke onderneming. En het betekent heel veel voor hoe mensen en organisaties werken. Het delen van data – wat vroeger als concurrentiegevoelig werd gezien – is nu bijvoorbeeld juist broodnodig om het ecosysteem zonder frictie te laten functioneren. Beslissingen neem je veel meer samen met je partners, dus je levert een stuk van je autonomie in. Ben je daar als organisatie klaar voor? Begrijpen je mensen dat wel? Zijn ze bereid en in staat om hun rol daarop aan te passen?'

'Let's not get carried away by fancy technology'

Dat delen kan overigens behoorlijk ver gaan. Een mooi voorbeeld was te zien in de beginjaren van Tesla. Ceo Elon Musk kondigde toen aan in een blog met de titel *All our patents belong to you* – een nerdy verwijzing naar een oude internetmeme – dat hij patenten van de elektrische auto gratis ging delen met de wereld. Niet uit filantropische motieven, maar omdat hij zich realiseerde dat daarmee de (nieuwe) markt als geheel zou kunnen groeien. In menig organisatie zou zo'n idee aan de bestuurstafel direct worden afgeschoten. Volgens Lanting doet autofabrikant Volvo nu iets soortgelijks met software voor zelfrijdende auto's. 'En dat is een flinke ommezwaai in denken. Als een organisatie daarop niet is voorbereid, gaat het geheel mis.'

Zijn de juiste mensen beschikbaar?

Een platformstrategie vraagt om heel andere competenties, onder meer op het vlak van data-analyse. Een goed idee is mooi, maar zijn er wel voldoende mensen beschikbaar om continu bezig te zijn met bijvoorbeeld het verfijnen van algoritmes en het programmeren van gebruiksvriendelijke toepassingen?

'Bestuurders trekken vaak maar weinig lessen uit zowel successen als mislukkingen'

04 Is de businesscase niet te optimistisch?

Ja, de bekende spelers in de platform-economie zijn succesvolle en machtige partijen geworden en hebben markten op hun kop gezet. Maar de marges zijn flinterdun en vaak ook negatief. We zien dat onder meer bij de flitsbezorgers, waar na een snelle opkomst met veel groeikapitaal nu een kaalslag gaande is. Expert Lanting waarschuwt dan ook om vooral niet met een roze bril naar het verdienvermogen van platforms te kijken. 'Wat ik zie is dat bestuurders vaak maar weinig lessen trekken uit zowel successen als mislukkingen. Soms kun je met die ervaringen op de achterkant van een bierviltje al uitrekenen dat je plan onhaalbaar is. Zeker als het gaat om een platform dat alleen in Nederland succesvol moet worden. Je hebt schaalgrootte nodig om er geld mee te kunnen verdienen.'

Terzijde: er hoeft niet altijd een aantrekkelijke businesscase te zijn in financiële termen. Je kunt bepaalde stappen ook zetten omdat je daarmee relevanter wordt voor klanten. Lanting: 'Mooi voorbeeld vind ik dat Picnic ook pakketjes is gaan afleveren naast de gewone boodschappen. Ik kan me voorstellen dat het daarbij vooral gaat om het relevant zijn voor klanten en veel minder om de extra inkomsten die ermee gepaard gaan.'

Blijf je er niet te lang over praten?

Platforms zijn hip. Maar Lanting wijst ook op een klassiek risico voor digitale transformaties in iets bredere zin. 'Iedereen zegt ermee bezig te zijn, maar vaak is het *all talk and no action*.' Zeker in het geval van platformstrategieën is dat risico relevant. Het gaat om het ontdekken van hoe een heel nieuwe dynamiek werkt. Voor je het weet ben je dan een jaar aan het analyseren zonder enige actie te ondernemen. In het Engels bestaat een mooie term voor deze kwaal: *Analysis Paralysis*. Het kan de meest briljante geesten gebeuren, vooral omdat zij zo'n analyse op problemen stuiten die van een grotere orde zijn. Zij lopen vast in het streven naar perfectie. *Perfect is the enemy of good*, houd die in gedachten. ■

Lees, kijk en luister

Méér over de mooie en duistere kanten van platformisering: van een rondreizende platformgoeroe tot een spartelende pakketbezorger.



BUNDEL ARTIKELEN

Must-reads uit de HBR

In de bundel *Hbr's 10 Must Reads on Platforms and Ecosystems* vind je artikelen uit managementvakblad *Harvard Business Review*. Een uitgave van de prestigieuze Harvard Business School in Boston. Deze analyses helpen bedrijven hun kansen als platform te grijpen of zich juist te verdedigen tegen platformiserende concurrenten. In de bundel profileren zich bekende namen, zoals de auteursdrietallen van *Platform Revolution* en van *The Business of Platforms*. Daarnaast deelt onder anderen de Indiase *motivational speaker* Rahul Kapoor zijn inzichten en doet Ming Zeng een boekje open over zijn voormalige werkgever Alibaba.



SERIE

The Playlist

Een intrigerende mix van feit en fictie biedt de zesdelige Netflix-serie *The Playlist*, over de start van muziekstreamingdienst Spotify. En nee, geen Amerikaanse toestanden: net als het bedrijf is de miniserie van Zweedse makelij. Elke aflevering volgt het perspectief van een van de betrokkenen bij de oprichting van het miljardenbedrijf, van de Zweedse Sonybaas Per Sundin tot de ingeschakelde advocaat en een programmeur. Alles begint natuurlijk met Daniel Ek en zijn lumineuze ingeving: alle muziek moest voortaan op één plek direct beschikbaar zijn. Ook de persoonlijke afspeellijsten zijn een vondst van Ek, nu niets bijzonders meer maar destijds revolutionair. Natuurlijk botsen creativiteit en ondernemingsvrijheid al gauw met financiële belangen.



PODCAST + BOEK

Platformgoeroe op wereldreis

Tech-trendwatcher Jarno Duursma gaat voor zijn podcastserie *Listening to the Future* in gesprek

met Martijn Arets, auteur van *Platformrevolutie*. De rondreizende platformgoeroe stak voor deze studie zijn licht op bij meer dan vijfhonderd betrokkenen in zestien landen. Wat is de impact van platforms op de economie? Hoe voorkom je een grote machtspositie van bedrijven? En hoe gaat deze technologische trend zich ontwikkelen? Wie geen puf heeft voor het boek, krijgt in de podcast van Duursma het antwoord. Op zijn website ook blogs en podcasts over andere hippe zaken, zoals Web3 en ChatGPT.



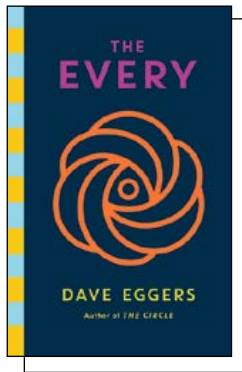
FILM + TEDTALK

Sorry we missed you

Blijf alert op de keerzijde van de platformzegeningen, waarschuwt de Britse filmmaker Ken Loach in *Sorry we missed you*. Een sociaal drama over de sparteling om financieel boven te blijven van een zelfstandige Britse pakketbezorger.

Wat Uber-chauffeurs vertellen

De oplossing? Regulering, zo suggereert onderzoek dat Jovana Karanovic van de Rotterdam School of Management presenteert in de TedTalk *The Side of Platform Economy You Haven't Seen*. Via internationale fora onderschepte zij de communicatie van duizenden Uber-chauffeurs. Ze constateerde dat in enigszins gereguleerde markten, zoals Londen en New York, óók het bedrijf profiteert van een tevredener *workforce*. Een directe connectie tussen consumenten en werkers vindt ze nog beter – maar daar hebben bedrijven niets aan.



ROMAN

Het geliefdste monopolie ooit

Wat krijg je als de overheid Big Tech geen strobreed in de weg zou leggen? Precies, een puinhoop. Die beschrijft ex-journalist (Salon.com) Dave Eggers in zijn dystopische roman uit 2021 *The Every* (Het Alles). Als het grootste techbedrijf ter wereld, de Circle, fuseert met het machtigste e-commercebedrijf, ontstaat het rijkste, gevaarlijkste en - vreemd genoeg - het geliefdste monopolie ooit.



BOEK

Geen grip op digitalisering

Met dezelfde inkt als *The Every* is het boek *De democratie crasht* van voormalig D66-kamerlid Kees Verhoeven geschreven. De overheid verliest haar grip op digitalisering en intussen verkeert de democratie in een crisis. Een gevaarlijke wisselwerking, waarschuwt Verhoeven. Maar dat is dan weer non-fictie.



BOEK + PODCAST

Hacking 'Hacking digital'

Auteur Didier Bonnet van het boek *Hacking Digital: Best Practices to Implement and Accelerate Your Business Transformation* is hoogleraar aan de prestigieuze private business school IMD in Lausanne. Zeg maar de Henk Volberda van Zwitserland. In een gesprek met de makers van *The Wicked Podcast* (YouTube) voert hij luisteraars in veertig minuten langs de hoogtepunten van zijn boek. Zo, dat kan terug in de kast.



BOEK

Ken je klassiekers

Elke paradigmaverschuiving heeft een boek nodig dat iedereen het licht laat zien. Het tijdperk van digitale transformatie kreeg pas echt vaart met het verschijnen van *Platform Revolution* van Geoffrey Parker, Marshall van Alstyne en Sangeet Paul Choudary. Een oudje uit 2017. Maar de platforms die de auteurs als voorbeeld namen, bestaan nog steeds. Enkele hebben zelfs een beurswaarde van meer dan een miljard dollar. Liever iets recenters? Lees dan *The Business of Platforms* van Michael Cusumano, Annabelle Gawer en David Yoffie (2019).

MASTER YOUR DIGITAL JOURNEY

www.AndersonMacGyver.com

Define digital ambitions

Shape your digital future

Defeat digital demons

Solve tenacious problems once and for all



Master your mindset

Multimodal mindset changes everything

Taste the transformation

Impactful implementation

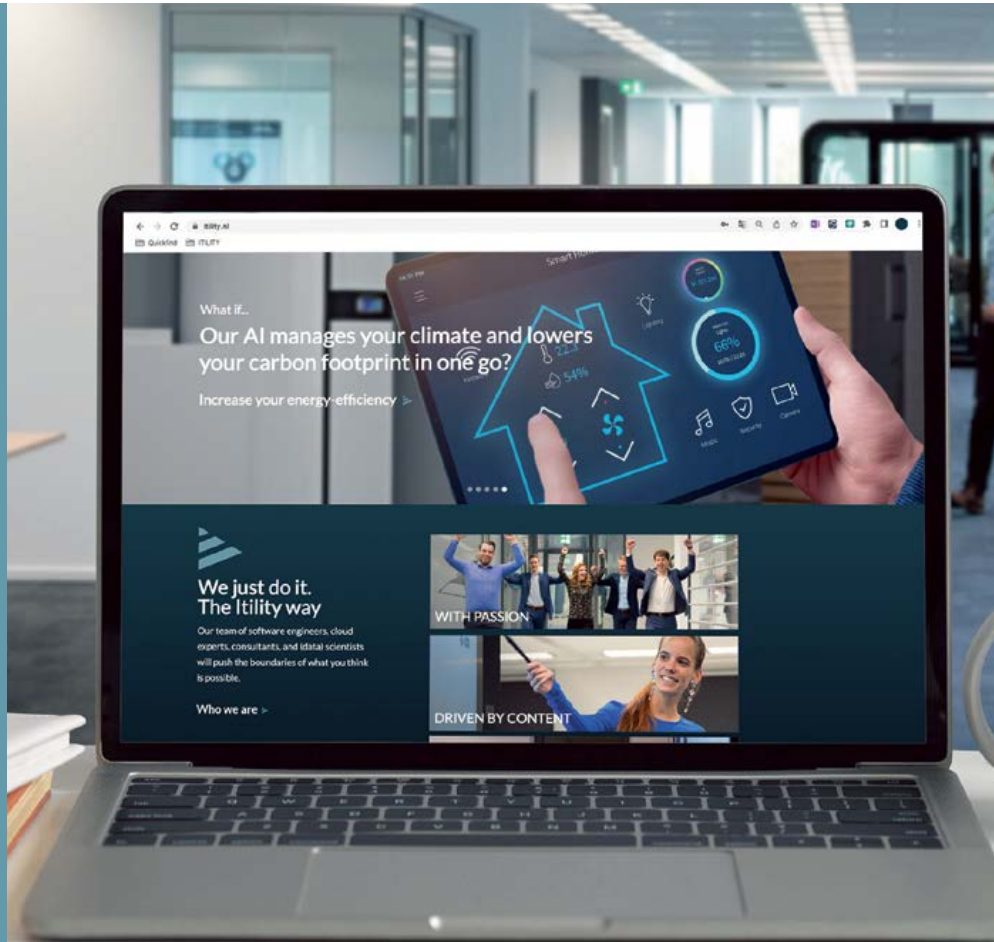
10 YEARS 2013 - 2023
Anderson MacGyver.

ITILITY IS YOUR DIGITAL TWIN

We merge technology and data to create solutions for your business



DIGITAL TWIN BLOG

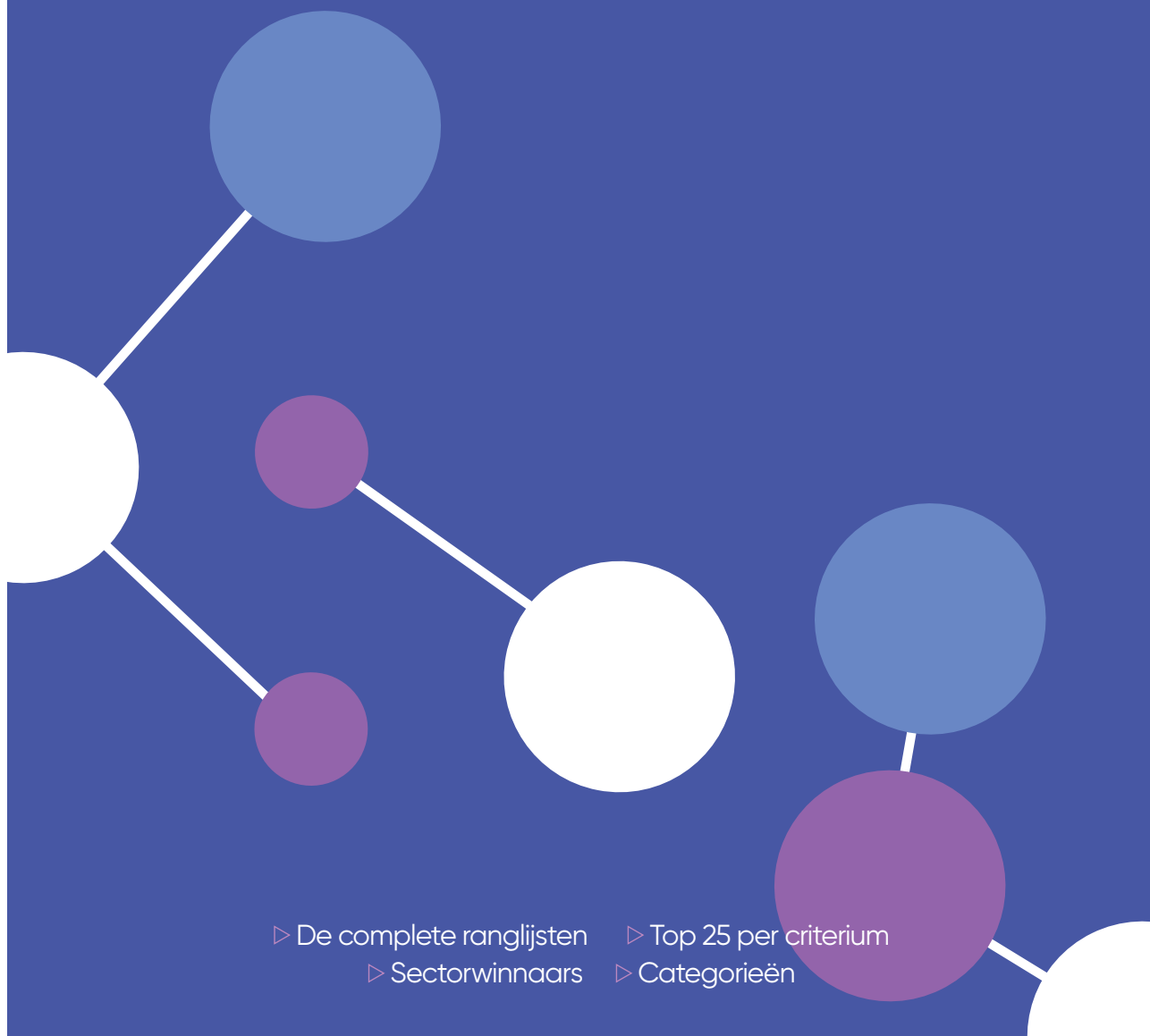




RESULTATEN

DX300

Alle Leaders en Enablers uit het onderzoek 2023





'Zie de
veranderende
wereld als
een kans.

Je bent geen
slachtoffer'

Nicola Kleyn, hoogleraar Rotterdam School of Management



DX300 2023: zo kwam het onderzoek tot stand

De DX300 presenteert de Leaders en Enablers van de digitale transformatie van het Nederlandse bedrijfsleven. Het onderzoek is uitgevoerd door Niels van der Weerd en Henk Volberda van het Amsterdam Centre for Business Innovation (ACBI) van de Universiteit van Amsterdam.

De rankings zijn opgesteld op basis van de antwoorden van 3.176 geverifieerde respondenten. Samen gaven zij 8.186 beoordelingen aan 1.544 bedrijven en instellingen.

De Leaders

De respondenten beoordeelden de organisaties waarvan zij vanuit hun functie de meeste kennis hebben. Zo kwamen uit een groslijst van de grootste bedrijven en instellingen van Nederland de 150 koplopers in digitale transformatie naar voren, ofwel de Leaders. Deze 'peer-beoordeling' gebeurde op vier dimensies.

01 Strategie: de digitaliseringsvisie en -strategie.

02 Digitale klantervaring: de online waardepropositie en interactie met klanten.

03 Digitale technologie: digitale infrastructuur en toepassing van (nieuwe) technologieën.

04 Digitale transformatie van de organisatie: wendbaarheid, cultuur en het creatieve, ondernemende vermogen van digitaal talent.

Op elke dimensie werd de organisatie ingedeeld op een van drie onderscheiden stadia van transformatie:

01 De exploratieve fase

02 Het stadium van commitment en professionalisering

03 Het stadium van de datagedreven organisatie

De Enablers

De ranking van de Enablers is opgesteld op basis van een lijst bedrijven die met hun diensten en producten de digitale transformatie van Leaders en andere bedrijven mogelijk maken. Alleen personen die vanuit hun functie met deze bedrijven hebben gewerkt, zoals zakelijke beslissers en interne projectmanagers, konden aan dit deel van het onderzoek participeren. Hun werd gevraagd om de Enablers te beoordelen op vier aspecten:

01 Samenwerking

02 Expertise

03 Kwaliteit van de uitvoering

04 Bijdrage aan bedrijfsresultaten

Om tot de ranking van 150 beste Enablers te komen, is dit jaar een verbeterd algoritme gehanteerd. Waar in de editie van 2022 alle vier aspecten in gelijke mate meetelden in een eindscore, is in deze editie meer gewicht gegeven aan de impact die de Enablers realiseerden bij hun opdrachtgevers. Een goede waardering door opdrachtgevers die zelf al vergevorderd zijn met digitale transformatie, legt nu meer gewicht in de schaal. De score (op een vijfsterrenschaal) voor de bijdrage aan betere bedrijfsresultaten is vermenigvuldigd met een score gelijk aan het niveau van digitale volwassenheid van de organisatie van de respondent (variërend van 1 voor het laagste niveau tot 3 voor het hoogste niveau). Overigens zijn alle scores van zowel Leaders als Enablers vermenigvuldigd met een multiplier die toeneemt naarmate meer respondenten een bedrijf beoordeelden. Een waardering gebaseerd op een groot aantal respondenten is immers aanzienlijk relevanter dan een score op basis van slechts een handvol respondenten. >

768
Leaders

58
Financiële
instellingen
(grootste sector)

966
Enablers

112
Saas- en
softwareleveranciers
(grootste
discipline)

18
sectoren
(Leaders)

18
disciplines
(Enablers)

Categorieën in de DX300

AA Accountancy en advocatuur | **AI** Accelerators, incubators, venture capital | **BT** Bouw- en installatiebedrijven en bouwtoeleveranciers | **CH** Cloud- en hosting providers, inclusief datacenters | **CL** Chemie, farmacie en life sciences | **DA** Data- en AI-specialisten | **DF** Digital Agencies (full service) | **DM** Digital Marketing Agencies | **DR** Detachering en recruitment | **EA** Energie, afval, water (nutsvoorzieningen) | **FE** Finance en ERP | **FI** Financiële instellingen | **FO** Facilitaire en overige zakelijke dienstverlening | **FP** Food en non-food producenten zoals agrifood, FMCG en overige consumentenproducten | **GP** Gemeenten en provincies | **HL** Horeca, leisure en reisbranche | **HW** Hardware, inclusief robotica | **IC** IT-consultancy | **ID** Industrie (maak-, hightech- en procesindustrie) | **IN** Infrastructuur, netwerken en netwerkbeheer, onder andere telco's | **IP** Implementatiepartners en managed service providers | **IT** ICT-dienstverleners | **ME** Media- en informatie-industrie | **MI** Ministeries | **MO** Mobiliteit (auto-industrie, toeleveranciers, automotieve dienstverleners) | **OT** Opleidingen & trainingen | **OW** Onderwijs (universiteiten, hogescholen, MBO/ROC's en opleiders) | **RG** Retail en groothandel | **SD** Software development en platforms | **SO** Strategie- en organisatieadvies op het gebied van digitale transformatie | **SS** Securityspecialisten | **SW** SAAS en softwarepakketten | **TL** Transport en logistiek | **UE** Uitzendorganisaties en executive search | **ZB** Zelfstandige Bestuursorganen (ZBO's), uitvoeringsinstellingen en woningbouwverenigingen | **ZO** Zorg (ziekenhuizen, medische centra en arbodiensten)

De juiste basis voor jouw digitale transformatie

Waar je organisatie ook staat op de digitaliseringsreis, Proact kan je helpen jouw organisatie vooruit te stuwten met de hulp van outsourcing- en clouddiensten. Proact is een Europese Outsourcing- en cloudserviceprovider, met vestigingen in 13 landen en een notering aan de beurs van Stockholm en helpen bij het definiëren van de beste IT-infrastructuur en cloudstrategie om de uitdagingen vandaag het hoofd te bieden, maar ook om plannen te maken voor morgen.

Je hebt de keuze of je dit on-premise, private cloud, managed cloud, public cloud of in een multicloud wilt. Welke omgeving je ook kiest, je kunt erop vertrouwen dat de oplossing wordt ontworpen en geïmplementeerd rond jouw specifieke vereisten. Door onze beheerdiensten te gebruiken, kan de klantorganisatie zich focussen op de functionele kant van IT.

Cloud oplossingen hebben de eigenschappen om de IT op een betere manier te organiseren. Door hoge mate van flexibiliteit hebben clouddiensten de potentie om aan de wensen en eisen van iedere organisatie te voldoen. Hiermee bieden de oplossingen van Proact de perfecte basis voor jouw digitale transformatie.

PROACT

www.proact.nl



MT500

Je business story tussen de 500 bedrijven met de beste reputatie van Nederland?

verschijnt
20 juni

Wil jij ook jouw verhaal vertellen? Neem dan voor meer informatie over de Business Stories - of andere advertentiemogelijkheden - contact op met Adformix, 0 888 777 888, of mail naar office@adformix.com

mt/sprout
/MT500



DX300 Leaders 2023

Rank	Bedrijfsnaam	Cat.	Rank	Bedrijfsnaam	Cat.	Rank	Bedrijfsnaam	Cat.	Rank	Bedrijfsnaam	Cat.
01	ING	FI	45	Corendon	HL	89	Tata Steel	ID	131	Leids Universitair Medisch Centrum	ZO
02	BoL.com	RG	46	Strukton	BT	90	Kadaster	ZB	132	LeasePlan	MO
03	Booking.com	HL	47	Achmea	FI	91	Gemeente Utrecht	GP	133	Hitachi Construction Machinery (Europe)	ID
04	ABN AMRO Bank	FI	48	Schiphol	TL	92	MSD (Merck Sharpe & Dohme)	CL	134	Rijnstate Ziekenhuis	ZO
05	Albert Heijn	RG	49	Funda Real Estate B.V.	FO	93	TU Delft	OW	135	Mercedes-Benz	MO
06	PostNL	TL	50	A.S. Watson (o.a. Kruidvat en Trekleister)	RG	94	Alliander	EA	136	TABS Holland	BT
07	KLM	HL	51	Greenchoice	EA	95	Jacobs Douwe Egberts (JDE)	FP	137	Pon	MO
08	High Tech Campus	FO	52	Essent	EA	96	DAF Trucks	MO	138	Provincie Zuid-Holland	GP
09	Koninklijke Philips	ID	53	Action	RG	97	Eriks	ID	139	ROTO roep	ID
10	Technische Unie	BT	54	Beter Bed	FP	98	DSV	TL	140	ArboNed	ZO
11	Airbus	ID	55	Mediahuis (w.o. TMG, NRC)	ME	99	St. Antonius Ziekenhuis	ZO	141	IMCD	CL
12	a.s.r. Nederland	FI	56	Unilever	FP	100	VDL Groep	MO	142	ADG dienstengroep	FO
13	Rabobank	FI	57	ProRail	TL	101	ROC Midden Nederland	OW	143	Feenstra	BT
14	McDonald's	HL	58	Heijmans	BT	102	DSM	CL	144	Zuyderland Medisch Centrum	ZO
15	RTL Nederland	ME	59	Vebego (incl. Hago)	FO	103	Unica	FO	145	Máxima MC	ZO
16	Vattenfall	EA	60	ANWB	HL	104	Basic-Fit	HL	146	DPD	TL
17	Coolblue	RG	61	G-Star Raw	FP	105	Janssen	CL	147	Van Mossel Groep	MO
18	TomTom	ME	62	Picnic	RG	106	Royal IHC	ID	148	SGS Nederland	FO
19	Eneco	EA	63	L'Oreal Nederland	FP	107	Ministerie van Financiën	MI	149	3W real estate	FO
20	DHL	TL	64	BVA Auctions	FO	108	Nestlé	FP	150	Holland Casino	HL
21	Knab	FI	65	Stedin	EA	109	Sodexo	FO			
22	Invest-NL	FI	66	Shell	CL	110	Talpa Network	ME			
23	Jumbo Supermarkten	RG	67	Ministerie van Defensie	MI	111	HEMA	RG			
24	Ikea	RG	68	Isala	ZO	112	ADP	FO			
25	NN Group (Nationale Nederlanden)	FI	69	ISS Facility Services Nederland	FO	113	Agrifirm	FP			
26	ForFarmers Group	FP	70	BCC	RG	114	Kiwa	FO			
27	Enexis	EA	71	Gemeente Amsterdam	GP	115	CZ	FI			
28	DPG Media	ME	72	SKF	ID	116	ExxonMobil	CL			
29	Rituals	RG	73	Eaton Industries	ID	117	DACHSER	TL			
30	Menzis		74	Nyrstar	ID	118	Ministerie van Justitie en Veiligheid	MI			
31	Randstad	UE	75	Albron	FO	119	Abbott	CL			
32	Interpolis	FI	76	Lely Industries	ID	120	Smurfit Kappa Parenco	ID			
33	IMC Trading	FI	77	wehkamp.nl	RG	121	Plieger	BT			
34	Radboudumc	ZO	78	CEVA Logistics	TL	122	Hutten	FO			
35	Coca-Cola Nederland	FP	79	Lidl	RG	123	BASF	CL			
36	UPS (United Parcel Service Nederland B.V)	TL	80	Asito	FO	124	Dura Vermeer	BT			
37	VolkerWessels		81	Securitas	FO	125	Koninklijke BAM Groep	BT			
38	Royal Swinkels Family Brewers	FP	82	ABP	FI	126	FrieslandCampina	FP			
39	UMC Groningen	ZO	83	DEGIRO	FI	127	RAI Amsterdam	ME			
40	Q-Park	FO	84	Amsterdam UMC	ZO	128	TUI	HL			
41	Roxel Nederland	BT	85	Aegon	FI	129	Aviko	FP			
42	Amphia ziekenhuis	ZO	86	Tempo-Team	UE	130	InnoEnergy	EA			
43	Heineken	FP	87	UMC Utrecht	ZO						
44	THALES NEDERLAND	ID	88	Stork	ID						

DX300 Enablers 2023

Rank	Bedrijfsnaam	Cat.	Rank	Bedrijfsnaam	Cat.	Rank	Bedrijfsnaam	Cat.	Rank	Bedrijfsnaam	Cat.
01	KPN	IT	46	Caesar Groep	IC	88	APC Benelux part of Schneider Electric	CH	131	Tableau Nederland	DA
02	T-Mobile	IN	47	Publicis Groupe	DM	89	Credon Netherlands	DA	132	M&I/Partners	IC
03	iDEAL	FE	48	Rotterdam School of Management,		90	Intel Benelux	HW	133	Gravity	DF
04	AFAS software	FE	49	Erasmus University	OT	91	Exite ICT	IC	134	Macaw	DF
05	Microsoft	SW	50	T-Systems Nederland	IP	92	Cloud Watch	CH	135	EDF	DM
06	McAfee	SS	51	SAP	FE	93	NEXXT	IC	136	USG Professionals	DR
07	Hostnet	CH	52	Yourhosting	CH	94	F-Secure Nederland	SS	137	NETGEAR Netherlands	HW
08	Modis Nederland	DR	53	ICT Group	SD	95	Webhelp Nederland	IT	138	NL-ix	IN
09	Exact	FE	54	McKinsey & Company	SO	96	CGI Nederland	IT	139	Reprise Digital	DM
10	Fox-IT	SS	55	Node1 Digital Consultancy	IP	97	MetrixLab	DA	140	NetRom Software	SD
11	Icttrainingen.nl	OT	56	AT&T Global Network Services	IN	98	Accenture Song	DF	141	Jobfinity	DR
12	Adobe Systems Benelux	SW	57	PQR	IP	99	Dentsu Creative	DM	142	Wipro	IC
13	Cisco Nederland	IT	58	EY	SO	100	Springbok Agency (incl. Adeptiv)	DM	143	DEPT	DF
14	Capgemini Nederland	IT	59	ESET Nederland	SS	101	ProActive	FE	144	Ingram Micro	HW
15	Hewlett Packard Enterprise (HPE) Nederland	IT	60	Google	SW	102	LINKIT	IC	145	Greenhouse Group	DM
16	Salesforce	SW	61	Info Support	DA	103	HP Inc.	HW	146	VolkerWessels Telecom	IN
17	BDO	AA	62	IT Training Group	OT	104	IG&H	IC	147	OneStream	FE
18	Siemens	IT	63	Proact Netherlands	IP	105	Triple	DF	148	Qlik	DA
19	Logitech	HW	64	Nokia	IN	106	Schuberg Philis	IC	149	100%Email	DM
20	Strato Nederland	CH	65	TOPdesk	FE	107	University of Groningen Business School	OT	150	Mollie	FE
21	XS4ALL KPN	IN	66	Atos	IT	108	Sitecore Nederland	SD			
22	Computrain	OT	67	Prowareness Nederland	IC	109	Xerox	HW			
23	IBM	IT	68	Whooz	DA	110	ACA IT-Solutions	IP			
24	Mijndomein	CH	69	Tele2	IN	111	Inwork	DR			
25	VodafoneZiggo	IN	70	WeAreBrain	DF	112	IMF Academy	OT			
26	F1 Solutions	IP	71	TMC Group	DR	113	Pels Rijcken	AA			
27	Peak Capital	AI	72	Pink Marketing	DM	114	Grant Thornton	AA			
28	Apple Computer Benelux	HW	73	KPMG	SO	115	CAD & Company	IC			
29	Lenovo	HW	74	Eurofiber Nederland	IN	116	SecureIT	SS			
30	Hot ITem	DA	75	Adyen	FE	117	Sogeti	IT			
31	Digital Power	DA	76	Avensus Groep	CH	118	Unit4	FE			
32	Oracle Nederland	IT	77	PayPal	FE	119	INFO	DF			
33	AVG Technologies	CH	78	ABB Group	HW	120	Mobilee	SO			
34	Amazon Web Services	CH	79	Datacenter	CH	121	Riverty (vh. AfterPay)	FE			
35	Klarna	FE	80	Driessen HRM	DR	122	TheFactor.e	DF			
36	Anderson MacGyver	IC	81	Centric	IT	123	Bitdefender Nederland	SS			
37	SAS	DA	82	YER	DR	124	ALSO Nederland	IP			
38	Enigma Consulting	IC	83	Novisource	DR	125	Tech Data Nederland	IP			
39	Ordina	IT	84	Shopify	SW	126	Experis	IP			
40	Lab Digital	DF	85	Amsterdam Business School	OT	127	Verdonck, Klooster & Associates	IC			
41	UPD	SO	86	VMWare	SD	128	ABAB	AA			
42	Infosys	IT	87	Rolan Robotics	HW	129	BT Nederland	IN			
43	Techleap.nl	AI		Mastercard	FE	130	Deloitte	SO			
44	Odin Groep	IT									
45	Optimizers	SW									

Leaders Runners-up

Ook genoemd door zakelijke beslissers

Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam
A. Hak	Dow Benelux	La Place	Radboud Universiteit Nijmegen
Aalberts	ENGIE Services Nederland	Landal Greenparks	RDW
Abcfinance	equensWorldonline	Louwman Group	Reinier Haga Groep
Adecco	ErasmusMC	Maandag	Renewi
AgruniekRijnvallei	Euronext	Maastricht UMC	Rensa Groep
AkzoNobel	Evides	Makro Nederland	Rijkswaterstaat
Albert Schweitzer Ziekenhuis	Facilicom (o.a. Albron, GOM,	Mammoet	RIVM
Aldi	Trigion)	Manpower	ROC Mondriaan
Alewijjnse	FD Mediagroep	Marel	ROC Twente
Allianz Nederland Groep	Fontys Hogescholen	Mediq	Rockwool
Alphabet Nederland	Fugro	Ministerie van Algemene Zaken	Royal Boskalis Westminster
ANP	G4S	Ministerie van Binnenlandse	Royal HaskoningDHV
Aon	Gasunie	Zaken en Koninkrijksrelaties	SABIC
APG	Gemeente Almere	Ministerie van Buitenlandse	Saint-Gobain
APM Terminals	Gemeente Amersfoort	Zaken	Sdu
Arbo Unie	Gemeente Apeldoorn	Ministerie van Economische	Signify Netherlands
Arcadis	Gemeente Arnhem	Zaken en Klimaat	Simon Loos
Ardagh Group	Gemeente Breda	Ministerie van Infrastructuur en	Stigro
Arriva	Gemeente Den Haag	Waterstaat	Stage Entertainment
ASVB (Aan de Stegge)	Gemeente Eindhoven	Ministerie van Landbouw,	Starbucks
Avans Hogeschool	Gemeente Leiden	Natuur en Voedselkwaliteit	Subway
AVR Afvalverwerking	Gemeente Maastricht	Ministerie van Onderwijs,	Summa College
Bakker Logistiek	Gemeente Nijmegen	Cultuur en Wetenschap	TBI
Ballast Nedam	Gemeente Rotterdam	Ministerie van Sociale Zaken en	TenneT
Bayer	Gemeente 's Hertogenbosch	Werkgelegenheid	The Works/Young Capital
Bejo Zaden	Gemeente Tilburg	Ministerie van Volksgezondheid,	Tilburg University
Belastingdienst	Gemeente Zaanstad	Welzijn en Sport	Total Nederland
BinckBank	Gemeente Zwolle	MyParcel	Transavia Airlines
BMN Bouwmaterialen (vh CRH)	GGN	NAM	Trespa
BMW Group Nederland	GlaxoSmithKline (GSK)	NCOI	Universiteit Leiden
Boon Edam	Graydon	Nederlandse Spoorwegen	Universiteit Twente
Bostik (vh den Braven Group)	Haaglanden Medisch Centrum	NH Hotels	Universiteit Utrecht
BP Nederland	HAN University of Applied	NIBC Bank	Universiteit van Amsterdam
Brabant Water	Sciences	Novartis	(UvA)
Brand Loyalty Group	Hanos	NTS-Group	UWV
Breman Installatiegroep	Hogeschool Rotterdam	Ohra Verzekeringen	Van der Valk
Brunel	Hogeschool Utrecht	Olympia	Van Oord
Bureau Veritas	Hogeschool van Amsterdam	OTTO Workforce	Van Wijnen
CBR	Hogeschool Windesheim	Pathé Bioscopen	Vandebroun
CBRE	Holland & Barrett	PLUS	VGZ
Center Parcs	Hoogvliet	Politie	Vitens
Coop Nederland	IFF (International Flavors &	Provincie Drenthe	Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS)
Croonwolters&dros	Fragrances)	Provincie Flevoland	Voortman Steel Group
CSU	Jaarbeurs	Provincie Friesland	Vos Logistics
Damen Shipyards	Kinopolis (o.a. Wolff bioscopen)	Provincie Gelderland	Vreugdenhil Dairy Foods
DAS	Koopman International	Provincie Groningen	Warner Bros/Eyeworks
De Efteling	Koopman Logistcs	Provincie Noord Brabant	Wärtsilä
De Haagse Hogeschool	Kramp	Provincie Noord Holland	Welkom
De Rechtspraak	Kropman Installatietechniek	Provincie Overijssel	Wolters Kluwer
De Rijke Group	Kuehne + Nagel Logistics	Provincie Utrecht	Woonbron
Dolmans Groep	KwikFit	Raad voor Rechtsbijstand	Zeeman textielSupers

Enablers Runners-up

Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam
227 Data Scientists	De Brauw Blackstone Westbroek	MediaMonks	Solvinity
4i Solutions	De Jong & Laan	Mendix	Splunk Nederland
Accenture Netherlands	Dell Technologies	Metri	Spotler
ACE Incubator	DELTA Fiber	Micro Focus	SQLI Digital Experience
Acer Computer (Benelux)	Detron	MicroStrategy Benelux	Stradis
Adbeco	Dimensys Business Consultants	MLC Consultancy	synology
Adwise	Dirkzwager legal & tax	MultiSafepay	Team ITG
Akamai	DPA	Navara	The Future Group
Alfa Accountants & Adviseurs	Dustin	NetApp Nederland	Topicus
Allinq	Endeavour Group	Netprofiler Nederland	TransIP (team.blue)
Amac Apple Premium Reseller	Enrise	New Nexus	Triple P
Amsio	Equinix (Netherlands)	Newcraft	True
Amsterdam Data Collective	Fabrique	Newion	Twynstra Gudde
AOG School of Management	Finalist	NTT Netherlands	Uniserver Internet
Apollo IT Detachering	Flynth Adviseurs en Accountants	Nyenrode Business Universiteit	Valtech
Arthur D. Little	Fortinet	OGD ict-diensten	Van de Groep & Olsthoorn
Ascom	Frisse Blikken	Onguard Nederland	Van Oers Accountancy & Advies
ASML Netherlands	GitLab	Open Line BV	Veneficus
Asus Computer Benelux	GTT	Orange Business Services	Verizon
Avanade Netherlands	GX Software	Orange Cyberdefense (Groupe Orange)	Vibe Group
AvePoint Netherlands	Happy Horizon	OrangeValley (w.o. blue elevation, copper im)	Visa
Axians	Harvest Digital	PAY.	Visma Software
Axivate Capital	HCL Netherlands	PCI Nederland	Visser & Visser
AxonIQ	Honeywell	Pegamento	Wortell
Baker & McKenzie	Huawei Technologies Nederland	Pink Elephant	YES!Delft
Baker Tilly	i3 groep	Pluralsight	Youfone
BearingPoint	ICM	Prime Ventures	Youwe
Bechtle Groep Nederland	ilionx	Pro Warehouse	Zestgroup
Berenschot Groep	Incentro	Pro-gress	ZIVVER
BigData Republic	Inergy	Progress Software	
Bitfactory	Infor	Proserve	
BlueConic	Informatica Nederland	Proximus Group	
BMC	Information Builders	PwC (incl. Strategy&)	
Braventure	Infotopics	Qualtrics	
Broadcom (vh. CA Technologies)	Insight	Quint	
Buckaroo	Interconnect Services B.V.	Rackspace	
c)solutions	Intermax Cloudsourcing	Red Hat	
Cadac Group	International Card Services (ICS)	RoutIT	
Canon	Interxion	RSA Security Inc.	
CCV Shop	iO (o.a. We Provide, ISAAC, Burst)	ScaleUpNation	
CEGEKA	IT Recruitment	Schipper Accountants	
Citrix Systems Netherlands	Itility	Sectra Communications	
Cluster Data	Kaspersky	Sentia	
CM.com	KBenP	ServiceNow Nederland	
Cognizant	Koenen en Co	Sharewire	
Colt	LearnIT	Significant Groep	
Conclusion	Levi9	Simac ICT	
Conscia Nederland	Loyens & Loeff	Snowflake	
Copaco Nederland	MarkLogic	SoftwareONE	
CROP	MasterIT		
CyberArk Netherlands	McCoy & Partners		

In deze lijsten van runners-up staan alle leaders en enablers in digitale transformatie die ook zijn genoemd door zakelijke beslissers, maar niet vaak genoeg om in de rankings te worden opgenomen.

Top 25 Leaders 2023



Leaders Topscores per criterium 2023

Een leider op het gebied van digitale transformatie blinkt uit in een heldere, expliciete strategie, een online gepersonaliseerde waardepropositie voor de klant, inzet van technologie en een wendbare organisatie met een digitale cultuur. De digitale leiders van Nederland, zo blijkt uit ons onderzoek, scoren goed op al deze criteria.

Strategie

- 1 ING
- 2 Bol.com
- 3 Booking.com
- 4 ABN AMRO Bank
- 5 PostNL
- 6 Technische Unie
- 7 Coca-Cola Nederland
- 8 KLM
- 9 RTL Nederland
- 10 TomTom
- 11 Rabobank
- 12 McDonald's
- 13 Albert Heijn
- 14 a.s.r. Nederland
- 15 Vattenfall
- 16 Knab
- 17 Heineken
- 18 Airbus
- 19 Schiphol
- 20 Koninklijke Philips
- 21 High Tech Campus
- 22 Jumbo Supermarkten
- 23 DPG Media
- 24 Menzis
- 25 UPS (United Parcel Service Nederland B.V)



Klant

- 1 ING
- 2 Bol.com
- 3 Albert Heijn
- 4 ForFarmers Group
- 5 ABN AMRO Bank
- 6 PostNL
- 7 Booking.com
- 8 Airbus
- 9 Coolblue
- 10 KLM
- 11 a.s.r. Nederland
- 12 High Tech Campus
- 13 IMC Trading
- 14 RTL Nederland
- 15 Radboudumc
- 16 Rabobank
- 17 Technische Unie
- 18 DPG Media
- 19 Jumbo Supermarkten
- 20 Eneco
- 21 McDonald's
- 22 Koninklijke Philips
- 23 Interpolis
- 24 DHL
- 25 UMC Groningen

Technologie

- 1 Booking.com
- 2 ING
- 3 Bol.com
- 4 Albert Heijn
- 5 High Tech Campus
- 6 PostNL
- 7 Coolblue
- 8 Airbus
- 9 McDonald's
- 10 KLM
- 11 ROTO Groep
- 12 Invest-NL
- 13 G-Star Raw
- 14 Koninklijke Philips
- 15 ABN AMRO Bank
- 16 Ikea
- 17 Vattenfall
- 18 Technische Unie
- 19 Royal Swinkels Family Brewers
- 20 Lely Industries
- 21 Knab
- 22 Eneco
- 23 DHL
- 24 BCC
- 25 Rabobank

Organisatie

- 1 Booking.com
- 2 ING
- 3 Bol.com
- 4 ABN AMRO Bank
- 5 Koninklijke Philips
- 6 Invest-NL
- 7 Albert Heijn
- 8 Rituals
- 9 NN Group (Nationale Nederlanden)
- 10 TomTom
- 11 a.s.r. Nederland
- 12 PostNL
- 13 Royal Swinkels Family Brewers
- 14 Kramp
- 15 High Tech Campus
- 16 Randstad
- 17 Rabobank
- 18 Technische Unie
- 19 ASVB (Aan de Stegge)
- 20 Vattenfall
- 21 Amphia ziekenhuis
- 22 Stork
- 23 McDonald's
- 24 DHL
- 25 KLM



Enablers Topscores per criterium 2023

De digitale dienstverlening aan opdrachtgevers is in het onderzoek gemeten op vier aspecten: de samenwerking van de dienstverleners met hun klanten in digitale transformatietrajecten, hun expertise, de kwaliteit van hun diensten en de mate waarin hun dienstverlening bijdraagt aan betere resultaten. Een overzicht van de best scorende Enablers per aspect.

Samenwerking

- 1 KPN
- 2 iDEAL
- 3 Microsoft
- 4 Exact
- 5 Mijndomein
- 6 AFAS software
- 7 T-Mobile
- 8 Hostnet
- 9 XS4ALL | KPN
- 10 Cisco Nederland
- 11 BDO
- 12 McAfee
- 13 Siemens
- 14 PayPal
- 15 Fox-IT
- 16 Icttrainingen.nl
- 17 Computrain
- 18 Strato Nederland
- 19 Klarna
- 20 VodafoneZiggo
- 21 Eurofiber Nederland
- 22 Yourhosting
- 23 ESET Nederland
- 24 IBM
- 25 Lenovo



Expertise

- 1 KPN
- 2 Microsoft
- 3 iDEAL
- 4 AFAS software
- 5 T-Mobile
- 6 Hostnet
- 7 BDO
- 8 Exact
- 9 Adobe Systems Benelux
- 10 Fox-IT
- 11 McAfee
- 12 XS4ALL | KPN
- 13 Cisco Nederland
- 14 Capgemini Nederland
- 15 Mijndomein
- 16 Strato Nederland
- 17 VodafoneZiggo
- 18 Icttrainingen.nl
- 19 Siemens
- 20 IBM
- 21 Amazon Web Services
- 22 Prowareness Nederland
- 23 Logitech
- 24 Yourhosting
- 25 Eurofiber Nederland

Kwaliteit

- 1 KPN
- 2 Exact
- 3 T-Mobile
- 4 AFAS software
- 5 Microsoft
- 6 Fox-IT
- 7 BDO
- 8 Hostnet
- 9 Strato Nederland
- 10 VodafoneZiggo
- 11 iDEAL
- 12 Cisco Nederland
- 13 McAfee
- 14 Amazon Web Services
- 15 Capgemini Nederland
- 16 Icttrainingen.nl
- 17 Lenovo
- 18 Mijndomein
- 19 Siemens
- 20 Adobe Systems Benelux
- 21 Hewlett Packard Enterprise (HPE) Nederland
- 22 Yourhosting
- 23 XS4ALL | KPN
- 24 Logitech
- 25 Rotterdam School of Management, Erasmus University

Resultaten

- 1 Modis Nederland
- 2 Techleap.nl
- 3 F1 Solutions
- 4 Hot ITem
- 5 Digital Power
- 6 KPN
- 7 McAfee
- 8 Enigma Consulting
- 9 VolkerWessels Telecom
- 10 Optimizers
- 11 T-Mobile
- 12 Proact Netherlands
- 13 Mastercard
- 14 Hewlett Packard Enterprise (HPE) Nederland
- 15 Salesforce
- 16 AFAS software
- 17 CGI Nederland
- 18 AVG Technologies
- 19 Pink Marketing
- 20 EDM
- 21 Logitech
- 22 Whooz
- 23 iDEAL
- 24 UPD
- 25 T-Systems Nederland

'Wil je iets
beginnen, dan
heb je alleen
twee handen
nodig...

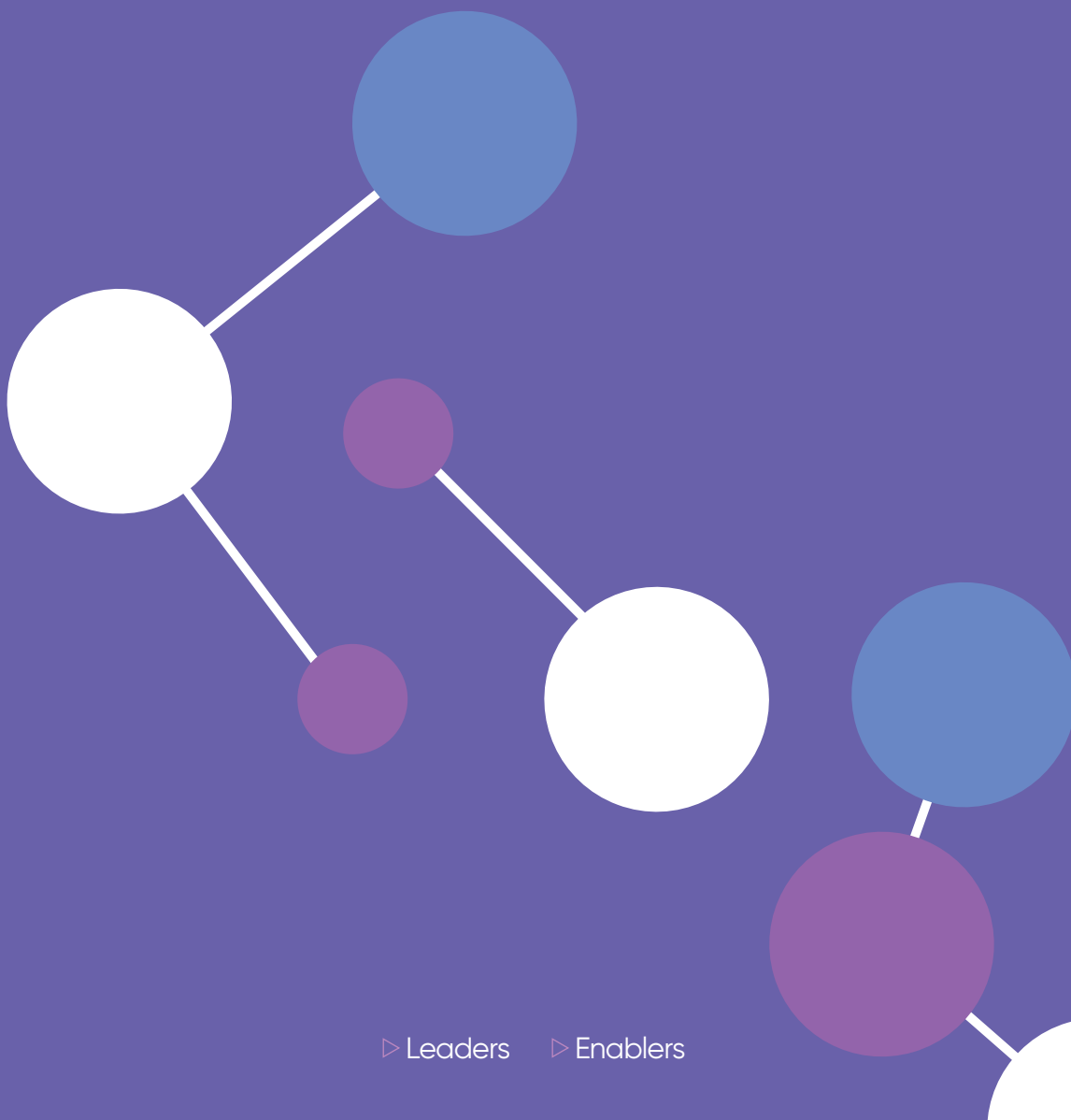
...en een
internet-
verbinding'



RESULTATEN

/DX300

Ranglijsten Leaders en Enablers naar categorie



Leaders 2023

Per categorie

B

▷ Bouw- en installatiebedrijven en bouwtoeleveranciers

01	Technische Unie
02	VolkerWessels
03	Rexel Nederland
04	Strukton
05	Heijmans
06	Plieger
07	Dura Vermeer
08	Koninklijke BAM Groep
09	TABS Holland
10	Feenstra

Runners-up

01	Rockwool
02	BMN Bouwmaterialen (vh CRH)
03	Bostik (vh den Braven Group)
04	Ballast Nedam
05	Boon Edam
06	Croonwolters&droos
07	Royal HaskoningDHV
08	Trespa
09	Arcadis
10	ASVB (Aan de Stegge)
11	Rensa Groep
12	NAM
13	Saint-Gobain
14	TBI
15	Breman Installatiegroep
16	Fugro
17	Kropman Installatietechniek
18	Van Wijnen
19	A. Hak

Strategie

Technische Unie	★★★
Rexel Nederland	★★★
Heijmans	★★★
VolkerWessels	★★★
Koninklijke BAM Groep	★★★
Dura Vermeer	★★
Rockwool	★★
Strukton	★★
Van Wijnen	★★

Croonwolters&droos	★★
Trespa	★★
BMN Bouwmaterialen (vh CRH)	★★
Boon Edam	★★
Plieger	★★
TABS Holland	★★
Rensa Groep	★★
Royal HaskoningDHV	★★
Bostik (vh den Braven Group)	★★
Feenstra	★★
Ballast Nedam	★★
Arcadis	★★
NAM	★★
TBI	★★
Fugro	★★
Saint-Gobain	★★
Breman Installatiegroep	★★
Kropman Installatietechniek	★★
ASVB (Aan de Stegge)	★★
A. Hak	★★

Klant

Technische Unie	★★★
Strukton	★★★
VolkerWessels	★★★
Rexel Nederland	★★★
Feenstra	★★★
Heijmans	★★★
Dura Vermeer	★★
Plieger	★★
Koninklijke BAM Groep	★★
TABS Holland	★★
Fugro	★★
Bostik (vh den Braven Group)	★★
Boon Edam	★★
Rockwool	★★
BMN Bouwmaterialen (vh CRH)	★★
Trespa	★★
Ballast Nedam	★★
Saint-Gobain	★★
Royal HaskoningDHV	★★
Breman Installatiegroep	★★
Rensa Groep	★★
Croonwolters&droos	★★
A. Hak	★★
TBI	★★
Kropman Installatietechniek	★★
ASVB (Aan de Stegge)	★★
Arcadis	★★
NAM	★★
Van Wijnen	★★

Technologie

Technische Unie	★★★
Strukton	★★★
Rexel Nederland	★★★



RESULTATEN

VolkerWessels	★★★
Heijmans	★★★
TABS Holland	★★★
Bostik (vh den Braven Group)	★★
Feenstra	★★
Plieger	★★
Croonwolters&dros	★★
Rockwool	★★
Saint-Gobain	★★
Ballast Nedam	★★
NAM	★★
TBI	★★
Boon Edam	★★
Arcadis	★★
BMN Bouwmaterialen (vh CRH)	★★
Trespa	★★
Koninklijke BAM Groep	★★
Dura Vermeer	★★
Royal HaskoningDHV	★★
Fugro	★★
Rensa Groep	★★
Breman Installatiegroep	★★
A. Hak	★★
Kropman Installatietechniek	★★
Van Wijnen	★★
ASVB (Aan de Stegge)	★★
Organisatie	
Technische Unie	★★★
ASVB (Aan de Stegge)	★★★
VolkerWessels	★★★
Strukton	★★★
Plieger	★★
Royal HaskoningDHV	★★
Rexel Nederland	★★
Heijmans	★★
Dura Vermeer	★★
Koninklijke BAM Groep	★★
BMN Bouwmaterialen (vh CRH)	★★
Ballast Nedam	★★
Kropman Installatietechniek	★★
Feenstra	★★
Rockwool	★★
TABS Holland	★★
Bostik (vh den Braven Group)	★★
Arcadis	★★
Croonwolters&dros	★★
Breman Installatiegroep	★★
Rensa Groep	★★
Boon Edam	★★
A. Hak	★★
Trespa	★★
TBI	★★
NAM	★★
Saint-Gobain	★★
Van Wijnen	★★
Fugro	★★



Chemie, farmacie en life sciences

01	Shell
02	MSD (Merck Sharpe & Dohme)
03	DSM
04	Janssen
05	ExxonMobil
06	Abbott
07	BASF
08	IMCD
09	Bayer
10	SABIC

Runners-up

01	AkzoNobel
02	Dow Benelux
03	BP Nederland
04	Total Nederland
05	Novartis
06	GlaxoSmithKline (GSK)

Strategie

MSD (Merck Sharpe & Dohme)	★★★
Shell	★★
SABIC	★★
DSM	★★
BASF	★★
Dow Benelux	★★
Bayer	★★
Janssen	★★
ExxonMobil	★★
Novartis	★★
BP Nederland	★★
AkzoNobel	★★
Abbott	★★
Total Nederland	★★
IMCD	★★
GlaxoSmithKline (GSK)	★★

Klant

Shell	★★★
ExxonMobil	★★
DSM	★★
Abbott	★★
Janssen	★★
GlaxoSmithKline (GSK)	★★
MSD (Merck Sharpe & Dohme)	★★

Leaders 2023

Per categorie

AkzoNobel	★★
BASF	★★
IMCD	★★
SABIC	★★
Bayer	★★
Total Nederland	★★
Novartis	★★
Dow Benelux	★★
BP Nederland	★★

Technologie

MSD (Merck Sharpe & Dohme)	★★↓
Shell	★★↓
Total Nederland	★★
BP Nederland	★★
DSM	★★
Janssen	★★
IMCD	★★
Abbott	★★
AkzoNobel	★★
Bayer	★★
BASF	★★
ExxonMobil	★★
SABIC	★★
GlaxoSmithKline (GSK)	★★
Dow Benelux	★★
Novartis	★★

Organisatie

IMCD	★★↓
ExxonMobil	★★↓
Abbott	★★↓
Shell	★★↓
BASF	★★↓
Dow Benelux	★★↓
Janssen	★★
Bayer	★★
Novartis	★★
SABIC	★★
DSM	★★
AkzoNobel	★★
Total Nederland	★★

MSD (Merck Sharpe & Dohme)	★★
BP Nederland	★★
GlaxoSmithKline (GSK)	★★

E

► Energie, afval, water (nutsvoorzieningen)

01	Vattenfall
02	Eneco
03	Enexis
04	Greenchoice
05	Essent
06	Stedin
07	Alliander
08	InnoEnergy
09	Vandebron
10	TenneT

Runners-up

01	Brabant Water
02	Gasunie
03	AVR Afvalverwerking
04	Vitens
05	Renewi
06	ENGIE Services Nederland
07	Evides

Strategie

Vattenfall	★★↓
Eneco	★★↓
Enexis	★★↓
Greenchoice	★★
Essent	★★
Alliander	★★
Stedin	★★
TenneT	★★
Brabant Water	★★
Gasunie	★★
AVR Afvalverwerking	★★
Vitens	★★
Vandebron	★★
ENGIE Services Nederland	★★
Renewi	★★
InnoEnergy	★★
Evides	★★



12e

plaats bezet de sector
Chemie, farmacie
en life sciences in de
rangorde van sectoren.

bron: DX300 2023



RESULTATEN

Klant

Eneco	★★★
Vattenfall	★★★
Enexis	★★★
Greenchoice	★★★
Stedin	★★★
Essent	★★★
InnoEnergy	★★★
Alliander	★★★
Vandebon	★★
Brabant Water	★★
TenneT	★★
Vitens	★★
AVR Afvalverwerking	★★
Renewi	★★
Evides	★★
ENGIE Services Nederland	★★
Gasunie	★★

Technologie

Vattenfall	★★★
Eneco	★★★
Enexis	★★★
Essent	★★★
InnoEnergy	★★
Greenchoice	★★
Stedin	★★
Brabant Water	★★
Gasunie	★★
Alliander	★★
AVR Afvalverwerking	★★
Vandebon	★★
Renewi	★★
TenneT	★★
ENGIE Services Nederland	★★
Vitens	★★
Evides	★★

Organisatie

Vattenfall	★★★
Eneco	★★★
Vandebon	★★★
Enexis	★★★
Greenchoice	★★★
Stedin	★★★
Alliander	★★
Essent	★★
InnoEnergy	★★
TenneT	★★
Vitens	★★
Renewi	★★
Gasunie	★★
AVR Afvalverwerking	★★
ENGIE Services Nederland	★★
Brabant Water	★★
Evides	★★



39%

van de Nederlandse bedrijven in de sector Energie en Water maakt gebruik van Internet of Things.

15-12%

Internet of Things (IoT) wordt het vaakst toegepast voor beveiliging en energiebesparing (respectievelijk 15 en 12%). Het kan bij beveiliging bijvoorbeeld gaan om slimme alarmsystemen, slimme rookmelders, deursloten of bewakingscamera's om het bedrijfsterrein te beveiligen.

Bij energiebesparing kan het gaan om de inzet van slimme meters, lampen of thermostaten om het energieverbruik te optimaliseren.

6%

IoT wordt door 6% van de bedrijven gebruikt voor klantdienstverlening (door bijvoorbeeld gebruik van sensoren en RFID) en het onderhoud van voertuigen en machines (door bijvoorbeeld toepassing van bewegings- of onderhoudssensoren).

bron: CBS

Hoe zet je data in om te sturen en te verantwoorden, processen te verbeteren en meerwaarde te creëren met data? Met het antwoord op deze vragen is de Hot ITem Groep de afgelopen 25 jaar uitgegroeid tot marktleider in datagedreven businessimprovement.

I

edereen heeft het over meerwaarde creëren met data, maar hoe zorg je nu daadwerkelijk dat je bedrijfsresultaten verbetert en blijvend innoveert? De voortdurend veranderende technologische mogelijkheden in combinatie met dynamische economische omstandigheden vragen om een wendbare aanpak. Vanuit de overtuiging dat data een vitaal onderdeel is van elke moderne businessstrategie, en daarmee onmisbaar voor de besturing en innovatie van een organisatie, slaat de Hot ITem Groep de brug tussen strategische doelstellingen en data/IT. Of het nu gaat om klantgegevens, financiële informatie, realtime transactielogs of procesdata: het doel is om toegevoegde waarde te genereren vanuit alle verzamelde data.

Adil Bohoudi, managing director van de Hot ITem Groep: “Wij begrepen 25 jaar geleden al dat data steeds belangrijker zou worden voor organisaties en, recenter, dat nieuwe ontwikkelingen als machine learning en kunstmatige intelligentie een grote rol zouden gaan spelen.

Als Hot ITem Groep hebben we onderkend dat het brede datawerkveld vraagt om gespecialiseerde bedrijven, zoals Future Facts, AMIS, HI-Academy, HIBRID en DataTrust. Wij geloven in groot worden door klein te blijven. Door intensief met elkaar samen te werken, maximaliseren we waarde voor onze klanten. Gezamenlijk implementeren we fact-based besturing en innovaties voor bijvoorbeeld het ontdekken van nieuwe markten, nieuwe klantgroepen en nieuwe product-dienstcombinaties, maar ook voor het realiseren van grip en snelle verantwoordingsmogelijkheden. Door de onafhankelijke en cijfermatige onderbouwing zorgen wij ervoor dat beslissingen met zekerheid kunnen worden genomen.”

Verbeterpotentieel

Hot ITem is in 1998 opgericht vanuit de marktbehoefte aan een partij die bedrijfskundige kennis kon combineren met digitale businessintelligence. Een partij, zogezegd, die zowel de taal van de organisatieadviseurs spreekt als die van de IT'ers. Rob Honing, mede-



‘Met Factbased Improvement doelen halen’



Rob Honing



Adil Bohoudi



oprichter en algemeen directeur van de Hot ITem Groep: “Organisatieadviseurs zijn doorgaans erg goed in adviseren, maar niet in implementeren. In de vertaalslag van plan naar uitvoering gaat geregeld het nodige mis. Dat voorkomen is precies waarin wij ons de afgelopen 25 jaar hebben gespecialiseerd. Aan de hand van data analyseren wij een organisatie: wat zijn de belangrijkste businessdrivers, hoe ziet de businesscase eruit en waar zit de crux? Pas als we precies

weten waar het verbeter- en innovatiepotentieel zit, gaan we aan de slag.”

Factbased Innovation

De successen van de Hot ITem Groep zijn niet onopgemerkt gebleven. Sinds twee jaar is het bedrijf onderdeel van Conclusion, een veelzijdig ecosysteem met ruim 25 expertbedrijven die zich samen richten op businesstransformatie en IT-services. Binnen dit ecosysteem is de Hot ITem Groep verant-

woordelijk voor de datadienstverlening met betrekking tot businessimprovement en innovatie. Bohoudi: “Onze ervaring hebben we gebundeld in onze paraplu-aanpak, die zeer effectief is gebleken in data-gedreven waardecreatie voor onze klanten.”

De eerste stap in die aanpak is de ‘performance-analyse’, waarmee wordt gekeken hoe een organisatie ervoor staat. Na deze nulmeting volgt ‘performance-improvement’: het



stap voor stap doorvoeren van verbeteringen op basis van data en innovatieve toepassingen. Belangrijk in deze fase is de zichtbaarheid van positieve resultaten, zegt Bohoudi. “In

bedrijfsadviezen wordt vaak geredeneerd vanuit een greenfieldsituatie, maar er zijn natuurlijk allerlei processen en systemen die moeten worden aangepast, aangevuld of vervangen. Tijdens dergelijke projecten, die soms jaren in beslag nemen, zorgen wij ervoor dat de klant steeds in kleine stappen concrete resultaten behaalt en met eigen ogen kan constateren dat het beter gaat, dat de resultaten erop vooruitgaan.”

‘Wij zorgen ervoor dat beslissingen met zekerheid kunnen worden genomen’

Parallel aan de performance-improvementfase beginnen de voorbereidingen voor de derde stap: ‘continuous improvement’. Het proces van verbetering eindigt niet, maar gaat altijd door – en combineert zo het boeken van resultaten op de korte termijn met borging van alle verbeteringen voor de lange termijn. Honing: “Zo stellen we klanten in staat om grote doelen te halen met kleine stappen. Onze waardecreatie komt voort uit het voortdurend toetsen en testen; dankzij die fact-based insteek pakken we ook door in het aanpassen van de businessprocessen.”

Langdurige klantrelaties

Als bewijs voor het succes van deze aanpak beschikken Honing en Bohoudi over talloze smakelijke praktijkvoorbeelden. Zo bleek een afvalverwerkingsbedrijf te vaak een verbrandingsoven stil te moeten leggen, omdat hoogcalorisch afval de temperatuur ervan te veel deed stijgen. Dankzij een slim detectiesysteem met highspeed-camera's worden dergelijke afvalsoorten nu tijdig uit de stroom verwijderd, waardoor de verwerking voltijds kan door draaien. In Amsterdam werden beelden van verkeerscamera's met AI-systemen geanalyseerd om zo de parkeerdruk in bepaalde wijken te beteugelen. Voor een vliegtuigmaatschappij ontwikkelde de Hot ITem Groep een methode om het ziekteverzuim preciezer te voorspellen, met navenante roostervor-delen tot gevolg. Een spoorwegbedrijf schakelde de Hot ▶



DX300 2023

68

ITem Groep in voor de omslag naar een datagedreven organisatie. Daarmee is het bedrijf nu in staat om beter te rapporteren, maar ook om processen real-time aan te sturen en klanten te voorzien van een realtime advies of aanbod.

Honing: “We hebben door- gaans een langdurige relatie met onze klanten. Niet alleen omdat we al jaren hoog scoren op klanttevredenheid, maar ook

omdat we elke keer weer toegevoegde waarde leveren en erop gericht zijn dat organisaties dit zelfstandig kunnen doen. Een succesvolle transformatie naar een datagedreven organisatie is nooit draaien aan één knop. Het vraagt om een geïntegreerde en organisatiebrede, multidisciplinaire inzet en aanpak. Hoe eerder wij worden betrokken bij de strategievorming van een organisatie, hoe eerder men daadwerkelijk resultaten boekt.”

Domeinspecifieke oplossingen

Dankzij de groei in de afgelopen kwarteeuw is het dienstenpakket van de Hot IItem Groep inmiddels danig uitgebreid. Volgens Honing zullen organisaties steeds meer in staat zijn om zelfstandig met business- en

data-uitdagingen om te gaan. Desondanks zal er altijd vraag blijven naar partijen die gespecialiseerd zijn in het datawerkveld, maar wel gecombineerd met sector- of domeinspecifieke kennis en oplossingen. Daarbij richt de Hot IItem Groep zich op het blijven volgen van trends op het gebied van wet- en regelgeving en nieuwe technologische ontwikkelingen. Honing: “Op deze manier ondersteunen we klanten niet alleen optimaal bij het maken van de juiste keuzes voor het halen van hun businessdoelen, maar helpen we ze ook te innoveren.” ◀

‘Onze klanten behalen steeds in kleine stappen concrete resultaten’





Jouw verhaal onder de aandacht

van startups, scaleups
en corporates

mt/sprout
next generation business



Ruud van Dusschoten neemt op 1 april aanstaande afscheid als country manager ING Nederland. Na goed een kwarteeuw in diverse managementposities bij de bank blikt hij terug en ziet hij een organisatie die digitaler, duurzamer en maatschappelijk bewuster is geworden. Hij kijkt ook vooruit: vooral duurzamer moet nog veel beter.

V

an Dusschoten geeft per 1 april het stokje door aan Peter Jacobs (47) en blijft op verzoek van de raad van bestuur aan als voorzitter van Bestuur ING Nederland. Dit orgaan is belast met de werkgeversverantwoordelijkheid voor ongeveer 15.000 ING-medewerkers in Nederland, waaronder die van het hoofdkantoor. Ook zal hij eerste aanspreekpunt blijven voor diverse grote klanten. Van Dusschoten: "In mijn 26 jaar bij ING heb ik vooral aan de voorkant van het bankbedrijf gewerkt. Klanten en medewerkers zijn altijd de rode draad geweest. Samen resultaat halen, voor klanten met geven en nemen de goede dingen doen met altijd een langetermijnfocus. Ik heb de onbeperkte groei meegemaakt van midden jaren negentig tot 2008, maar daarna ook de crisis. Achteraf blijkt dat het keerpunt. Tot dan kon de bank organisch groeien en geleidelijk veranderen. Daarna kwamen we in een stroomversnelling van vrijwel permanente

transitie. Elke twee, drie jaar vindt er wel een grote verandering plaats en digitalisering is daarin leading. Zoals bij het optimaliseren van de interne processen: je eigen bedrijf efficiënter maken, *straight through processing*. En natuurlijk bij onze klanten. Die zijn, gedreven door de opkomst van de smartphone en apps, steeds digitaler gedrag gaan vertonen. Toen wij onze mobiele app introduceerden, dachten we dat het een paar jaar zou duren voordat onze klanten die zouden accepteren. Maar binnen een halfjaar al was de app de meest gebruikte manier om bankzaken te regelen. Sleutel: makkelijk en intuïtief in het gebruik. Het heeft een enorme versnelling teweeggebracht in digitaal bankieren."

Digitale inclusie

"Wij zijn in Nederland een heel belangrijke factor; we hebben 8 miljoen particuliere en 600.000 zakelijke klanten. En ondanks het digitale primaat willen we

Ruud van Dusschoten





Digitaler,
duurzamer,
maatschappelijker

er ook zijn voor die mensen die daarin niet meekunnen. Digitale inclusie als onderdeel van maatschappelijke verantwoordelijkheid is voor ons bijzonder belangrijk. Dat pakken we met onder andere digicoaches op; zij leren die klanten hoe ze hun bankzaken digitaal kunnen regelen. Ook voor de absolute digibeten zullen we altijd onze diensten blijven leveren, want invulling geven aan onze maatschappelijke rol, zoals de zorg voor ál onze klanten, is veel belangrijker geworden. Daar waren we altijd al wel mee bezig, maar na 2008 is dat veel nadrukkelijker bepaald, zijn de eisen aan ons veel explicieter geworden.”

Persoonlijk en digitaal

Van Dusschoten vervolgt: “Digitalisering gaat natuurlijk steeds verder, maar ons streven is dat bankieren bij ons wel persoonlijk moet blijven, ook digitaal.” Hoe werkt dat dan precies?

“Door iemand op maat te helpen in zijn of haar behoefte. Dat kan prima via Teams. Dat heeft door covid een grote vlucht genomen; toen kon niets meer op kantoor, ook geen hypothekgesprekken. Die doen we nu grotendeels via Teams, dus niet face-to-face op kantoor. Traffic op onze kantoren is door digitalisering en covid enorm afgenomen, waardoor we veel kantoorruimte hebben afge-stoten. Het is niet rendabel om een kantoor open te houden als er maar één of twee klanten per uur langskomen. Digitaal is verder synoniem aan snel, en dat waarderen onze klanten enorm. Een mooie combinatie

van persoonlijk contact en inzet van de digitale wereld.”

Toekomst

Hoe ziet Van Dusschoten de toekomst van digitalisering? “Goeie vraag, want de ontwikkelingen gaan heel snel. We voorzien bijvoorbeeld dat we klanten, onder meer door analyse van hun betaalgedrag, steeds gericht en proactiever kunnen helpen, adviseren en behoeden voor financiële problemen. We geven onze

klanten meer inzicht in hun financiën en hoe ze daarmee om kunnen gaan. We helpen ze daarbij. Ook vanuit het perspectief van financiële duurzaamheid. Uiteraard nemen we daarbij alle privacyregels in acht, want dit ligt natuurlijk gevoelig.”

Ook duurzaamheid gaat volgens Van Dusschoten een nog grotere rol spelen en dat heeft twee kanten. De ene heeft vooral betrekking op de zogenaamde eigen footprint van ING; het





is zoals gezegd niet rendabel om alle kantoorgebouwen in Amsterdam open te houden. Van Dusschoten: “De bezetting als gevolg van thuiswerken is op

vrijdag in sommige kantoorgebouwen erg laag; waarom zou je die dan openhouden? Daarnaast hebben wij alleen nog maar elektrische leaseauto's en pakken we naar het buitenland vaker de trein. Bij elkaar wordt onze directe CO₂-footprint een stuk kleiner.”

Breed besef

De andere kant is veel belangrijker: die heeft betrekking op activiteiten van de klanten. Ook hier weer twee gezichten.

Van Dusschoten: “Het ene is de planeet; we moeten allemaal verantwoordelijkheid nemen voor onze eigen uitstoot. Dit betekent dat we hierbij goed kijken naar onszelf, maar ook naar het verduurzamen van onze klanten. Ook dat heeft na 2008 een grote vlucht genomen; daarover zijn we continu in gesprek met onze klanten. Om een toekomst te kunnen hebben móét je met duurzaamheid bezig zijn. Dat besef leeft breed. Wij kijken bij onze krediet- ▶

‘Bankieren bij ons moet wel persoonlijk blijven, ook digitaal’



verlening steeds nadrukkelijker naar bedrijven die daarmee bezig zijn. Dus een autobouwer die alleen maar auto's maakt met een verbrandingsmotor neemt een te groot risico. Die redt het niet."

Ander gesprek

Structurele duurzaamheid wordt natuurlijk niet van de ene op de andere dag bereikt; een transitieperiode is onvermijde-

lijk. Van Dusschoten stelt: "Door onze omvang en brede klantenbasis kunnen wij niet even zeggen: wij stappen vandaag uit fossiel. Als je dat doet, verspeel je de mogelijkheid om impact te hebben en stel je de maatschappij bovendien voor een acuut probleem en stapt er wel een andere bank in dat gat. Wij willen met onze klanten in de transitie; wij willen klanten die de stap maken naar duurzaam. Een autobouwer die elektrische auto's gaat maken of een bakkerij die van een asbest oven naar een elektrische installatie gaat. Dát willen wij financieren en daarmee verduurzaming mogelijk maken – *sustainable finance*. Daarover willen wij graag adviseren en we hebben daarvoor veel kennis en een

groot netwerk in huis. Klanten stellen dat op prijs, willen graag met ons sparren. En daarbij: de goede ondernemer heeft natuurlijk allang over verduurzaming en lagere energiekosten nagedacht en plannen klaarliggen. Die verduurzaming willen wij meemaken. Maar aan de andere kant heb je ook ondernemers die voortgaan op hun vervuilende pad. Zij krijgen een ander soort gesprek met ons en dan komt vanzelf een keer het moment dat we afscheid nemen." ◀

'Om een toekomst te kunnen hebben móét je met duurzaamheid bezig zijn'



F

Facilitaire en overige zakelijke dienstverlening

01	High Tech Campus
02	Q-Park
03	Funda Real Estate B.V.
04	Vebegeo (incl. Hago)
05	BVA Auctions
06	ISS Facility Services Nederland
07	Albron
08	Asito
09	Securitas
10	Unica

Runners-up

01	Sodexo
02	ADP
03	Kiwa
04	Hutten
05	ADG dienstengroep
06	SGS Nederland
07	3W real estate
08	G4S
09	Brand Loyalty Group
10	Facilicom (o.a. Albron, GOM, Trigion)
11	Dolmans Groep
12	CBRE
13	CSU
14	Bureau Veritas
15	Welkom
16	GGN

Strategie

High Tech Campus	★★★
Funda Real Estate B.V.	★★★
ISS Facility Services Nederland	★★★
Q-Park	★★★
Securitas	★★★
BVA Auctions	★★★
Hutten	★★
Albron	★★
ADG dienstengroep	★★
Asito	★★
Unica	★★
Sodexo	★★
3W real estate	★★
G4S	★★

Kiwa	★★
Vebegeo (incl. Hago)	★★
Welkom	★★
ADP	★★
SGS Nederland	★★
GGN	★★
Dolmans Groep	★★
Brand Loyalty Group	★★
Bureau Veritas	★★
Facilicom (o.a. Albron, GOM, Trigion)	★★
CBRE	★★
CSU	★★

Klant

High Tech Campus	★★★
Funda Real Estate B.V.	★★★
Vebegeo (incl. Hago)	★★★
Albron	★★★
Asito	★★★
BVA Auctions	★★★
Q-Park	★★★
ADP	★★★
SGS Nederland	★★
Sodexo	★★
ISS Facility Services Nederland	★★
ADG dienstengroep	★★
Securitas	★★
3W real estate	★★
Brand Loyalty Group	★★
CSU	★★
Hutten	★★
Unica	★★
Kiwa	★★
Dolmans Groep	★★
G4S	★★
Bureau Veritas	★★
Facilicom (o.a. Albron, GOM, Trigion)	★★
CBRE	★★
GGN	★★
Welkom	★★



Top 25

High Tech Campus in Eindhoven scoort in elke dimensie een plek in de top 25 Leaders.

bron: DX300 2023

Leaders 2023

Per categorie

Technologie

High Tech Campus	★★★
Vebevo (incl. Hago)	★★★
Unica	★★★
BVA Auctions	★★★
Asito	★★★
ADP	★★
Q-Park	★★
Kiwa	★★
Funda Real Estate B.V.	★★
Albron	★★
ISS Facility Services Nederland	★★
Securitas	★★
Sodexo	★★
Welkom	★★
CBRE	★★
SGS Nederland	★★
G4S	★★
Dolmans Groep	★★
Facilicom (o.a. Albron, GOM, Trigion)	★★
CSU	★★
ADG dienstengroep	★★
3W real estate	★★
Bureau Veritas	★★
Hutten	★★
Brand Loyalty Group	★★
GGN	★

Organisatie

High Tech Campus	★★★
Q-Park	★★★
Hutten	★★★
Brand Loyalty Group	★★★
ISS Facility Services Nederland	★★★
Kiwa	★★★
3W real estate	★★
Vebevo (incl. Hago)	★★
Securitas	★★

Albron	★★
Sodexo	★★
BVA Auctions	★★
Funda Real Estate B.V.	★★
ADP	★★
Unica	★★
G4S	★★
SGS Nederland	★★
ADG dienstengroep	★★
Asito	★★
Facilicom (o.a. Albron, GOM, Trigion)	★★
CBRE	★★
CSU	★★
Dolmans Groep	★★
Bureau Veritas	★★
Welkom	★★
GGN	★

► Financiële instellingen

01	ING
02	ABN AMRO Bank
03	a.s.r. Nederland
04	Rabobank
05	Knab
06	Invest-NL
07	NN Group (Nationale Nederlanden)
08	Menzis
09	Interpolis
10	IMC Trading

Runners-up

01	Achmea
02	ABP
03	DEGIRO
04	Aegon
05	CZ
06	BinckBank
07	Euronext
08	Ohra Verzekeringen
09	Aon
10	NIBC Bank
11	Allianz Nederland Groep
12	VGZ
13	Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS)
14	DAS
15	equensWorldonline
16	APG
17	Abcfinance

Strategie

ING	★★★★
ABN AMRO Bank	★★★★
Rabobank	★★★
a.s.r. Nederland	★★★



25%

van alle financiële dienstverleners werkt al met kunstmatige intelligentie, onder ICT-ondernemingen is dat 32%.

bron: CBS



RESULTATEN

Knab	★★★
Menzis	★★★
Achmea	★★★
Aegon	★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★
Interpolis	★★
ABP	★★
CZ	★★
Ohra Verzekeringen	★★
IMC Trading	★★
Invest-NL	★★
DEGIRO	★★
Euronext	★★
APG	★★
VGZ	★★
Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS)	★★
equensWorldonline	★★
Aon	★★
Allianz Nederland Groep	★★
NIBC Bank	★
Abcfinance	★
DAS	★
BinckBank	★

Klant

ING	★★★★
ABN AMRO Bank	★★★★
a.s.r. Nederland	★★★
IMC Trading	★★★
Rabobank	★★★
Interpolis	★★★
Invest-NL	★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★
Achmea	★★★
ABP	★★★
Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS)	★★★
Knab	★★★
Menzis	★★
CZ	★★
DEGIRO	★★
NIBC Bank	★★
Aegon	★★
Ohra Verzekeringen	★★
Aon	★★
Euronext	★★
VGZ	★★
equensWorldonline	★★
BinckBank	★★
Allianz Nederland Groep	★★
Abcfinance	★★
DAS	★
APG	★

Technologie

ING	★★★★
Invest-NL	★★★

ABN AMRO Bank	★★★
Knab	★★★
Rabobank	★★★
Interpolis	★★★
Menzis	★★★
a.s.r. Nederland	★★★
IMC Trading	★★★
BinckBank	★★★
DEGIRO	★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★
CZ	★★
Achmea	★★
Aon	★★
Euronext	★★
Aegon	★★
Allianz Nederland Groep	★★
ABP	★★
VGZ	★★
Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS)	★★
NIBC Bank	★★
DAS	★★
Ohra Verzekeringen	★
APG	★
equensWorldonline	★
Abcfinance	★

Organisatie

ING	★★★★
ABN AMRO Bank	★★★★
Invest-NL	★★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★
a.s.r. Nederland	★★★
Rabobank	★★★
Knab	★★★
BinckBank	★★★
IMC Trading	★★★
NIBC Bank	★★★
Achmea	★★★
Interpolis	★★★
Menzis	★★★
Aegon	★★
ABP	★★
Ohra Verzekeringen	★★
DEGIRO	★★
Abcfinance	★★
Allianz Nederland Groep	★★
VGZ	★★
Euronext	★★
DAS	★★
Aon	★★
CZ	★★
equensWorldonline	★★
APG	★
Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS)	★

Leaders 2023

Per categorie

► Food en non-food producenten (Agrifood, FMCG en overige consumentenproducten)

01	ForFarmers Group
02	Coca-Cola Nederland
03	Royal Swinkels Family Brewers
04	Heineken
05	Beter Bed
06	Unilever
07	G-Star Raw
08	L'Oreal Nederland
09	Jacobs Douwe Egberts (JDE)
10	Nestlé

Runners-up

01	Agrifirm
02	FrieslandCampina
03	Aviko
04	Vreugdenhil Dairy Foods
05	AgruniekRijnvallei
06	Koopman International
07	Bejo Zaden
08	IFF (International Flavors & Fragrances)

Strategie

Coca-Cola Nederland	★★★
Heineken	★★★
ForFarmers Group	★★★
Agrifirm	★★★
Unilever	★★★
Beter Bed	★★★
Royal Swinkels Family Brewers	★★★
FrieslandCampina	★★★
L'Oreal Nederland	★★
Nestlé	★★
Jacobs Douwe Egberts (JDE)	★★
Aviko	★★
Vreugdenhil Dairy Foods	★★
Koopman International	★★
IFF (International Flavors & Fragrances)	★★
G-Star Raw	★★
Bejo Zaden	★★
AgruniekRijnvallei	★★

Klant

ForFarmers Group	★★★
Unilever	★★★
G-Star Raw	★★★
L'Oreal Nederland	★★★
Heineken	★★★
Nestlé	★★★
Coca-Cola Nederland	★★★
Beter Bed	★★★

Aviko	★★
FrieslandCampina	★★
Jacobs Douwe Egberts (JDE)	★★
Agrifirm	★★
Royal Swinkels Family Brewers	★★
Koopman International	★★
AgruniekRijnvallei	★★
IFF (International Flavors & Fragrances)	★★
Vreugdenhil Dairy Foods	★★
Bejo Zaden	★★

Technologie

G-Star Raw	★★★
Royal Swinkels Family Brewers	★★★
ForFarmers Group	★★★
Coca-Cola Nederland	★★★
Heineken	★★★
Unilever	★★★
Beter Bed	★★
Jacobs Douwe Egberts (JDE)	★★
Koopman International	★★
Aviko	★★
L'Oreal Nederland	★★
FrieslandCampina	★★
Agrifirm	★★
Nestlé	★★
IFF (International Flavors & Fragrances)	★★
AgruniekRijnvallei	★★
Vreugdenhil Dairy Foods	★★
Bejo Zaden	★★

Organisatie

Royal Swinkels Family Brewers	★★★
L'Oreal Nederland	★★★
Beter Bed	★★★
G-Star Raw	★★★
Jacobs Douwe Egberts (JDE)	★★★
Vreugdenhil Dairy Foods	★★
Nestlé	★★
Heineken	★★
Aviko	★★
Agrifirm	★★
Coca-Cola Nederland	★★
AgruniekRijnvallei	★★
FrieslandCampina	★★
Unilever	★★
ForFarmers Group	★★
Bejo Zaden	★★
Koopman International	★★
IFF (International Flavors & Fragrances)	★



G

► Gemeenten en provincies

01	Gemeente Amsterdam
02	Gemeente Utrecht
03	Provincie Zuid-Holland
04	Gemeente Rotterdam
05	Gemeente Den Haag
06	Provincie Gelderland
07	Gemeente Leiden
08	Provincie Noord-Holland
09	Gemeente Apeldoorn
10	Gemeente Almere

Runners-up

01	Provincie Noord-Brabant
02	Gemeente Zwolle
03	Gemeente Arnhem
04	Gemeente Amersfoort
05	Gemeente Breda
06	Provincie Overijssel
07	Gemeente Maastricht
08	Gemeente Zaanstad
09	Gemeente Nijmegen
10	Provincie Friesland
11	Provincie Groningen
12	Gemeente Tilburg
13	Provincie Drenthe
14	Gemeente 's-Hertogenbosch
15	Provincie Utrecht
16	Gemeente Eindhoven
17	Provincie Flevoland

Strategie

Gemeente Amsterdam	★★★
Gemeente Utrecht	★★★
Provincie Zuid-Holland	★★
Gemeente Rotterdam	★★
Gemeente Breda	★★
Gemeente Apeldoorn	★★
Gemeente Maastricht	★★
Provincie Overijssel	★★
Gemeente Den Haag	★★
Provincie Noord-Holland	★★
Provincie Gelderland	★★
Provincie Noord-Brabant	★★
Gemeente Amersfoort	★★
Gemeente Zwolle	★★

Gemeente Nijmegen	★★
Gemeente Almere	★★
Gemeente Zaanstad	★★
Gemeente Leiden	★★
Gemeente Arnhem	★★
Gemeente Tilburg	★★
Provincie Groningen	★★
Provincie Drenthe	★★
Provincie Friesland	★★
Gemeente 's-Hertogenbosch	★★
Gemeente Eindhoven	★★
Provincie Flevoland	★★
Provincie Utrecht	★

Klant

Gemeente Leiden	★★★
Gemeente Utrecht	★★★
Gemeente Amsterdam	★★
Gemeente Almere	★★
Gemeente Den Haag	★★
Provincie Zuid-Holland	★★
Gemeente Rotterdam	★★
Provincie Noord-Holland	★★
Gemeente Apeldoorn	★★
Provincie Gelderland	★★
Gemeente Arnhem	★★
Provincie Noord-Brabant	★★
Provincie Groningen	★★
Provincie Drenthe	★★
Gemeente Maastricht	★★
Provincie Friesland	★★
Gemeente Amersfoort	★★
Gemeente Nijmegen	★★
Provincie Overijssel	★★
Gemeente Zwolle	★★
Provincie Utrecht	★★
Gemeente Zaanstad	★★
Gemeente 's-Hertogenbosch	★★
Gemeente Breda	★★
Gemeente Tilburg	★★
Gemeente Eindhoven	★★
Provincie Flevoland	★★

Technologie

Gemeente Zwolle	★★
Provincie Noord-Holland	★★
Gemeente Amsterdam	★★
Gemeente Utrecht	★★
Gemeente Rotterdam	★★
Provincie Zuid-Holland	★★
Provincie Gelderland	★★
Gemeente Den Haag	★★
Gemeente Zaanstad	★★
Gemeente Leiden	★★
Gemeente Arnhem	★★
Gemeente Apeldoorn	★★
Gemeente Amersfoort	★★

Leaders 2023

Per categorie

Provincie Noord-Brabant	★★
Provincie Overijssel	★★
Gemeente Maastricht	★★
Provincie Utrecht	★★
Provincie Friesland	★★
Gemeente Almere	★★
Gemeente Breda	★★
Gemeente Tilburg	★★
Gemeente Nijmegen	★★
Provincie Groningen	★★
Provincie Flevoland	★★
Gemeente Eindhoven	★★
Provincie Drenthe	★
Gemeente 's-Hertogenbosch	★

Organisatie

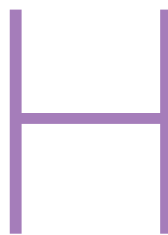
Gemeente Almere	★★★
Gemeente Amsterdam	★★
Provincie Noord-Brabant	★★
Gemeente Leiden	★★
Provincie Zuid-Holland	★★
Provincie Gelderland	★★
Gemeente Utrecht	★★
Gemeente Den Haag	★★
Gemeente Rotterdam	★★
Gemeente Amersfoort	★★
Gemeente Tilburg	★★
Gemeente Breda	★★
Gemeente Arnhem	★★
Gemeente Apeldoorn	★★
Gemeente 's-Hertogenbosch	★★
Gemeente Zwolle	★★
Provincie Groningen	★★
Gemeente Zaanstad	★★
Gemeente Nijmegen	★★
Provincie Overijssel	★★
Provincie Noord-Holland	★★
Provincie Friesland	★★
Gemeente Eindhoven	★★
Provincie Drenthe	★★
Provincie Flevoland	★★
Provincie Utrecht	★★
Gemeente Maastricht	★★



82%

van alle gemeenten digitaliseert processen, 9% streeft expliciet naar digitale transformatie.

bron: BMC



▷ Horeca, leisure en reisbranche

01	Booking.com
02	KLM
03	McDonald's
04	Corendon
05	ANWB
06	Basic-Fit
07	TUI
08	Holland Casino
09	Landal Greenparks
10	La Place

Runners-up

01	De Efteling
02	Transavia Airlines
03	Van der Valk
04	Starbucks
05	Center Parcs
06	Pathé Bioscopen
07	Kinopolis (o.a. Wolff bioscopen)
08	Stage Entertainment
09	NH Hotels
10	Subway

Strategie

Booking.com	★★★
KLM	★★★
McDonald's	★★★
Corendon	★★★
ANWB	★★★
Landal Greenparks	★★★
Basic-Fit	★★
Kinopolis (o.a. Wolff bioscopen)	★★
Center Parcs	★★
De Efteling	★★
TUI	★★
Holland Casino	★★
La Place	★★
Transavia Airlines	★★
Pathé Bioscopen	★★
Starbucks	★★
Van der Valk	★★
Stage Entertainment	★★
Subway	★★
NH Hotels	★



RESULTATEN

Klant

Booking.com	★★★★
KLM	★★★
McDonald's	★★★
Holland Casino	★★★
ANWB	★★★
Corendon	★★★
Basic-Fit	★★★
Starbucks	★★★
Van der Valk	★★
TUI	★★
Center Parcs	★★
Transavia Airlines	★★
Pathé Bioscopen	★★
Landal Greenparks	★★
De Efteling	★★
Stage Entertainment	★★
NH Hotels	★★
La Place	★★
Kinopolis (o.a. Wolff bioscopen)	★
Subway	★

Technologie

Booking.com	★★★★
McDonald's	★★★
KLM	★★★
Corendon	★★
Transavia Airlines	★★
TUI	★★
La Place	★★
ANWB	★★
Van der Valk	★★
De Efteling	★★
Basic-Fit	★★
Starbucks	★★
Stage Entertainment	★★
Pathé Bioscopen	★★
Landal Greenparks	★★
Kinopolis (o.a. Wolff bioscopen)	★★
Holland Casino	★★
Center Parcs	★★
NH Hotels	★
Subway	★

Organisatie

Booking.com	★★★★
McDonald's	★★★
KLM	★★★
La Place	★★★
Corendon	★★★
ANWB	★★★
TUI	★★
Basic-Fit	★★
Holland Casino	★★
Van der Valk	★★
Starbucks	★★

De Efteling	★★
Landal Greenparks	★★
Transavia Airlines	★★
Pathé Bioscopen	★★
Center Parcs	★★
NH Hotels	★
Stage Entertainment	★
Subway	★
Kinopolis (o.a. Wolff bioscopen)	★

► Industrie (maak-, hightech- en procesindustrie)

01	Koninklijke Philips
02	Airbus
03	THALES NEDERLAND
04	SKF
05	Eaton Industries
06	Nyrstar
07	Lely Industries
08	Stork
09	Tata Steel
10	Eriks

Runners-up

01	Royal IHC
02	Smurfit Kappa Parenco
03	Hitachi Construction Machinery (Europe)
04	ROTO Groep
05	Kramp
06	Signify Netherlands
07	Royal Boskalis Westminster
08	Van Oord
09	Damen Shipyards
10	Voortman Steel Group
11	Marel
12	Wärtsilä
13	Ardagh Group
14	Aalberts
15	NTS-Group
16	Alewijnse

Leaders 2023

Per categorie

Strategie

Airbus	★★↓
Koninklijke Philips	★★↓
Tata Steel	★★↓
Eaton Industries	★★↓
THALES NEDERLAND	★★↓
Royal IHC	★★↓
Eriks	★★
SKF	★★
Lely Industries	★★
Nyrstar	★★
Damen Shipyards	★★
Wärtsilä	★★
Voortman Steel Group	★★
Van Oord	★★
Hitachi Construction Machinery (Europe)	★★
Signify Netherlands	★★
Smurfit Kappa Parenco	★★
Royal Boskalis Westminster	★★
Stork	★★
Marel	★↓
ROTO Groep	★↓
Aalberts	★↓
Alewijnse	★↓
NTS-Group	★↓
Kramp	★↓
Ardagh Group	★↓

Klant

Airbus	★★★
Koninklijke Philips	★★↓
Nyrstar	★★↓
Lely Industries	★★↓
Hitachi Construction Machinery (Europe)	★★↓
Eriks	★★
SKF	★★
Stork	★★
Signify Netherlands	★★
Royal IHC	★★
Smurfit Kappa Parenco	★★
THALES NEDERLAND	★★
Tata Steel	★★
Ardagh Group	★★
Royal Boskalis Westminster	★★
Eaton Industries	★★
Marel	★★
Voortman Steel Group	★★
Van Oord	★★
Damen Shipyards	★★
NTS-Group	★★
Kramp	★★
ROTO Groep	★↓
Wärtsilä	★↓
Aalberts	★↓
Alewijnse	★↓

Technologie

Airbus	★★↓
ROTO Groep	★★↓
Koninklijke Philips	★★↓
Lely Industries	★★↓
THALES NEDERLAND	★★↓
SKF	★★↓
Kramp	★★↓
Eaton Industries	★★↓
Stork	★★↓
Smurfit Kappa Parenco	★★↓
Royal IHC	★★
Nyrstar	★★
Damen Shipyards	★★
Van Oord	★★
Eriks	★★
Signify Netherlands	★★
Royal Boskalis Westminster	★★
Hitachi Construction Machinery (Europe)	★★
Tata Steel	★★
Voortman Steel Group	★★
Wärtsilä	★★
Marel	★★
Ardagh Group	★★
NTS-Group	★↓
Aalberts	★↓
Alewijnse	★↓

Organisatie

Koninklijke Philips	★★★
Kramp	★★↓
Stork	★★↓
Airbus	★★↓
Nyrstar	★★↓
THALES NEDERLAND	★★↓
Smurfit Kappa Parenco	★★↓
SKF	★★↓
Royal Boskalis Westminster	★★↓
ROTO Groep	★★↓
Eriks	★★↓
Eaton Industries	★★
Tata Steel	★★
Signify Netherlands	★★
Hitachi Construction Machinery (Europe)	★★
Marel	★★
Van Oord	★★
Damen Shipyards	★★
Aalberts	★★
Royal IHC	★★
Voortman Steel Group	★★
Lely Industries	★★
NTS-Group	★★
Wärtsilä	★↓
Alewijnse	★↓
Ardagh Group	★↓



'One of the
biggest
obstacles to
transformation...

...is the fear of
cannibalisation'

Ganesh Ayyar, president Cognizant

Flevoland heeft innovatie hoog in het vaandel staan. Het beschikt overal over glasvezel, biedt ambtenaren optimaal beveiligd digitaal werken en zet 'digital twin'-technologie in om de bebouwde ruimte optimaal te ontwikkelen. CIO Rigina Christiaans, algemeen directeur Hans Tijl en gedeputeerde Jop Fackeldey leggen uit.

H

Hans Tijl trapt af: "De coronacrisis heeft onverwacht voor een grote impuls voor onze innovatie en digitale transformatie gezorgd. We moesten van de ene op de andere dag het kantoor in het provinciehuis sluiten en allemaal digitaal thuis gaan werken. Gelukkig hadden we alles op orde om dat goed en veilig te kunnen faciliteren. Nog steeds werkt het merendeel van onze mensen tijd- en plaatsonafhankelijk, dus niet altijd hier op kantoor en niet altijd tijdens kantooruren. We werken nu aan de plannen voor een Huis van de Provincie. Na een verbouwing zal onze begane grond openbaar toegankelijk worden voor iedereen. Dan kunnen ook ambtenaren en werknemers van partijen die met de provincie verbonden zijn, zoals gemeenten, het Rijk, het waterschap en overige organisaties, hier zonder ingewikkelde poespas komen werken, elkaar ontmoeten, brainstormen en in projecten van maatschappelijk belang samen

optrekken. Uiteraard voorzien van alle faciliteiten en vooral ook de informatiebeveiliging die ze daarvoor nodig hebben. In deze nieuwe hub zal de samenwerking binnen het openbaar bestuur worden geïntensiveerd, waar alle partijen synergetisch de vruchten van gaan plukken: modern digitaal of hybride werken in optima forma."

Optimale beveiliging

De provincie Flevoland wil op alle fronten een open en transparante organisatie zijn, van kantoor tot de informatiehuis-houding. Dat vraagt wel het nodige van de beveiliging: informatiebeveiliging en -toegang heeft de provincie uitbesteed aan IT-bedrijf Telindus, dat hiervoor Secure Access Service Edge ter beschikking stelt. In deze gemanagede omgeving kan iedere ambtenaar straks op basis van zijn identiteit en functie, waar en wanneer dan ook en met elk medium, veilig aan het werk en over alle noodzakelijke databronnen beschikken.





Jop
Fackeldey

Hans Tijn

Rigina Christiaans

Flevoland praktijklab voor innovaties



CIO Rigina Christiaans nuanceert: “Je raakt door het hybride werken misschien wel verwend, maar een Teams-meeting via Citrix is toch wat behelpen. Als gebruiker wil je uiteindelijk naar een situatie waarin het niet meer uitmaakt waar en wanneer je werkt, met welke applicatie en welk ‘endpoint’: pc, laptop, tablet of telefoon. Dat moet allemaal goed worden ondersteund en optimaal worden beveiligd. Je moet er niet over na hoeven te denken dat je eerst allemaal ingewikkelde handelingen moet doen voordat je aan de slag kunt. Dat gaan we samen met onze partners realiseren.”

Digital twin

In het Huis van de Provincie is verder ook nog voorzien in een demoruimte, een Digital Experience Center, waar men laagdrempelig kennis kan maken met de effecten van digitalisering, met name rond plannen voor het gebruik van de fysieke leefomgeving. Met grote schermen, hologrammen en 3D simulaties op basis van ‘digital twin’-technologie wordt dat volgens Christiaans bijzonder levensecht. Ze legt uit: “Met digital twins kun je een digitale 3D representatie maken. In ons geval van de bebouwde omgeving, zowel bovengronds

als ondergronds. Dat noemen we 3D Flevoland. Dat is nodig, omdat we ook als provincie voor grote maatschappelijke opgaven staan, zoals de energietransitie, woningbouw en de inrichting van het landelijke gebied. Het Rijk verwacht daar veel van ons – bij een provincie komen een hoop lijnen samen. Het mooie is dat je aan zo’n digital twin uit allerlei bronnen of domeinen extra gegevens kunt toevoegen en vervolgens met scenario’s kunt simuleren waar bepaalde ontwikkelingen en beleidskeuzes toe leiden. Bijvoorbeeld woningbouw gecombineerd



met bebossing. Dat geeft een veel beter beeld dan een plattegrond of maquette. Wij willen dit digital-twinconcept nog een abstractie hoger tillen. Na gelijkschakeling van protocollen willen we de eindproducten van digital twins met verschillende functies aan

elkaar koppelen en beschikbaar gaan stellen als een service. Dan komt de informatiedeling pas echt in de hoogste versnelling! Die ontwikkeling is nu ingezet in samenwerking met Geonovum, de ministeries van BZK en I&W en de gemeenten Almere, Dronten, Amsterdam en Utrecht. Een mooi voorbeeld van hoe samenwerken versterkt.”

Verglazing

Belangrijk bij alle digitale ontwikkelingen is natuurlijk een stabiele en snelle gegevensoverdracht en daar kan de innovatieve provincie een

belangrijke troef uitspelen: de verglazing is totaal; het gehele gebied is sinds 2021 voorzien van glasvezel. Dat maakt volgens Tijl dat data ontsluiten, de waarde van gegevens bepalen en gegevensoverdracht veel sneller en dus effectiever kan. En dat biedt volgens hem ook het bedrijfsleven grote voordelen om zich in deze provincie te vestigen. Verglazing gekoppeld aan innovatieve oplossingen die hier in de praktijk worden getoetst zijn belangrijke assets voor de provincie. En dat werkt ook door op landelijk niveau. Bijvoorbeeld bij de woningbouw. In Flevoland komen honderdduizend nieuwe woningen, waarmee een belangrijk deel van het woningtekort kan worden opgelost. Tijl: “Dat bouw je niet even in Amsterdam erbij, maar wel hier. En als je dat combineert met onze 100% glasvezeldekking, word je voor nieuwe bewoners extra interessant. Niet alleen om te wonen, maar ook om te werken en ondernemen, op kantoor en thuis. Wij tonen aan dat we innovatief zijn, hebben een state-of-the-artinfrastructuur en benutten de voordelen van digitalisering. Daarmee zetten we onszelf echt op de kaart.”

Energietransitie

Innovatie via snelle en veilige gegevensoverdracht zien we ook terug in de landbouw. Door digitalisering is bijvoorbeeld veel exacter bemesten en beregenen van gewassen mogelijk. Gedeputeerde Fackeldey: “Innovatieve landbouw is met technieken als pixel farming – nauwkeurige ▶

‘In Flevoland komen 100.000 nieuwe woningen – dat bouw je niet even bij in Amsterdam’



‘Energietransitie en innovatieve landbouw: hier brengen we het in praktijk’

gerobotiseerde bemesting en bevochtiging die veel minder grondstoffen nodig heeft – en de inzet van drones een grote belofte. Wij werken hiervoor nauw samen met de Wageningen Universiteit, die in Flevoland grote proeflocaties

heeft. Hier vinden veel praktijkproeven voor de boerderij van de toekomst plaats en ook daar speelt onze glasvezelinfrastructuur een grote rol.”

Dat geldt ook voor een ander belangrijk actueel topic: energietransitie. Fackeldey vervolgt enthousiast: “Je kunt door verglazing en daardoor grotere mogelijkheden van informatieoverdracht veel nauwkeuriger kijken naar bepaalde effecten. Bijvoorbeeld doorrekenen of onze dijken geschikt zijn voor energieopslag. Maar ook bij energieopslag in grote batterijen is snelle gegevensoverdracht cruciaal. Die dingen moeten optimaal worden aangestuurd en voorspellen op welk moment ze nodig zijn: wanneer laden (oftewel: wanneer is er veel aanbod van wind- en zonnestroom), wanneer stroom afgeven en hoeveel. Dat kun je niet allemaal handmatig bijhouden – veel te veel parameters. Daar is slimme besturingssoftware en veel rekenwerk voor nodig. Na de windmolenparken is dit weer een voorbeeld van hoe Flevoland koploper blijft op het gebied van energietransitie. Intelligente energyhubs die het hoofdnet ontlasten, dáár zijn we hier mee bezig. Er wordt veel academisch geroepen over energietransitie en innovatieve landbouw, maar hier wordt het allemaal in praktijk gebracht. Daar zijn we trots op.” ◀



MT1000

Je business story tussen
de beste dienstverleners
van Nederland?

verschijnt
5 dec

Wil jij ook jouw verhaal vertellen? Neem dan voor
meer informatie over de Business Stories - of andere
advertentiemogelijkheden - contact op met Adformix,
0 888 777 888, of mail naar office@adformix.com

mt/sprout
/MT1000



De digitalisering van de samenleving heeft haar weerslag op hoe een provincie met inwoners en bedrijven omgaat, en op haar interne organisatie. De provincie Zuid-Holland werkt sinds maart alleen nog met opgegevestigde teams die zo veel mogelijk toegevoegde waarde realiseren voor de provinciale opgaven.

L

oco-provinciesecretaris en concurndirecteur Jan van Ginkel prijst zich gelukkig dat het provinciebestuur van Zuid-Holland het belang van digitalisering inziet. "Digitalisering heeft alleen succes als je bestuurlijk de wind in de rug hebt", zegt hij. Provinciesecretaris Marcel van Bijnen meldt dat provincies betrokken zijn bij opgaven waar ze vijf jaar geleden nog amper mee te maken hadden: energie, stikstof, het Nationaal Programma Landelijk Gebied. "Op elk veld is onze positie net anders, en daarmee is de rol die digitalisering daarbij speelt ook anders, voor ons en voor onze partners. We zoeken steeds meer op maat naar wat we op die opgaven kunnen betekenen om waarde toe te voegen voor inwoners en bedrijven in onze provincie."

Opgavegestuurd

De provincie Zuid-Holland werkt met zogeheten opgegevestigde teams. "We kijken naar wat onze opgaven zijn en

zoeken daar goede mensen bij, in een mix van beleid, uitvoering en IT", legt Van Ginkel uit. "De oude indeling in beleidsafdelingen paste niet langer bij de opgaven zoals we die nu kennen, waarbij veel meer samenwerking en flexibiliteit nodig is", aldus Van Bijnen. "Het gaat vaak om opgaven waarbij je bepaalde expertise tijdelijk nodig hebt." Gedeputeerde Jeannette Baljeu noemt als voorbeeld de opgave landelijk gebied waar provincies nu verantwoordelijk voor zijn. "We moeten daar per gebied kijken naar stikstof, water, natuur en bodem. Waar we eerst met vier afzonderlijke afdelingen werkten, stellen we nu multidisciplinaire teams samen."

Van Ginkel: "We leggen van alle vier die thema's onze data en de informatie van onze partners bij elkaar en krijgen zo een compleet beeld van bijvoorbeeld de water- en stikstofvraagstukken. Een stap verder is dat we daar algoritmes op loslaten,



Kansen pakken voor de samenleving

Jeannette Baljeu

Jan van Ginkel

Marcel van Bijnen





om die data sneller te interpreteren en deze te gebruiken voor beleidsbeslissingen. Als je een model maakt van de werkelijkheid, een digital twin, kun je bijvoorbeeld uitzoeken wat verhoging van het waterpeil betekent voor de waterkwaliteit.”

Economie versterken

“Marcel gaf al aan dat we verschillende rollen pakken als het gaat om digitalisering”, vervolgt Van Ginkel. “Maar we hoeven niet altijd alles zelf te doen. Neem circulaire economie, waarvoor vragen aanbod bij elkaar moeten worden gebracht. Wij bouwen

niet zelf zo'n platform, maar faciliteren vanuit onze digitaliseringskennis wel dat er een platform komt waar bedrijven op kunnen aanhaken.”

Baljeu: “Dat past ook in onze rol om de economie van Zuid-Holland te versterken. We onderzoeken samen met start-ups hoe onze data kunnen bijdragen aan het oplossen van onze vraagstukken, maar stimuleren ook het bedrijfsleven om datagericht te werken en digitalisering te gebruiken bij het oplossen van hun vraagstukken.” Als voorbeeld noemt ze de Datawerf, een organisatie

die bedrijven helpt om hun digitale idee om te zetten in omzetgroei. “Bedrijven kunnen financiering krijgen om hun idee uit te werken, of kiezen voor een coach die bijvoorbeeld meedenkt over nieuwe businessmodellen. De meeste bedrijven hebben voor coaching gekozen en ze zeggen eigenlijk allemaal dat het een openbaring is geweest, omdat ze op een heel andere manier hun bedrijf kunnen inrichten.”

Ze vervolgt: “Omdat we als samenleving baat hebben bij een veilige haven, bieden we daar ondersteuning in de vorm



van een cyber-resilience-programma en haken we met autonoom varen in op Europese programma's. Verder zijn we samen met Deltalinqs, een koepel van havenbedrijven, en de gemeente Rotterdam een data-safehouse begonnen. Daarmee willen we bedrijven die bedrijfsgevoelige gegevens

niet met elkaar willen delen toch overhalen om aan projecten mee te doen waar we die gegevens bij nodig hebben.”

Samenwerking

Digitaliseren kun je volgens Van Ginkel niet beperken tot binnen de muren van het provinciehuis. “We zoeken steeds nieuwe partners om ons te helpen in onze digitaliseringsslag. We werken veel samen met start-ups, universiteiten en andere kennisinstellingen.”

Baljeu knikt. “In mijn waterportefeuille doen we heel veel met de onderzoeken van Deltares, een kennisinstelling

waar meer provincies gebruik van maken. We hebben bijvoorbeeld voor Zuid-Holland specifiek op basis van simulaties laten doorrekenen wat de heftige regenval die de overstromingen in Limburg heeft veroorzaakt, teweeg zou brengen als dit in Zuid-Holland gebeurt. Waar ontstaan dan knelpunten en waar moeten we vervolg aan geven? Misschien blijkt bijvoorbeeld dat het handig is om infrastructurele aanpassingen te doen. Dat nemen we dan mee in ons overleg met de waterschappen en de gemeenten.”

Human capital

Baljeu: “Ik ben er hartstikke blij mee dat de provincie steeds digitaal werkt. Maar we moeten er wel hard aan werken dat onze inwoners ook de vaardigheden hebben om met de digitalisering om te gaan. Ik verwacht dat human capital steeds meer de doorslag zal geven in de digitaliseringsslag bij overheden en bedrijven. Medewerkers moeten echt slimmer worden in hoe ze zaken digitaal verwerken en koppelen. Dat is een voorwaarde om de andere transitie te kunnen volbrengen. Zo hebben wij voor onze stikstofopgave zelf slimme mensen aangetrokken die zowel met digitalisering als met hexagonen om kunnen gaan. Die mensen hadden wij niet in huis.”

“Bedrijven mogen dan leuke dingen bedenken, maar wij bedenken dingen die de samenleving vooruithelpen,” vertelt Van Ginkel enthousiast. “Daarmee trekken we goede mensen aan die in het bedrijfs- ▶

‘Wij bedenken dingen die de samenleving vooruithelpen’



leven flink meer zouden verdienen, maar op basis van intrinsieke motivatie voor ons kiezen.”

Voortrekkersrol

Naast hun hoofdfunctie zijn Baljeu, Van Ginkel en Van Bijnen alle drie actief voor het Interprovinciaal Overleg (IPO). “Ik durf te zeggen dat Zuid-Holland nu het verst is in digitalisering”, stelt Baljeu. “Zo loopt Zuid-Hol-

land flink vooruit op het gebied van digitale vergunningen. We onderzoeken of die ook voor andere provincies toepasbaar zijn, zodat we het beheer samen kunnen oppakken.”

“Wat in Zuid-Holland nodig is, is ook in alle andere provincies nodig”, weet Van Bijnen. “Zo hebben we de afgelopen vierenhalf jaar bedrijfsvoering, dienstverlening, innovatie en databeheer samen opgepakt. Nu is het zaak dat we dat doortrekken naar de provinciale opgaven waar we nog echt verbeterlagen kunnen maken.”

Van Ginkel: “Als je als provincie zelf stappen zet in digitalisering, bouw je een positie en een profiel op ten aanzien van de

gemeenten, het Rijk, de waterschappen en het bedrijfsleven. De afgelopen drie, vier jaar zijn wij als provincies echt een serieuze partner geworden. Dat hebben we samen gedaan.”

“Je hoort ons enthousiasme om kansen te pakken voor de samenleving, maar het is ook gewoon hard werken”, rondt Van Ginkel af. “Het regent bijvoorbeeld Europese wetgeving, die wij grotendeels als stimulans ervaren om op een verantwoorde manier goede slagen te maken in de digitale transformatie.” ◀

‘We werken samen met allerlei partners aan onze digitaliserings-slag’



M

► Media- en informatie-industrie

01	RTL Nederland
02	TomTom
03	DPG Media
04	Mediahuis (w.o. TMG, NRC)
05	Talpa Network
06	RAI Amsterdam
07	Wolters Kluwer
08	Graydon
09	Sdu
10	Warner Bros/Eyeworks

Runners-up

01	ANP
02	Jaarbeurs
03	FD Mediagroep

Strategie

RTL Nederland	★★★
TomTom	★★★
DPG Media	★★★
ANP	★★★
Mediahuis (w.o. TMG, NRC)	★★★
Wolters Kluwer	★★
Warner Bros/Eyeworks	★★
Graydon	★★
RAI Amsterdam	★★
Talpa Network	★★
Sdu	★★
FD Mediagroep	★★
Jaarbeurs	★★

Klant

RTL Nederland	★★★
DPG Media	★★★
TomTom	★★★
Graydon	★★★
Mediahuis (w.o. TMG, NRC)	★★
Sdu	★★
RAI Amsterdam	★★
Warner Bros/Eyeworks	★★
Talpa Network	★★
FD Mediagroep	★★
Jaarbeurs	★★
Wolters Kluwer	★★
ANP	★★

Technologie

RTL Nederland	★★★
TomTom	★★★
Talpa Network	★★★
DPG Media	★★
Mediahuis (w.o. TMG, NRC)	★★
RAI Amsterdam	★★
ANP	★★
Wolters Kluwer	★★
Jaarbeurs	★★
Sdu	★★
Warner Bros/Eyeworks	★★
Graydon	★★
FD Mediagroep	★★

Organisatie

TomTom	★★★
RTL Nederland	★★★
RAI Amsterdam	★★★
Mediahuis (w.o. TMG, NRC)	★★★
Sdu	★★★
Graydon	★★★
Wolters Kluwer	★★★
Talpa Network	★★★
DPG Media	★★
Warner Bros/Eyeworks	★★
FD Mediagroep	★★
Jaarbeurs	★★
ANP	★★

► Ministeries

01	Ministerie van Defensie
02	Ministerie van Financiën
03	Ministerie van Justitie en Veiligheid
04	Ministerie van Buitenlandse Zaken
05	Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
06	Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid
07	Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat
08	Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap
09	Ministerie van Economische Zaken en Klimaat
10	Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport

Runners-up

01	Ministerie van Algemene Zaken
02	Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedsel Kwaliteit

Strategie

Ministerie van Defensie	★★★
Ministerie van Justitie en Veiligheid	★★★
Ministerie van Financiën	★★
Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties	★★
Ministerie van Economische Zaken en Klimaat	★★
Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap	★★

Leaders 2023

Per categorie

Ministerie van Buitenlandse Zaken	★★
Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid	★★
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat	★★
Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit	★★
Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport	★↓
Ministerie van Algemene Zaken	★

Klant

Ministerie van Defensie	★★↓
Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid	★★
Ministerie van Financiën	★★
Ministerie van Justitie en Veiligheid	★★
Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties	★★
Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap	★★
Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport	★★
Ministerie van Buitenlandse Zaken	★★
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat	★★
Ministerie van Economische Zaken en Klimaat	★★
Ministerie van Algemene Zaken	★★
Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit	★↓

Technologie

Ministerie van Defensie	★★↓
Ministerie van Financiën	★★
Ministerie van Buitenlandse Zaken	★★
Ministerie van Justitie en Veiligheid	★★
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat	★★
Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport	★★
Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties	★★
Ministerie van Economische Zaken en Klimaat	★★
Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap	★↓
Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid	★↓
Ministerie van Algemene Zaken	★↓
Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit	★↓

Organisatie

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat	★★↓
Ministerie van Financiën	★★
Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid	★★
Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties	★★
Ministerie van Buitenlandse Zaken	★★
Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap	★★
Ministerie van Defensie	★★
Ministerie van Justitie en Veiligheid	★★
Ministerie van Economische Zaken en Klimaat	★★
Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport	★★
Ministerie van Algemene Zaken	★↓
Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit	★↓

▷ Mobiliteit (autoindustrie, toeleveranciers, automotive dienstverleners)

01	DAF Trucks
02	VDL Groep
03	LeasePlan
04	Mercedes-Benz
05	Pon
06	Van Mossel Groep
07	Arriva
08	KwikFit
09	BMW Group Nederland
10	Louwman Group

Runners-up

01	Nederlandse Spoorwegen
02	Alphabet Nederland

Strategie

Van Mossel Groep	★★↓
LeasePlan	★★
DAF Trucks	★★
Mercedes-Benz	★★
VDL Groep	★★
Pon	★★
Louwman Group	★★
Arriva	★★
Nederlandse Spoorwegen	★↓
BMW Group Nederland	★↓
Alphabet Nederland	★↓
KwikFit	★↓

Klant

DAF Trucks	★★↓
KwikFit	★★↓
VDL Groep	★★
LeasePlan	★★
BMW Group Nederland	★★
Van Mossel Groep	★★
Arriva	★★
Mercedes-Benz	★★
Pon	★★
Nederlandse Spoorwegen	★★
Louwman Group	★↓
Alphabet Nederland	★↓

Technologie

Pon	★★
VDL Groep	★★
Mercedes-Benz	★★
DAF Trucks	★★
Van Mossel Groep	★★
LeasePlan	★★
Louwman Group	★★

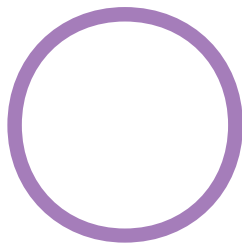


RESULTATEN

Arriva	★★
Nederlandse Spoorwegen	★★
KwikFit	★★
BMW Group Nederland	★★
Alphabet Nederland	★

Organisatie

Pon	★★★
VDL Groep	★★★
Mercedes-Benz	★★
KwikFit	★★
DAF Trucks	★★
LeasePlan	★★
Van Mossel Groep	★★
BMW Group Nederland	★★
Arriva	★★
Nederlandse Spoorwegen	★★
Louwman Group	★★
Alphabet Nederland	★★



▷ Onderwijs (Universiteiten, hogescholen, MBO/ROC's en opleiders)

01	TU Delft
02	ROC Midden Nederland
03	Hogeschool Windesheim
04	Fontys Hogescholen
05	Hogeschool van Amsterdam
06	ROC Mondriaan
07	Universiteit Utrecht
08	ROC Twente
09	Tilburg University
10	Radboud Universiteit Nijmegen

Runners-up

01	Universiteit Twente
02	HAN University of Applied Sciences
03	Avans Hogeschool
04	Universiteit van Amsterdam (UvA)
05	Summa College
06	Hogeschool Rotterdam
07	NCOI
08	Hogeschool Utrecht
09	Universiteit Leiden
10	De Haagse Hogeschool

Strategie

ROC Midden Nederland	★★★
ROC Twente	★★
Hogeschool Windesheim	★★
TU Delft	★★
ROC Mondriaan	★★
Avans Hogeschool	★★
Universiteit Utrecht	★★
Universiteit van Amsterdam (UvA)	★★
Universiteit Twente	★★
Fontys Hogescholen	★★
Radboud Universiteit Nijmegen	★★
Summa College	★★
NCOI	★★
HAN University of Applied Sciences	★★
Hogeschool van Amsterdam	★★
Hogeschool Rotterdam	★★
Hogeschool Utrecht	★★
Universiteit Leiden	★★
Tilburg University	★★
De Haagse Hogeschool	★

Klant

TU Delft	★★★
ROC Mondriaan	★★★
Tilburg University	★★
Hogeschool van Amsterdam	★★
Radboud Universiteit Nijmegen	★★
Hogeschool Windesheim	★★
Fontys Hogescholen	★★
Avans Hogeschool	★★
ROC Midden Nederland	★★
Universiteit Utrecht	★★
HAN University of Applied Sciences	★★
Universiteit van Amsterdam (UvA)	★★
Universiteit Twente	★★
ROC Twente	★★
NCOI	★★
Summa College	★★
Hogeschool Utrecht	★★
Universiteit Leiden	★★
Hogeschool Rotterdam	★★
De Haagse Hogeschool	★★

Technologie

TU Delft	★★★
ROC Midden Nederland	★★
Fontys Hogescholen	★★
Hogeschool Windesheim	★★
ROC Mondriaan	★★
NCOI	★★
HAN University of Applied Sciences	★★
Hogeschool van Amsterdam	★★
Universiteit van Amsterdam (UvA)	★★
Tilburg University	★★
Universiteit Utrecht	★★
ROC Twente	★★

Leaders 2023

Per categorie

Hogeschool Rotterdam	★★
Radboud Universiteit Nijmegen	★★
Hogeschool Utrecht	★★
Universiteit Twente	★★
Summa College	★★
Avans Hogeschool	★★
Universiteit Leiden	★★
De Haagse Hogeschool	★

Organisatie

Hogeschool Windesheim	★★
TU Delft	★★
Hogeschool van Amsterdam	★★
ROC Midden Nederland	★★
Universiteit Utrecht	★★
Universiteit Twente	★★
Summa College	★★
Fontys Hogescholen	★★
Tilburg University	★★
Hogeschool Rotterdam	★★
Radboud Universiteit Nijmegen	★★
Hogeschool Utrecht	★★
Universiteit van Amsterdam (UvA)	★★
ROC Twente	★★
HAN University of Applied Sciences	★★
Avans Hogeschool	★★
ROC Mondriaan	★★
Universiteit Leiden	★★
De Haagse Hogeschool	★★
NCOI	★★

R

▷ Retail en groothandel

01	Bol.com
02	Albert Heijn
03	Coolblue
04	Jumbo Supermarkten
05	Ikea
06	Rituals
07	A.S. Watson (o.a. Kruidvat en Trekpleister)
08	Action
09	Picnic
10	BCC

Runners-up

01	wehkamp.nl
02	Lidl
03	HEMA
04	Hoogvliet
05	Aldi
06	PLUS
07	Makro Nederland
08	Sligro
09	Holland & Barrett
10	Coop Nederland
11	Zeeman textielSupers
12	Hanos

Strategie

Bol.com	★★★
Albert Heijn	★★★
Jumbo Supermarkten	★★★
Ikea	★★★
Coolblue	★★★
Action	★★★
Picnic	★★★
wehkamp.nl	★★★
BCC	★★★
A.S. Watson (o.a. Kruidvat en Trekpleister)	★★★
Rituals	★★★
Lidl	★★
PLUS	★★
Aldi	★★
Sligro	★★
Makro Nederland	★★
Hoogvliet	★★
HEMA	★★
Coop Nederland	★★
Holland & Barrett	★★
Zeeman textielSupers	★★
Hanos	★

Klant

Bol.com	★★★
Albert Heijn	★★★
Coolblue	★★★
Jumbo Supermarkten	★★★
HEMA	★★★
A.S. Watson (o.a. Kruidvat en Trekpleister)	★★★
wehkamp.nl	★★★
Hoogvliet	★★★
Ikea	★★★
Sligro	★★★
Rituals	★★★
Action	★★★
Lidl	★★
Picnic	★★
BCC	★★
Aldi	★★
Coop Nederland	★★
Makro Nederland	★★

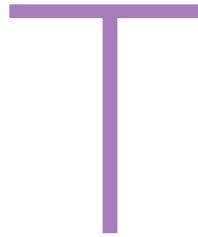
Holland & Barrett	★★
PLUS	★★
Zeeman textielSupers	★★
Hanos	★★

Technologie

Bol.com	★★★★
Albert Heijn	★★★★
Coolblue	★★★
Ikea	★★★
BCC	★★★
wehkamp.nl	★★★
Jumbo Supermarkten	★★★
HEMA	★★★
A.S. Watson (o.a. Kruidvat en Trekpleister)	★★★
Rituals	★★★
Lidl	★★★
Action	★★
Picnic	★★
Makro Nederland	★★
Aldi	★★
Hoogvliet	★★
Sligro	★★
PLUS	★★
Coop Nederland	★★
Holland & Barrett	★★
Zeeman textielSupers	★★
Hanos	★★

Organisatie

Bol.com	★★★★
Albert Heijn	★★★★
Rituals	★★★
Picnic	★★★
Coolblue	★★★
Jumbo Supermarkten	★★★
Ikea	★★★
Action	★★★
PLUS	★★★
Lidl	★★
Holland & Barrett	★★
A.S. Watson (o.a. Kruidvat en Trekpleister)	★★
BCC	★★
Aldi	★★
Hoogvliet	★★
HEMA	★★
Makro Nederland	★★
Sligro	★★
Zeeman textielSupers	★★
wehkamp.nl	★★
Coop Nederland	★★
Hanos	★★



Transport en logistiek

01	PostNL
02	DHL
03	UPS (United Parcel Service Nederland B.V)
04	Schiphol
05	ProRail
06	CEVA Logistics
07	DSV
08	DACHSER
09	DPD
10	Simon Loos

Runners-up

01	MyParcel
02	Bakker Logistiek
03	Vos Logistics
04	Mammoet
05	Kuehne + Nagel Logistics
06	Koopman Logistcs
07	De Rijke Group
08	APM Terminals

Strategie

PostNL	★★★★
Schiphol	★★★
UPS (United Parcel Service Nederland B.V)	★★★
DHL	★★★
CEVA Logistics	★★★
DPD	★★
ProRail	★★
DSV	★★
Mammoet	★★
Simon Loos	★★
DACHSER	★★
APM Terminals	★★
De Rijke Group	★★
Bakker Logistiek	★★
Vos Logistics	★★
Koopman Logistcs	★★
MyParcel	★★
Kuehne + Nagel Logistics	★★

Klant

PostNL	★★★★
DHL	★★★

Leaders 2023

Per categorie

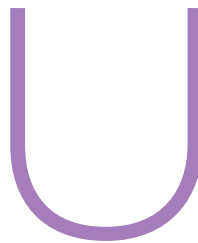
ProRail	★★★
Schiphol	★★★
UPS (United Parcel Service Nederland B.V)	★★★
CEVA Logistics	★★★
Simon Loos	★★★
DACHSER	★★★
DPD	★★
DSV	★★
MyParcel	★★
Bakker Logistiek	★★
Koopman Logistcs	★★
Vos Logistics	★★
De Rijke Group	★★
Kuehne + Nagel Logistics	★★
Mammoet	★★
APM Terminals	★★

Technologie

PostNL	★★★
DHL	★★★
DACHSER	★★★
DSV	★★★
UPS (United Parcel Service Nederland B.V)	★★
ProRail	★★
MyParcel	★★
Schiphol	★★
Kuehne + Nagel Logistics	★★
DPD	★★
Simon Loos	★★
Vos Logistics	★★
Bakker Logistiek	★★
Koopman Logistcs	★★
Mammoet	★★
CEVA Logistics	★★
De Rijke Group	★★
APM Terminals	★★

Organisatie

PostNL	★★★
DHL	★★★
CEVA Logistics	★★★
UPS (United Parcel Service Nederland B.V)	★★★
ProRail	★★
Schiphol	★★
Simon Loos	★★
DSV	★★
Koopman Logistcs	★★
MyParcel	★★
DACHSER	★★
DPD	★★
Vos Logistics	★★
Kuehne + Nagel Logistics	★★
Bakker Logistiek	★★
Mammoet	★★
APM Terminals	★★
De Rijke Group	★★



Uitzendorganisaties en executive search

01	Randstad
02	Tempo-Team
03	Brunel
04	Manpower
05	Adecco
06	The Works/Young Capital
07	Maandag
08	Olympia
09	OTTO Workforce

Strategie

Randstad	★★★
Tempo-Team	★★
The Works/Young Capital	★★
Manpower	★★
Adecco	★★
Olympia	★★
Brunel	★★
Maandag	★★
OTTO Workforce	★★

Klant

Randstad	★★★
Tempo-Team	★★★
Manpower	★★
Brunel	★★
Adecco	★★
The Works/Young Capital	★★
Olympia	★★
Maandag	★★
OTTO Workforce	★★

Technologie

Tempo-Team	★★
Adecco	★★
Randstad	★★
The Works/Young Capital	★★
Maandag	★★
OTTO Workforce	★★
Manpower	★★
Brunel	★★
Olympia	★★

Organisatie

Randstad	★★↓
Brunel	★★↓
Manpower	★★
Tempo-Team	★★
Adecco	★★
The Works/Young Capital	★★
OTTO Workforce	★↓
Maandag	★↓
Olympia	★↓



▷ Zelfstandige bestuursorganen (ZBO's), uitvoeringsinstellingen en woningbouwverenigingen

- 01 Kadaster
- 02 Woonbron
- 03 UWV
- 04 Rijkswaterstaat
- 05 Politie
- 06 Raad voor Rechtsbijstand
- 07 Belastingdienst
- 08 RIVM
- 09 RDW
- 10 De Rechtspraak

Runner-up

- 01 CBR

Strategie

Kadaster	★★↓
Woonbron	★★
De Rechtspraak	★★
UWV	★★
Politie	★★
Belastingdienst	★★
RDW	★★
Rijkswaterstaat	★↓
Raad voor Rechtsbijstand	★↓
CBR	★↓
RIVM	★↓

Klant

Woonbron	★★↓
Raad voor Rechtsbijstand	★★
UWV	★★
Kadaster	★★
Rijkswaterstaat	★★
RIVM	★★
RDW	★★
Belastingdienst	★★
Politie	★↓
De Rechtspraak	★↓
CBR	★

Technologie

RIVM	★★
Woonbron	★★
Rijkswaterstaat	★★
Raad voor Rechtsbijstand	★★
Kadaster	★★
Belastingdienst	★★
UWV	★↓
RDW	★↓
Politie	★↓
De Rechtspraak	★
CBR	★

Organisatie

Kadaster	★★↓
Politie	★★↓
Woonbron	★★
UWV	★★
Rijkswaterstaat	★★
Belastingdienst	★↓
RIVM	★↓
Raad voor Rechtsbijstand	★↓
CBR	★↓
De Rechtspraak	★↓
RDW	★★



4 miljoen

Nederlanders zijn beperkt digitaal vaardig, onder hen de helft van alle huurders bij woningcorporaties.

bron: Aedes

Leaders 2023

Per categorie

▷ Zorg (ziekenhuizen, medische centra en arbodiensten)

01	Radboudumc
02	UMC Groningen
03	Amphia ziekenhuis
04	Isala
05	Amsterdam UMC
06	UMC Utrecht
07	St. Antonius Ziekenhuis
08	Leids Universitair Medisch Centrum
09	Rijnstate Ziekenhuis
10	ArboNed

Runners-up

01	Zuyderland Medisch Centrum
02	Máxima MC
03	ErasmusMC
04	Arbo Unie
05	Haaglanden Medisch Centrum
06	Maastricht UMC
07	Albert Schweitzer Ziekenhuis
08	Mediq
09	Reinier Haga Groep

Strategie

Rijnstate Ziekenhuis	★★★
Amphia ziekenhuis	★★★
Amsterdam UMC	★★★
UMC Groningen	★★★
Radboudumc	★★★
Leids Universitair Medisch Centrum	★★
St. Antonius Ziekenhuis	★★
UMC Utrecht	★★
Isala	★★
Máxima MC	★★
Arbo Unie	★★
ErasmusMC	★★
Zuyderland Medisch Centrum	★★
ArboNed	★★
Reinier Haga Groep	★★
Maastricht UMC	★★
Haaglanden Medisch Centrum	★
Albert Schweitzer Ziekenhuis	★
Mediq	★

Klant

Radboudumc	★★★
UMC Groningen	★★★
Isala	★★★
St. Antonius Ziekenhuis	★★★
Rijnstate Ziekenhuis	★★
UMC Utrecht	★★
Mediq	★★

ErasmusMC	★★
Amsterdam UMC	★★
ArboNed	★★
Leids Universitair Medisch Centrum	★★
Zuyderland Medisch Centrum	★★
Haaglanden Medisch Centrum	★★
Amphia ziekenhuis	★★
Máxima MC	★★
Reinier Haga Groep	★★
Maastricht UMC	★★
Arbo Unie	★★
Albert Schweitzer Ziekenhuis	★★

Technologie

ArboNed	★★★
Amphia ziekenhuis	★★★
Máxima MC	★★★
Zuyderland Medisch Centrum	★★★
Radboudumc	★★
UMC Utrecht	★★
Isala	★★
Amsterdam UMC	★★
UMC Groningen	★★
Leids Universitair Medisch Centrum	★★
ErasmusMC	★★
Arbo Unie	★★
St. Antonius Ziekenhuis	★★
Maastricht UMC	★★
Albert Schweitzer Ziekenhuis	★★
Rijnstate Ziekenhuis	★
Haaglanden Medisch Centrum	★
Reinier Haga Groep	★
Mediq	★

Organisatie

Amphia ziekenhuis	★★★
UMC Groningen	★★★
Radboudumc	★★★
St. Antonius Ziekenhuis	★★★
Isala	★★
Amsterdam UMC	★★
UMC Utrecht	★★
Zuyderland Medisch Centrum	★★
Leids Universitair Medisch Centrum	★★
Máxima MC	★★
Rijnstate Ziekenhuis	★★
ErasmusMC	★★
Haaglanden Medisch Centrum	★★
ArboNed	★★
Mediq	★★
Arbo Unie	★★
Albert Schweitzer Ziekenhuis	★
Maastricht UMC	★
Reinier Haga Groep	★



Enablers 2023

Per categorie

A

▷ Accelerators, incubators, venture capital

- 01 Peak Capital
- 02 Techleap.nl
- 03 Newion
- 04 Prime Ventures
- 05 ACE Incubator
- 06 YES!Delft
- 07 Axivate Capital
- 08 ScaleUpNation
- 09 The Future Group
- 10 Braventure

Samenwerking

Peak Capital	★★★★
YES!Delft	★★★
Techleap.nl	★★★
Newion	★★★
ACE Incubator	★★★
The Future Group	★★★
Axivate Capital	★★★
Prime Ventures	★★★
Braventure	★★
ScaleUpNation	★

Expertise

Peak Capital	★★★★
YES!Delft	★★★
The Future Group	★★★
Prime Ventures	★★★
ScaleUpNation	★★
Newion	★★
ACE Incubator	★★
Braventure	★★
Axivate Capital	★★
Techleap.nl	★★

Kwaliteit

Peak Capital	★★★★
YES!Delft	★★★
Techleap.nl	★★★
Prime Ventures	★★★
ACE Incubator	★★★
The Future Group	★★★
Newion	★★★

Axivate Capital	★★★
ScaleUpNation	★★★
Braventure	★

Resultaten

Techleap.nl	12,8
Peak Capital	10,3
Newion	7,7
Prime Ventures	7,3
ScaleUpNation	7,3
ACE Incubator	7,1
Axivate Capital	6,7
The Future Group	4,3
YES!Delft	4,0
Braventure	2,8

▷ Accountancy en advocatuur

- 01 BDO
- 02 Pels Rijcken
- 03 Grant Thornton
- 04 ABAB
- 05 CROP
- 06 Adbeco
- 07 Alfa Accountants & Adviseurs
- 08 De Brauw Blackstone Westbroek
- 09 Dirkzwager
- 10 Loyens & Loeff

Runners-up

- 01 Koenen en Co
- 02 Visser & Visser
- 03 Baker & McKenzie
- 04 De Jong & Laan
- 05 Baker Tilly
- 06 Flynth Adviseurs en Accountants
- 07 Schipper Accountants
- 08 Van Oers Accountancy & Advies

Samenwerking

BDO	★★★★
Grant Thornton	★★★
Loyens & Loeff	★★★
ABAB	★★★
Pels Rijcken	★★★
Adbeco	★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★
De Brauw Blackstone Westbroek	★★★
Koenen en Co	★★★
CROP	★★★
Van Oers Accountancy & Advies	★★★
Schipper Accountants	★★
De Jong & Laan	★★
Dirkzwager	★★
Visser & Visser	★★
Baker & McKenzie	★★

Enablers 2023

Per categorie

Baker Tilly	★★
Flynth Adviseurs en Accountants	★★

Expertise

BDO	★★★★★
ABAB	★★★★
Grant Thornton	★★★★
Pels Rijcken	★★★★
CROP	★★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★
Loyens & Loeff	★★★
Visser & Visser	★★★
Koenen en Co	★★
Schipper Accountants	★★
De Brauw Blackstone Westbroek	★★
Adbeco	★★
Van Oers Accountancy & Advies	★★
Flynth Adviseurs en Accountants	★★
De Jong & Laan	★★
Dirkzwager	★★
Baker & McKenzie	★★
Baker Tilly	★★

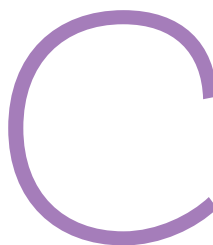
Kwaliteit

BDO	★★★★★
ABAB	★★★★
CROP	★★★★
Adbeco	★★★★
Visser & Visser	★★★★
Schipper Accountants	★★★★
Dirkzwager	★★★★
De Jong & Laan	★★★★
Grant Thornton	★★★★
Koenen en Co	★★★
Flynth Adviseurs en Accountants	★★★
Baker & McKenzie	★★★
Loyens & Loeff	★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★
Pels Rijcken	★★★
Van Oers Accountancy & Advies	★★
De Brauw Blackstone Westbroek	★★
Baker Tilly	★★

Resultaten

BDO	9,0
Pels Rijcken	8,8
Grant Thornton	7,4
De Brauw Blackstone Westbroek	7,2
Dirkzwager	7,1
CROP	7,1
ABAB	6,8
Baker & McKenzie	6,8
Baker Tilly	6,7
Alfa Accountants & Adviseurs	6,6
Visser & Visser	6,3
Adbeco	6,3
Koenen en Co	6,2

Loyens & Loeff	5,9
De Jong & Laan	5,5
Flynth Adviseurs en Accountants	4,7
Van Oers Accountancy & Advies	4,2
Schipper Accountants	3,5



Cloud- en hosting providers (incl. datacenters)

01	Hostnet
02	Strato Nederland
03	Mijndomein
04	AVG Technologies
05	Amazon Web Services
06	Yourhosting
07	Avensus Groep
08	Datacenter
09	APC Benelux part of Schneider Electric
10	Cloud Watch

Runners-up

01	NTT Netherlands
02	Synology
03	Intermax Cloudsourcing
04	Avanade Netherlands
05	Open Line BV
06	Akamai
07	Interconnect Services B.V.
08	Rackspace
09	TransIP (team.blue)
10	Amsio
11	Interxion
12	Informatica Nederland
13	Levi9
14	SoftwareONE
15	True
16	Uniserver Internet
17	Sentia

Samenwerking

Mijndomein	★★★★★
Hostnet	★★★★
Strato Nederland	★★★★
Yourhosting	★★★★
Amazon Web Services	★★★★
AVG Technologies	★★★★



RESULTATEN

TransIP (team.blue)	★★★
Cloud Watch	★★★
APC Benelux part of Schneider Electric	★★★
Rackspace	★★★
Datacenter	★★★
Avensus Groep	★★★
Synology	★★↓
NTT Netherlands	★★↓
Avanade Netherlands	★★↓
Akamai	★★↓
Interxion	★★
Intermax Cloudsourcing	★★
Levi9	★★
Informatica Nederland	★★
Interconnect Services B.V.	★★
True	★★
Open Line BV	★★
Sentia	★★
Amsio	★★
SoftwareONE	★★
Uniserver Internet	★

Expertise

Hostnet	★★★★↓
Mijndomein	★★★★
Strato Nederland	★★★★
Amazon Web Services	★★★★
Yourhosting	★★★★↓
Datacenter	★★★
AVG Technologies	★★★
Cloud Watch	★★★
Synology	★★↓
APC Benelux part of Schneider Electric	★★↓
NTT Netherlands	★★↓
Avensus Groep	★★↓
Avanade Netherlands	★★↓
Interconnect Services B.V.	★★↓
Rackspace	★★↓
Akamai	★★↓
TransIP (team.blue)	★★↓
Open Line BV	★★
Levi09	★★
Intermax Cloudsourcing	★★
Amsio	★★
SoftwareONE	★★
Sentia	★★
Informatica Nederland	★★
Interxion	★★
True	★★
Uniserver Internet	★

Kwaliteit

Hostnet	★★★★↓
Strato Nederland	★★★★↓
Amazon Web Services	★★★★
Mijndomein	★★★★
Yourhosting	★★★★

Avensus Groep	★★★★↓
AVG Technologies	★★★★↓
Cloud Watch	★★★★↓
Datacenter	★★★★↓
APC Benelux part of Schneider Electric	★★★
Interconnect Services B.V.	★★★
Avanade Netherlands	★★★
NTT Netherlands	★★★
Synology	★★↓
TransIP (team.blue)	★★↓
Akamai	★★↓
Open Line BV	★★↓
Amsio	★★↓
Rackspace	★★↓
Interxion	★★↓
Intermax Cloudsourcing	★★↓
Levi9	★★
Informatica Nederland	★★
Uniserver Internet	★★
SoftwareONE	★★
True	★★
Sentia	↓

Resultaten

AVG Technologies	10,7
Hostnet	10,0
Avensus Groep	9,6
Strato Nederland	9,3
APC Benelux part of Schneider Electric	9,0
Datacenter	9,0
Amazon Web Services	8,9
Mijndomein	8,7
Cloud Watch	8,3
Intermax Cloudsourcing	8,0
Yourhosting	7,7
Open Line BV	7,7
Synology	6,5
NTT Netherlands	6,5
Avanade Netherlands	6,5
Interconnect Services B.V.	6,4
Amsio	6,3
Akamai	6,3
Rackspace	6,0
Interxion	5,7
SoftwareONE	5,5
True	5,1
Informatica Nederland	5,1
Uniserver Internet	4,8
TransIP (team.blue)	4,6
Levi9	4,5
Sentia	3,8

Als digital marketing agency heeft het Amsterdamse DEPT® nooit willen kiezen tussen hun specialismen tech en marketing. Bewust niet, om zo de creatieve kruisbestuiving alle ruimte te geven. Het heeft ze van een lokaal bureau doen uitgroeien tot een global player. “Zo bestrijken we de hele klantjourney.”

G

root geworden door klein te blijven: die slogan had verzonnen kunnen zijn voor DEPT®, een digital agency met inmiddels meer dan vierduizend medewerkers op vijf continenten. Van die omvang krijg je echter niets mee als je hun kantoor in Amsterdam binnenloopt. Met lange tafels en diverse informele zithoekjes in veel open ruimte lijkt het net een lokale start-up, hard aan de slag voor zijn eerste grote klant. Dat is ook wat ze willen uitstralen, vertelt CEO Dimi Albers. “We zijn een global player, maar met een boutique-cultuur: platte organisatie, korte lijnen en veel direct contact met de klant. Dat geeft niet alleen tempo, maar ook grotere betrokkenheid. We opereren op het snijvlak van marketing en technologie, waardoor we vaak met innovatieve oplossingen kunnen komen. Die veelzijdigheid wordt gewaardeerd.”

DEPT® heeft in zijn focus nooit een keuze gemaakt tussen marketing en technologie; de verhouding is bewust fiftyfifty. Het grote voordeel, vindt Albers, is dat ze daarmee de volledige klantjourney kunnen bestrijken. “Bij een klant zijn we niet alleen overlegpartner van de CMO,

maar ook van de CIO. Omdat we beide talen spreken, kunnen we ze meenemen in het hele verhaal. Of we nu voor Sony Playstation aan de slag gaan, voor Bugaboo, Ikea of Univé: we voelen ons altijd vrij om te pionieren. Klanten weten dat ook: wij slepen hen de toekomst in.”

Ongekende digitale mogelijkheden

De transformatie tot global player kwam niet uit de lucht vallen. DEPT®, in 1996 opgericht door de broers Paul en Bart Manuel, boekte zijn eerste successen als internetbureau, met het ontwerpen en ontwikkelen van websites. Na een kleine twintig jaar van groei zagen ze hoe de veranderende IT-markt ongekende digitale mogelijkheden bood, waarvan de marketingpotentie nog grotendeels onontgonnen was. Albers: “Vanaf toen ging het snel, want de digitale en de echte wereld raakten onlosmakelijk met elkaar verbonden. Het continu afstemmen van de complete customer experience is nu cruciaal. Zo’n digitale transformatie heeft echter impact op de hele organisatie. Het is geen feestje van IT en marketing alleen.”



Dimi Albers

‘We slepen
klanten graag
de toekomst in’



DX300 2023

108

Die transformatie begint voor DEPT® bij het leveren van businesswaarde door concrete digitale producten, van platformen tot funnels, live te krijgen. “Als bureau kunnen wij helpen om dat te versnellen”, zegt Albers, “door het simpele feit dat we hier dagelijks mee bezig zijn. Dat gaat verder dan alleen het opleveren van strategie, design of website: we werken intensief samen met klantteams en spelen daarin vaak een coachende rol.”

‘Wij bedenken dingen waar andere bedrijven nog niet aan toe zijn’

Aanjager van verandering

Geregeld komt DEPT® bij een klant aan de digitale kant binnen, maar wordt het uiteindelijk ook voor marketing ingehuurd – of andersom. Voor Bol.com begon DEPT® ooit als het social bureau, maar inmiddels werkt het in de volle breedte, van social content tot reclamecampagnes en het ontwerpen en bouwen van, bijvoorbeeld, de Grote Speelgoed App. Albers: “Onze techmensen weten goed wat we bij andere klanten aan marketingmogelijkheden benutten. Die kruisbestuiving is belangrijk, ook voor onze mensen: dat houdt hun werk afwisselend en interessant. Klanten zijn continu op zoek naar innovatie om voorop te blijven lopen. Dat is onze meerwaarde als bureau.”



Het vraagt wel het nodige van de klant: het belang van tech en data is zo groot geworden, dat klanten zichzelf meer als techbedrijf moeten gaan zien. IT moet een strategisch onderdeel zijn van de business en niet enkel faciliteren, vindt Albers. “Als je de vaak agile manier van werken binnen IT radicaal doortrekt naar de rest van de organisatie, kunnen business en IT optimaal samenwerken. IT moet een aanjager zijn van verandering. Daarvoor is digitaal talent wel cruciaal. Gelukkig werken wij met de laatste technologieën en bij ons heb je ook snel businessverantwoordelijkheid. Dat helpt om goede mensen aan te trekken en te behouden.”

Tech voor innovatie

De combinatie van marketing en technologie komt ook DEPT® zelf ten goede, want dankzij zelfontwikkelde technologieën en frameworks kunnen ze klanten razendsnel bedienen. Zo helpt het platform Ada by DEPT® klanten als Rituals, Philips en Thuisbezorgd.nl om met hulp van data van miljoenen advertenties de resultaten voor search, social, tv en marketplaces te verbeteren. Ook is onlangs het eigen platform Labs gelanceerd, dat veel medewerkers tegelijk laat kennismaken met Web 3.0-zaken als crypto en AI-toepassingen. Albers: “We zeggen graag dat wij de problemen van morgen vandaag al oplossen, simpelweg door dingen te bedenken waar anderen nog niet aan toe zijn. En elke keer met de energie alsof het onze eerste opdracht is. Dat voelt de klant.”



'There is a
digital learning
curve...

...you have
to walk before
you can run'

Didier Bonnet, hoogleraar IMD (Zwitserland)

Klimaatneutraal in 2035: dat is de ambitie van Eneco. De versnelling van de energietransitie vraagt om een digitale transformatie. Met onder meer een Virtual Power Plant wil Eneco de doelstelling realiseren. “De groei van duurzame energiebronnen én digitalisering zijn bepalend voor de ontwikkeling van energiesystemen.”

H

et energiesysteem verandert. Voorheen was het aanbod van energie af te stemmen op de vraag door het opschalen van de capaciteit van de centrales. Om optimaal van duurzame opwek gebruik te kunnen maken moet die flexibiliteit voor de BV Nederland nu anders worden ingeregeld. “Het in balans brengen van vraag en aanbod is belangrijker dan ooit”, geeft Vincent Tuk, Chief Digital Officer bij Eneco, aan: “De vraag fluctueert door elektrificatie; denk aan het opladen van elektrische auto’s. Maar het aanbod varieert ook, nu er meer duurzame opwek is. Wind- en zonne-energie zijn immers niet altijd beschikbaar.”

De ontwikkeling van energie-opslag en het stimuleren van continu regelbare opwekcapaciteit zijn onmisbaar, legt Tuk uit. “Eneco levert hier een bijdrage aan met de Virtual Power Plant. Hiermee kunnen we slimmer gebruikmaken van de flexibele capaciteit van wind- en zonneparken en batterijen.”

Er zijn veel data nodig voor het managen van het energiesysteem nieuwe stijl. Zeker als je, zoals Eneco, een ambitieuze duur-

zaamheidsdoelstelling hebt. “We maken samen met onze klanten een enorme transitie door. Dit kan alleen met een datagrid dat het delen van informatie mogelijk maakt”, vertelt Mieke Feenstra, Head Marketing & Customer Experience B2B bij Eneco. “Voor het balanceren van het net is een continue uitwisseling van data essentieel. Hierbij leveren onze assets niet alleen informatie, maar ze zijn ook op afstand stuurbaar.”

Klantsegmentatie

“Aanbieders en klanten gaan straks anders met elkaar om”, weet Tuk. “Het worden hechtere relaties. Hoe meer we samen met de klant naar nieuwe producten en diensten kijken, hoe meer ze deelgenoot worden van het verhaal – dat uiteindelijk moet leiden tot een CO₂-neutrale onderneming in 2035.” De uitdaging daarbij is dat een ‘one size fits all’-oplossing niet mogelijk is, geeft Feenstra aan. “Onze grote groep zakelijke klanten is beslist niet homogeen. De klanten variëren van een kleine bakker tot een eventcenter en van een zorgcollectief tot een telecomprovider.” Bij een deel van hen is energie een basisbehoefte en zijn betaalbaarheid





‘We bouwen het energiebeprij van morgen’

Mieke Feenstra

Vincent Tuk



DX300 2023

112

en beschikbaarheid een motivator voor verduurzaming. Een ander deel is intrinsiek gemotiveerd om CO₂-doelstellingen te behalen. Feenstra: “Je kunt je voorstellen dat betaalbaarheid wat anders betekent voor een bakker op de hoek dan voor een supermarktketen.”

Voor een klant waarbij energie essentieel is voor de bedrijfsvoering, zoals een datacenter of een ziekenhuis, is vooral leveringszekerheid van groot belang. Terwijl voor een onderneming waarbij energie een groot deel van de prijs van het

product bepaalt, de kostprijs van energie doorslaggevend is. “Zo heeft iedereen eigen intrinsieke drijfveren en behoeften. Samen met klanten komen we tot oplossingen die bij zijn of haar behoefte passen. Cocreatie is key in een transitie. Wij leren van de klant en samen geven we de energietransitie vorm”, stelt Feenstra.

“De uitdaging voor de digitale transformatie bij dit alles is hoe je dat partnership met de klanten op een schaalbare manier inricht”, zegt Tuk. “Je probeert de verschillende segmenten te bedienen, maar het is de uitdaging om dat voor tienduizenden klanten in dat segment gelijktijdig te doen. Hier speelt digitalisering een belangrijke rol.” In de digitale platforms, die een cloud-based ICT-architectuur als basis hebben, kijkt Eneco wat

het gedrag is binnen de klantprofielen. “Vanuit die kennis brengen we onze proposities naar de markt, kan de energietransitie versnellen en bereiken we de klimaatdoelstellingen.”

Virtual Power Plant

Al die inspanningen zijn niet alleen nodig om het aanbod en de vraag op nationaal niveau in balans te brengen. Feenstra: “Het is belangrijk dat we de transitie ook in dat opzicht voor individuele klanten samen invullen. Zodat ook hier balans in opwek en verbruik van duurzame energie mogelijk is.” Ook hierbij speelt de Virtual Power Plant, die sinds september live is, een belangrijke rol. Tuk: “Daarmee wordt duidelijk wanneer het voor bedrijven qua energie goedkoper is om te produceren of juist niet. Zo kunnen wij en de afnemers continu de energiebalans optimaliseren.”

Eneco wil vervolgens een stap verder gaan, door de rol van energieleverancier te transformeren. “We willen het managen van het energiesysteem van een klant als een ‘as a service’-model in de markt zetten”, legt Tuk uit. “Dan trekken we projectontwikkelaars die duurzame energieprojecten ontwikkelen naar ons toe met de belofte dat wij sneller dan anderen waarde uit hun assets halen. Zo transformeren we naar het energiebedrijf van morgen.” ◀

**Digitalisering
is de
steunpilaar
van de
energietransitie.**



D

▷ Data- en AI-specialisten

01	Hot ITem
02	Digital Power
03	SAS
04	Info Support
05	Whooz
06	Credon Netherlands
07	MetrixLab
08	Tableau Nederland
09	Qlik
10	Inergy

Runners-up

01	Amsterdam Data Collective
02	Cluster Data
03	Significant Groep
04	Information Builders
05	MarkLogic
06	Snowflake
07	BlueConic
08	i3 groep
09	Infotopics
10	BigData Republic
11	227 Data Scientists

Samenwerking

SAS	★★★
MetrixLab	★★★
Digital Power	★★★
Hot ITem	★★★
MarkLogic	★★★
Info Support	★★★
Amsterdam Data Collective	★★★
Whooz	★★★
Cluster Data	★★★
Credon Netherlands	★★★
Snowflake	★★★
Qlik	★★
Tableau Nederland	★★
Information Builders	★★
Inergy	★★
BlueConic	★★
Significant Groep	★★
BigData Republic	★★
i3 groep	★★
227 Data Scientists	★★
Infotopics	★

Expertise

SAS	★★★★
Hot ITem	★★★
Credon Netherlands	★★★
Whooz	★★★
Info Support	★★★
Digital Power	★★★
Tableau Nederland	★★★
MetrixLab	★★★
Qlik	★★★
Information Builders	★★
Inergy	★★
Significant Groep	★★
MarkLogic	★★
Cluster Data	★★
Amsterdam Data Collective	★★
Snowflake	★★
i3 groep	★★
BlueConic	★★
BigData Republic	★
227 Data Scientists	★
Infotopics	★

Kwaliteit

SAS	★★★★
Tableau Nederland	★★★★
Credon Netherlands	★★★★
Digital Power	★★★★
MetrixLab	★★★★
Info Support	★★★
Hot ITem	★★★
Cluster Data	★★★
Qlik	★★★
Whooz	★★★
MarkLogic	★★★
Significant Groep	★★★
Snowflake	★★★
Inergy	★★★
Amsterdam Data Collective	★★★
BlueConic	★★★
Infotopics	★★★
i3 groep	★★★
BigData Republic	★★
Information Builders	★★
227 Data Scientists	★

Resultaten

Hot ITem	11,5
Digital Power	11,4
Whooz	10,6
Info Support	10,3
SAS	9,9
Credon Netherlands	8,8
Information Builders	8,7
Inergy	8,4
MetrixLab	8,4
Qlik	8,1

Enablers 2023

Per categorie

Tableau Nederland	8,0
Significant Groep	7,6
Amsterdam Data Collective	7,5
Snowflake	7,0
Infotopics	6,8
BlueConic	6,7
Cluster Data	6,7
i3 groep	6,6
MarkLogic	6,3
BigData Republic	5,3
227 Data Scientists	5,2

▷ Detachering en recruitment

01	Modis Nederland
02	TMC Group
03	Driessen HRM
04	YER
05	Novisource
06	Inwork
07	USG Professionals
08	Jobfinity
09	IT Recruitment
10	DPA

Runners-up

01	Stradis
02	Pro-gress
03	Van de Groep & Olsthoorn
04	Apollo IT Detachering

Samenwerking

TMC Group	★★★★↓
Modis Nederland	★★★★
YER	★★★★
Stradis	★★★★
Novisource	★★★★
IT Recruitment	★★★★
Driessen HRM	★★★↓
Van de Groep & Olsthoorn	★★★↓
USG Professionals	★★★↓
Jobfinity	★★★↓
Inwork	★★★
Apollo IT Detachering	★★★
Pro-gress	★★★
DPA	★★★

Expertise

Modis Nederland	★★★★
YER	★★★★
Driessen HRM	★★★★
TMC Group	★★★↓
Inwork	★★★↓
Jobfinity	★★★↓
Novisource	★★★↓
IT Recruitment	★★★

USG Professionals	★★
Stradis	★★↓
DPA	★★↓
Apollo IT Detachering	★
Pro-gress	★
Van de Groep & Olsthoorn	↓

Kwaliteit

TMC Group	★★★★★
Modis Nederland	★★★★↓
Driessen HRM	★★★★↓
Novisource	★★★★
IT Recruitment	★★★★
YER	★★★★
Inwork	★★★★
Jobfinity	★★★★
DPA	★★★★
Van de Groep & Olsthoorn	★★★↓
Pro-gress	★★★↓
USG Professionals	★★★↓
Stradis	★★★↓
Apollo IT Detachering	★★↓

Resultaten

Modis Nederland	12,9
Novisource	9,6
Driessen HRM	9,3
Inwork	9,1
YER	9,1
USG Professionals	9,0
TMC Group	8,7
DPA	8,7
Pro-gress	8,2
Jobfinity	8,1
IT Recruitment	7,5
Apollo IT Detachering	7,2
Stradis	7,0
Van de Groep & Olsthoorn	6,7

▷ Digital Agencies (full service)

01	Lab Digital
02	WeAreBrain
03	Accenture Song
04	Triple
05	INFO
06	TheFactor.e
07	Gravity
08	Macaw
09	DEPT
10	Enrise

Runners-up

01	Adwise
02	Bitfactory
03	Conclusion



RESULTATEN

04	Fabrique	
05	Cognizant	
06	SQLI Digital Experience	
07	Valtech	
08	Youwe	
09	iO (o.a. We Provide, ISAAC, Burst)	
10	Harvest Digital	

Samenwerking

Lab Digital	★★★★
WeAreBrain	★★★★
Bitfactory	★★★
Fabrique	★★★
iO (o.a. We Provide, ISAAC, Burst)	★★★
Conclusion	★★★
Enrise	★★★
Macaw	★★
Accenture Song	★★
Adwise	★★
Youwe	★★
TheFactor.e	★★
SQLI Digital Experience	★★
INFO	★★
Gravity	★★
Triple	★★
DEPT	★★
Cognizant	★★
Harvest Digital	★★
Valtech	★★

Expertise

Lab Digital	★★★★
Fabrique	★★★★
Triple	★★★
Adwise	★★★
Bitfactory	★★
Youwe	★★
Accenture Song	★★
Macaw	★★
WeAreBrain	★★
iO (o.a. We Provide, ISAAC, Burst)	★★
INFO	★★
DEPT	★★
TheFactor.e	★★
SQLI Digital Experience	★★
Conclusion	★★
Cognizant	★★
Enrise	★★
Harvest Digital	★
Valtech	★
Gravity	★

Kwaliteit

Lab Digital	★★★★
Triple	★★★★
Adwise	★★★★
Macaw	★★★

Conclusion	★★★
DEPT	★★★
Bitfactory	★★★
TheFactor.e	★★★
SQLI Digital Experience	★★★
Cognizant	★★★
Fabrique	★★★
INFO	★★
Youwe	★★
Accenture Song	★★
Gravity	★★
iO (o.a. We Provide, ISAAC, Burst)	★★
WeAreBrain	★★
Enrise	★★
Harvest Digital	★
Valtech	★

Resultaten

WeAreBrain	10,3
Lab Digital	9,3
Gravity	9,3
Accenture Song	9,3
INFO	8,9
TheFactor.e	8,8
Enrise	8,6
Triple	8,4
DEPT	8,2
Valtech	8,2
Macaw	7,7
Cognizant	7,0
Adwise	6,6
Harvest Digital	6,5
Conclusion	6,4
SQLI Digital Experience	6,4
Youwe	5,9
Bitfactory	5,9
iO (o.a. We Provide, ISAAC, Burst)	5,4
Fabrique	5,3

▷ Digital Marketing Agencies

01	Publicis Groupe
02	Pink Marketing
03	Dentsu Creative
04	Springbok Agency (incl. Adeptiv)
05	EDM
06	Reprise Digital
07	Greenhouse Group
08	100%Email
09	Happy Horizon
10	Spotler

Runners-up

01	Endeavour Group
02	Team ITG
03	OrangeValley (w.o. blue elevation, copper im)

Enablers 2023

Per categorie

04 Netprofler Nederland

05 MediaMonks

06 CM.com

Samenwerking

Publicis Groupe	★★★★↓
Pink Marketing	★★★★↓
Dentsu Creative	★★★★
100%Email	★★★★
Reprise Digital	★★★★
Springbok Agency (incl. Adeptiv)	★★★★
Happy Horizon	★★★↓
Greenhouse Group	★★
Spotler	★★
Endeavour Group	★★
OrangeValley (w.o. blue elevation, copper im)	★★
CM.com	★★↓
MediaMonks	★★↓
Team ITG	★★↓
EDM	★★↓
Netprofler Nederland	★

Expertise

Springbok Agency (incl. Adeptiv)	★★★★
Dentsu Creative	★★★★
100%Email	★★★↓
Greenhouse Group	★★★↓
Endeavour Group	★★★↓
Reprise Digital	★★★↓
Publicis Groupe	★★★★
Happy Horizon	★★
Spotler	★★
EDM	★★
Pink Marketing	★★↓
CM.com	★★↓
OrangeValley (w.o. blue elevation, copper im)	★★↓
Netprofler Nederland	★★↓
Team ITG	★★↓
MediaMonks	★★↓

Kwaliteit

Publicis Groupe	★★★★↓
100%Email	★★★★
Spotler	★★★★
Endeavour Group	★★★★
Springbok Agency (incl. Adeptiv)	★★★↓
Reprise Digital	★★★↓
Pink Marketing	★★★↓
Happy Horizon	★★★↓
OrangeValley (w.o. blue elevation, copper im)	★★★↓
Greenhouse Group	★★★↓
Team ITG	★★★↓
EDM	★★
MediaMonks	★★
Netprofler Nederland	★★↓
Dentsu Creative	★★↓
CM.com	★★↓

Resultaten

Pink Marketing	10,7
EDM	10,7
Publicis Groupe	10,2
Dentsu Creative	9,3
Greenhouse Group	8,7
Springbok Agency (incl. Adeptiv)	8,7
Happy Horizon	7,9
Reprise Digital	7,8
Spotler	7,2
Team ITG	7,0
100%Email	6,6
Endeavour Group	6,4
Netprofler Nederland	6,3
OrangeValley (w.o. blue elevation, copper im)	5,4
MediaMonks	5,2
CM.com	3,8

F

▷ Finance en ERP

- 01 iDEAL
- 02 AFAS software
- 03 Exact
- 04 Klarna
- 05 SAP
- 06 TOPdesk
- 07 Adyen
- 08 PayPal
- 09 Mastercard
- 10 ProActive

Runners-up

- 01 Unit4
- 02 Riverty (vh. AfterPay)
- 03 OneStream
- 04 Mollie
- 05 MultiSafepay
- 06 Buckaroo
- 07 PAY.
- 08 Visma Software
- 09 Visa
- 10 International Card Services (ICS)
- 11 Infor
- 12 OnGuard Nederland



RESULTATEN

Samenwerking

iDEAL	★★★★★
Exact	★★★★★
AFAS software	★★★★★
PayPal	★★★★
Klarna	★★★★
Adyen	★★★★
SAP	★★★
TOPdesk	★★★
Mollie	★★★
Infor	★★
Visma Software	★★
MultiSafepay	★★
International Card Services (ICS)	★★
Riverty (vh. AfterPay)	★★
Unit4	★★
ProActive	★★
OneStream	★★
Mastercard	★★
PAY.	★★
Visa	★★
Onguard Nederland	★
Buckaroo	★

Expertise

iDEAL	★★★★★
AFAS software	★★★★★
Exact	★★★★★
PayPal	★★★★
ProActive	★★★★
SAP	★★★
Adyen	★★★
Buckaroo	★★★
Klarna	★★★
Riverty (vh. AfterPay)	★★★
OneStream	★★
Unit4	★★
Visma Software	★★
TOPdesk	★★

Mollie	★★
PAY.	★★
International Card Services (ICS)	★★
MultiSafepay	★★
Onguard Nederland	★★
Mastercard	★★
Visa	★★
Infor	★

Kwaliteit

Exact	★★★★★
AFAS software	★★★★★
iDEAL	★★★★★
Klarna	★★★★
ProActive	★★★★
TOPdesk	★★★★
Adyen	★★★★
PayPal	★★★★
SAP	★★★★
Unit4	★★★
Mollie	★★★
Mastercard	★★★
International Card Services (ICS)	★★★
Riverty (vh. AfterPay)	★★★
PAY.	★★
OneStream	★★
Visma Software	★★
MultiSafepay	★★
Visa	★★
Onguard Nederland	★
Infor	★
Buckaroo	★

Resultaten

Mastercard	10,8
AFAS software	10,8
iDEAL	10,6
Klarna	9,8
SAP	9,7
TOPdesk	9,6
Exact	9,2
Unit04	8,7
Adyen	8,5
Riverty (vh. AfterPay)	8,1
OneStream	8,0
Buckaroo	8,0
MultiSafepay	7,7
ProActive	7,7
Mollie	7,6
PayPal	7,5
PAY.	6,9
Onguard Nederland	6,7
Visa	6,6
Infor	6,5
Visma Software	5,8
International Card Services (ICS)	4,7



78%

van alle Nederlanders
van 16 tot 75 jaar is volgens
het CBS digitaal vaardig.
Alleen de Finnen doen
ons dat na.

bron: CBS

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, kennisteam 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



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.”

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-

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





'Enterprise
agility is the
foundation...

...for enterprise
success'

Sally Njeri Wangari, CEO BAE Group Global

Technische Unie, groothandel in technische oplossingen voor installatie en industrie, voltooit na vijf jaar haar digitale transformatie. Ingrijpende wijzigingen in organisatie, processen en invoering van nieuwe IT-systemen doen het bedrijf goed; er is nu meer klantfocus, kwaliteit, duurzaamheid en productiviteit.

I

s Technische Unie nu waar het wil zijn; is de transformatie volbracht? Titus Melchior, Senior Vice President Finance & Controlling: “Het is bijna af, maar de laatste loodjes wegen zwaar. De nieuwe software doet niet precies wat men gewend was in ons oude systeem. Er zijn nog wat laatste organisatorische en technische uitdagingen die niet allemaal tegelijk zijn opgelost. En daarbij: een transformatie gaat over de volle breedte en raakt zowel klanten als toeleveranciers.”

Vice President IT Paul Huijnen nuanceert: “Het goede nieuws is dat 95% van de transformatie wel klaar is, al blijven er uitdagingen over. Door de transformatie kan Technische Unie haar dienstverlening, zoals nachtleveringen en 1-uursdiensten, sneller en beter op de wensen van de klant afstemmen. Dit alles willen we zo duurzaam mogelijk doen met in toenemende mate het gebruik van elektrische vrachtwagens, bestelauto's en fietsen voor vervoer. Door de nieuwe systemen kan Technische Unie op de wensen van de klant afgestemd maatwerk voor elkaar krijgen en inspelen op toekomstige ontwikkelingen.”

Voordelen

De in 2017 ingezette transformatie heeft inmiddels diverse verbeteringen gebracht. Huijnen: “De invoering van het systeemondersteunde end-to-end-procesdenken heeft ertoe geleid dat het matchingspercentage van de inkoopfactuur tot boven de 90% is gestegen. Door de inkoopcontracten, de masterdata en het inkoopproces te stroomlijnen worden de inkomende facturen bijna allemaal automatisch verwerkt. De overblijvende facturen nemen we handmatig onder de loep, omdat de factuur bijvoorbeeld niet klopt met de verwachtingen. We zijn er nog niet, maar het is een grote stap vooruit.”

Melchior vult aan: “We zien duidelijk dat de kwaliteit van onze interne processen verbetert, dat de productiviteit stijgt en dat het klantcontact op een hoger plan wordt gebracht. Daartoe hebben we wel eerst onze strategie verduidelijkt en helderder gemaakt wie de verschillende klantgroepen zijn en hoe de dienstverlening daarop wordt aangepast.”

Huijnen: “Een andere belangrijke stap was het rationaliseren en structureren van onze prijssyste-





Paul Huijnen

Titus Melchior

Toekomstvast na digitale transformatie



DX300 2023

124

matiek. Onze prijsstellingen zijn voor de klant nu transparanter en completer. Hiermee wordt voor veel meer producten een prijs afgesproken met klanten, waardoor ze niet meer op een prijs hoeven te wachten.” Dit is belangrijk voor klanten die in grote meerderheid (70%) inmiddels digitaal bestellen, een efficiënte luxe voor de installatiewereld. De overige 30% van de klanten bestelt via mail, balie-verkoop of telefonisch contact (met echte medewerkers, geen chatrobot). Heel fijn voor Melchior en Huijnen, want

het persoonlijke contact blijft binnen hun sector van groot belang.

Configureren in plaats van programmeren

Significant voordeel van het nieuwe systeem is de grotere flexibiliteit die het de bedrijfsvoering biedt. Huijnen: “We zijn nu in staat om sneller op marktfragen en veranderende omstandigheden in te spelen. In ons oude, zelfontwikkelde, systeem kwamen we terecht in een spaghetti van programmerregels en waren we zes maanden bezig om extra functionaliteiten te bouwen. Neem de verduurzaming. Daardoor groeit de vraag naar volumieuze warmtepompen en zonnepanelen. Dit leidt tot uitdagingen in de logistieke planning. Door configuratie in

het nieuwe systeem kan deze stroom in een apart distributiekanaal worden afgebogen, waardoor deze niet meer tot verstoringen in de gangbare kanalen leidt. Door te configureren in plaats van te programmeren kunnen veranderingen en extra functionaliteiten snel worden doorgevoerd. Een grote stap voorwaarts in de flexibiliteit van ons hele bedrijf. Verder gaat Technische Unie profiteren van de verbeteringen die de softwareleveranciers doorvoeren op basis van ervaringen bij andere klanten.”

De voordelen van de digitale transformatie bij Technische Unie laten ook klanten en toeleveranciers niet onberoerd. Zij waarderen het bedrijf met een toppositie in de DX300-ranking voor de sector bouw- en installatiebedrijven en bouwtoeleveranciers, en onderliggend met hoge scores in de deelcategorieën strategie, klant, technologie en organisatie. Een mooie opsteker, zeker met klantfocus in gedachte. Huijnen weet echter dat Technische Unie niet op haar lauweren kan rusten. “Wij hebben in ons portfolio producten van verschillende leveranciers die bij de eindgebruiker idealiter gekoppeld zijn. Door dit in onze productdata vast te leggen, is de verkooporganisatie geholpen. Ook hier geldt weer: een sneller en beter advies naar onze klanten. En dáár gaan we voor.”

‘Een sneller en beter advies naar onze klanten: dáár gaan we voor’





Jouw whitepaper onder de aandacht

van startups, scaleups
en corporates

mt/sprout
next generation business



Multinationals werken met strakke beveiligingsprotocollen, maar in het mkb hangt cybersecurity er vaak maar een beetje bij – al is het maar vanwege de kosten. Om dat probleem uit de wereld te helpen, bieden de cyberspecialisten van tien security nu ‘security as a service’. “Juist bij cybercrime is voorkomen beter dan genezen.”

H

Hackers zijn allang geen jongens met hoody's op donkere zolderkamertjes meer. Dat beeld bepaalt echter nog wel vaak hoe veel mkb'ers denken over hun cybersecurity: ach, wie wil mij nu hacken? Dat cybercrime enkel zou bestaan uit doelgerichte acties, is evenwel een achterhaald idee. “We hebben het inmiddels over geautomatiseerde systemen, die het internet afspeuren naar bekende en nog onbekende lekken in bedrijfssoftware”, vertelt Abram Schermer, algemeen directeur van tien security. “Als je wordt getroffen door ransomware, heb je dus gewoon pech – én een groot probleem. Want vaak krijgt zulke software uitgebreid de tijd om het hele systeem te infecteren. Tegen de tijd dat je merkt dat er iets mis is, kunnen alle back-ups al besmet zijn.”

Patroonherkenning via AI

Waar grote bedrijven eigen IT-afdelingen hebben met kennis van zaken, is cybersecurity voor de gemiddelde mkb'er geen onderwerp waaraan hij graag veel tijd besteedt. De meeste softwarepakketten zijn toch netjes beveiligd? “Als mijn

jaren in dit vak me één ding hebben geleerd,” zegt commercieel directeur Curtis Parto-redjo, “dan is het wel dat je, ook als cyberexpert, altijd ogen en oren tekortkomt als je denkt alles te kunnen tegenhouden. Omdat de ontwikkelingen zo snel gaan, hebben wij ervoor gekozen om de techniek voor ons te laten werken. Met behulp van kunstmatige intelligentie werken we bijvoorbeeld met patroonherkenning: gebeurt er op deze server iets wat buiten de parameters valt? Dat pikken onze systemen onmiddellijk op, waardoor we dergelijke bedreigingen of aanvallen onmiddellijk kunnen neutraliseren. Het is dus niet zo dat de klant ons belt; voordat die iets zou merken, hebben wij het al opgelost.”

Wie zijn bedrijf wil laten doorlichten op digitale veiligheidsrisico's, kan door tien security zowel een *vulnerability scan* als een zogenaamde ‘pentest’, een penetration test, laten uitvoeren. In het eerste geval wordt gekeken naar bekende kwetsbaarheden en tekenen van potentiële aanvallen. Bij een pentest vindt juist een geautomatiseerde aanval op een systeem of toepassing plaats, om zo





Curtis Partoredjo

Abram Schermer

‘Het beste
wapen is nog
altijd preventie’



zwakke plekken in de beveiliging te vinden. Schermer: “Hiermee brengen we de belangrijkste kwetsbaarheden van dat moment in kaart, maar de cyberwereld staat nooit stil. En vergeet niet: zeker 80% van al het digitale onheil komt gewoon binnen via de e-mail. Ook webshops en klantportalen zijn bekende risicogebieden, plekken waar een moment van onachtzaamheid grote schade tot gevolg kan hebben. Van klantgegevens die op straat komen te liggen tot ransomware die het hele bedrijf platlegt. We werken er hard aan om onder onze doelgroep de

bewustwording van die gevaren te vergroten.”

Slimme detectiesoftware

Systeem- en computerbeveiliging op het geavanceerde niveau van tien security is doorgaans alleen weggelegd voor multinationals en andere grote bedrijven. Bedrijven van twintig tot tweehonderd werknemers zijn voor hun cybersecurity vaak afhankelijk van hun main service providers (MSP). Partoredjo: “Zij zijn de generalisten, wij de specialisten. We hebben gericht een securitypakket samengesteld, waarbij we gebruikmaken van de beste technologieën op de markt. Zo werken we samen met SecureMe2 en Guardian360, Nederlandse bedrijven die slimme scan- en detectiesoftware hebben gebouwd, en met het Amerikaanse Barracuda, marktleider in bescherming tegen

ransomware, en KnowBe4, voor Security Awareness. Door met zulke partijen samen te werken, zorgen we dat onze oplossing ‘best of breed’ is.

En daarvan mogen MSP's mee profiteren, want zij kunnen onze service desgewenst doorverkopen als onderdeel van hun dienstverlening.”

Betaalbaar en transparant

Dat diensten als e-mailbescherming, web application firewalls en beveiliging van webshops nu binnen het (financiële) bereik van mkb'ers vallen, is een bewuste keuze van tien security. Met een doordacht abonnementensysteem, dat uitgaat van het aantal medewerkers en niet van aantallen computers of servers, en een op preventie gerichte strategie weten ze de kosten laag te houden. Schermer: “Dat we een voor het mkb behapbare propositie wilden maken, heeft een pragmatische kant, maar ook wel degelijk een ideële. Multinationals hebben de middelen om voor hun digitale veiligheid te zorgen en mocht het misgaan, dan kunnen ze de gevolgen daarvan dragen. Voor kleine en middelgrote bedrijven ligt dat anders: die kunnen dan snel in zwaar weer terechtkomen. Ook is de markt van cybersecurity gericht op het mkb enorm versnipperd; voor wie door die bomen het bos niet meer ziet, brengen wij overzicht en duidelijkheid. We laten de technologie voor ons werken, daardoor zijn onze diensten betaalbaar, transparant en vooral: beschikbaar.”

‘Als je wordt getroffen door ransomware, heb je gewoon pech – én een groot probleem’



H

► Hardware (incl. Robotica)

01	Logitech
02	Apple Computer Benelux
03	Lenovo
04	ABB Group
05	Rolan Robotics
06	Intel Benelux
07	HP Inc.
08	Xerox
09	NETGEAR Netherlands
10	Ingram Micro

Runners-up

01	ASML Netherlands
02	Asus Computer Benelux
03	Canon
04	Honeywell
05	Acer Computer (Benelux)
06	Dell Technologies

Samenwerking

Lenovo	★★★★
Apple Computer Benelux	★★★★
Logitech	★★★
HP Inc.	★★★
Intel Benelux	★★★
ABB Group	★★★
Xerox	★★
Asus Computer Benelux	★★
Rolan Robotics	★★
Ingram Micro	★★
ASML Netherlands	★★
NETGEAR Netherlands	★★
Dell Technologies	★★
Honeywell	★★
Canon	★★
Acer Computer (Benelux)	★★

Expertise

Logitech	★★★★
Lenovo	★★★★
Apple Computer Benelux	★★★★
HP Inc.	★★★★
ABB Group	★★★
Xerox	★★★
Intel Benelux	★★
Rolan Robotics	★★
Ingram Micro	★★

Asus Computer Benelux	★★★
NETGEAR Netherlands	★★
ASML Netherlands	★★
Canon	★★
Acer Computer (Benelux)	★★
Dell Technologies	★★
Honeywell	★

Kwaliteit

Lenovo	★★★★
Logitech	★★★★
Apple Computer Benelux	★★★★
HP Inc.	★★★★
ABB Group	★★★★
Asus Computer Benelux	★★★
Xerox	★★★
ASML Netherlands	★★★
Rolan Robotics	★★
Intel Benelux	★★
Ingram Micro	★★
NETGEAR Netherlands	★★
Honeywell	★★
Canon	★★
Acer Computer (Benelux)	★★
Dell Technologies	★★

Resultaten

Logitech	10,6
Rolan Robotics	10,3
Apple Computer Benelux	10,2
Intel Benelux	9,4
NETGEAR Netherlands	9,4
Lenovo	9,3
ABB Group	8,9
Ingram Micro	8,5
Xerox	8,3
HP Inc.	7,0
Honeywell	7,0
ASML Netherlands	7,0
Canon	6,7
Acer Computer (Benelux)	6,6
Dell Technologies	6,1
Asus Computer Benelux	5,8



44%

van de organisaties noemt
gebrek aan kennis als
belangrijkste factor die digitale
transformatie lastig maakt.

bron: computable.nl

Enablers 2023

Per categorie

▷ ICT Totaal dienstverleners

01	KPN
02	Cisco Nederland
03	Capgemini Nederland
04	Hewlett Packard Enterprise (HPE) Nederland
05	Siemens
06	IBM
07	Oracle Nederland
08	Ordina
09	Infosys
10	Odin Groep

Runners-up

01	Atos
02	Centric
03	Webhelp Nederland
04	CGI Nederland
05	Sogeti
06	Orange Business Services
07	NetApp Nederland
08	Pink Elephant
09	Incentro
10	Simac ICT
11	CEGEKA
12	ilionx
13	Axians
14	Conscia Nederland

Samenwerking

KPN	★★★★★
Cisco Nederland	★★★★
Siemens	★★★★
IBM	★★★★
Capgemini Nederland	★★★★
Hewlett Packard Enterprise (HPE) Nederland	★★★★
Atos	★★★★
Oracle Nederland	★★★★
Ordina	★★★★
Centric	★★★
Odin Groep	★★★
Infosys	★★★
Orange Business Services	★★★
NetApp Nederland	★★
Webhelp Nederland	★★
Pink Elephant	★★
Simac ICT	★★
Incentro	★★

Sogeti	★★★
ilionx	★★★
CEGEKA	★★
Conscia Nederland	★★
CGI Nederland	★★
Axians	★★

Expertise

KPN	★★★★★
Cisco Nederland	★★★★
Capgemini Nederland	★★★★
Siemens	★★★★
IBM	★★★★
Oracle Nederland	★★★★
Hewlett Packard Enterprise (HPE) Nederland	★★★★
Centric	★★★★
Odin Groep	★★★★
Ordina	★★★★
Atos	★★★★
Infosys	★★★
Pink Elephant	★★★
Webhelp Nederland	★★
Orange Business Services	★★
Sogeti	★★
NetApp Nederland	★★
Conscia Nederland	★★
CEGEKA	★★
Simac ICT	★★
CGI Nederland	★★
Incentro	★
ilionx	★
Axians	★

Kwaliteit

KPN	★★★★★
Cisco Nederland	★★★★★
Capgemini Nederland	★★★★★
Siemens	★★★★★
Hewlett Packard Enterprise (HPE) Nederland	★★★★★
IBM	★★★★★
Oracle Nederland	★★★★★
Centric	★★★★★
Ordina	★★★★★
Infosys	★★★★★
Odin Groep	★★★★★
Atos	★★★★★
Webhelp Nederland	★★★★★
NetApp Nederland	★★★★★
Axians	★★★★★
Pink Elephant	★★★★★
Sogeti	★★★★★
Simac ICT	★★★★★
Orange Business Services	★★★★★
Incentro	★★★★★
ilionx	★★★★★
CEGEKA	★★★★★
CGI Nederland	★★★★★
Conscia Nederland	★★★★★



RESULTATEN

Resultaten

KPN	11,3
Hewlett Packard Enterprise (HPE) Nederland	10,8
CGI Nederland	10,8
Infosys	10,4
Capgemini Nederland	10,2
Ordina	9,9
Siemens	9,9
IBM	9,8
Oracle Nederland	9,7
Cisco Nederland	9,6
Odin Groep	9,5
Sogeti	8,8
Webhelp Nederland	8,6
Atos	8,4
Incentro	7,8
Centric	7,6
Orange Business Services	7,5
Simac ICT	7,1
CEGEKA	7,1
NetApp Nederland	6,9
ilionx	6,7
Pink Elephant	6,2
Axians	4,9
Conscia Nederland	3,2

► Implementatiepartners (managed service providers)

01	F1 Solutions
02	T-Systems Nederland
03	Node1 Digital Consultancy
04	PQR
05	Proact Netherlands
06	ACA IT-Solutions
07	ALSO Nederland
08	Tech Data Nederland
09	Experis
10	New Nexus

Runners-up

01	Pro Warehouse
02	Cadac Group
03	Detron
04	c)solutions
05	Amac Apple Premium Reseller
06	AvePoint Netherlands
07	Red Hat
08	OGD ict-diensten
09	4i Solutions
10	RoutIT
11	Triple P
12	Bechtle Groep Nederland
13	HCL Netherlands
14	Wortell

15	Proserve
16	Insight Enterprises Netherlands B.V.
17	PCI Nederland
18	Copaco Nederland
19	McCoy & Partners
20	Equinix (Netherlands)
21	Topicus
22	Solvinity
23	Dustin (vh. Centralpoint)

Samenwerking

Experis	★★★★
PQR	★★★★
T-Systems Nederland	★★★
F1 Solutions	★★★
RoutIT	★★★
Proact Netherlands	★★★
c)solutions	★★★
New Nexus	★★★
Node1 Digital Consultancy	★★★
Triple P	★★★
Tech Data Nederland	★★★
ALSO Nederland	★★★
4i Solutions	★★★
Cadac Group	★★★
ACA IT-Solutions	★★★
AvePoint Netherlands	★★★
Amac Apple Premium Reseller	★★★
Wortell	★★★
Detron	★★★
Red Hat	★★
Proserve	★★
Pro Warehouse	★★
Insight Enterprises Netherlands B.V.	★★
Equinix (Netherlands)	★★
Topicus	★★
Bechtle Groep Nederland	★★
HCL Netherlands	★★
Solvinity	★
Copaco Nederland	★★
PCI Nederland	★★
Dustin (vh. Centralpoint)	★
McCoy & Partners	★★
OGD ict-diensten	★★

Expertise

F1 Solutions	★★★★
AvePoint Netherlands	★★★
T-Systems Nederland	★★★
Tech Data Nederland	★★★
Node1 Digital Consultancy	★★★
ACA IT-Solutions	★★★
PQR	★★★
New Nexus	★★★
Insight Enterprises Netherlands B.V.	★★★
Triple P	★★★
RoutIT	★★★

Enablers 2023

Per categorie

Proact Netherlands	★★★
c)solutions	★★★
Experis	★★★
Red Hat	★★★
Pro Warehouse	★★★
Detron	★★
HCL Netherlands	★★
Wortell	★★
Topicus	★★
Solvinity	★★
Copaco Nederland	★★
Cadac Group	★★
4i Solutions	★★
Amac Apple Premium Reseller	★★
Bechtle Groep Nederland	★★
Equinix (Netherlands)	★★
OGD ict-diensten	★
PCI Nederland	★
McCoy & Partners	★★
ALSO Nederland	★★
Dustin (vh. Centralpoint)	★
Proserve	★★

Kwaliteit

Node1 Digital Consultancy	★★★★
RoutIT	★★★★
F1 Solutions	★★★★
ACA IT-Solutions	★★★★
Experis	★★★★
PQR	★★★★
T-Systems Nederland	★★★★
c)solutions	★★★★
Tech Data Nederland	★★★
Proact Netherlands	★★★
Bechtle Groep Nederland	★★★
AvePoint Netherlands	★★★
4i Solutions	★★★
Equinix (Netherlands)	★★★
Pro Warehouse	★★★
ALSO Nederland	★★★
PCI Nederland	★★★
Wortell	★★★
Insight Enterprises Netherlands B.V.	★★★
OGD ict-diensten	★★★
HCL Netherlands	★★★
McCoy & Partners	★★★
Cadac Group	★★★
Proserve	★★★
New Nexus	★★★
Red Hat	★★★
Triple P	★★★
Topicus	★★
Amac Apple Premium Reseller	★★
Detron	★★
Solvinity	★★
Dustin (vh. Centralpoint)	★
Copaco Nederland	★★

Resultaten

F1 Solutions	11,7
Proact Netherlands	10,8
T-Systems Nederland	10,5
Node1 Digital Consultancy	10,3
ALSO Nederland	10,1
PQR	9,9
OGD ict-diensten	9,1
ACA IT-Solutions	8,6
Tech Data Nederland	8,3
Amac Apple Premium Reseller	8,3
Detron	8,1
Pro Warehouse	7,9
Cadac Group	7,9
Bechtle Groep Nederland	7,7
New Nexus	7,6
Proserve	7,5
Experis	7,4
Red Hat	7,4
HCL Netherlands	7,3
4i Solutions	7,2
Copaco Nederland	6,8
PCI Nederland	6,7
Wortell	6,7
Triple P	6,7
c)solutions	6,5
AvePoint Netherlands	6,3
Insight Enterprises Netherlands B.V.	6,0
Solvinity	6,0
Dustin (vh. Centralpoint)	5,9
McCoy & Partners	5,9
RoutIT	5,8
Topicus	5,6
Equinix (Netherlands)	5,1



70 tot 95%

van alle digitale
transformaties mislukt,
constateren academici,
consultants en analisten.

bron: Didier Bonnet in HBR



RESULTATEN

► Infrastructuur, netwerken en netwerkbeheer (o.a. de telco's)

01	T-Mobile
02	XS4ALL KPN
03	VodafoneZiggo
04	AT&T Global Network Services
05	Nokia
06	Tele2
07	Eurofiber Nederland
08	BT Nederland
09	NL-ix
10	VolkerWessels Telecom

Runners-up

01	Allinq
02	Youfone
03	Proximus Group
04	Colt
05	DELTA Fiber
06	Broadcom (vh. CA Technologies)
07	GTT
08	Verizon
09	Huawei Technologies Nederland

Samenwerking

T-Mobile	★★★★
XS4ALL KPN	★★★★
VodafoneZiggo	★★★★
Eurofiber Nederland	★★★★
Tele02	★★★★
Nokia	★★★
Allinq	★★★
AT&T Global Network Services	★★★
Youfone	★★★
GTT	★★★
DELTA Fiber	★★★
Broadcom (vh. CA Technologies)	★★★
NL-ix	★★★
Huawei Technologies Nederland	★★★
Proximus Group	★★
Colt	★★
BT Nederland	★★
Verizon	★★
VolkerWessels Telecom	★

Expertise

T-Mobile	★★★★★
XS4ALL KPN	★★★★★
VodafoneZiggo	★★★★★
Eurofiber Nederland	★★★★★
Tele02	★★★★★
Nokia	★★★★★
AT&T Global Network Services	★★★★★
Verizon	★★★★

Allinq	★★★
BT Nederland	★★★
GTT	★★
Youfone	★★
Colt	★★
NL-ix	★★
Huawei Technologies Nederland	★★
Proximus Group	★★
DELTA Fiber	★★
Broadcom (vh. CA Technologies)	★★
VolkerWessels Telecom	★★

Kwaliteit

T-Mobile	★★★★★
VodafoneZiggo	★★★★★
XS4ALL KPN	★★★★★
Tele02	★★★★★
AT&T Global Network Services	★★★★★
Nokia	★★★★★
Eurofiber Nederland	★★★★★
GTT	★★★
Broadcom (vh. CA Technologies)	★★★
Youfone	★★★
Colt	★★★
Proximus Group	★★★
DELTA Fiber	★★★
NL-ix	★★★
BT Nederland	★★★
Allinq	★★★
Huawei Technologies Nederland	★★★
VolkerWessels Telecom	★★★
Verizon	★★

Resultaten

VolkerWessels Telecom	11,0
T-Mobile	10,9
AT&T Global Network Services	9,5
BT Nederland	9,4
XS4ALL KPN	9,3
NL-ix	9,0
VodafoneZiggo	8,9
Nokia	8,8
Tele02	8,0
Proximus Group	7,9
Eurofiber Nederland	7,6
Allinq	7,6
DELTA Fiber	7,6
Colt	7,5
Broadcom (vh. CA Technologies)	7,5
Youfone	7,5
Verizon	7,1
GTT	6,8
Huawei Technologies Nederland	5,4

Besparen op energieverbruik en daarmee op de kosten is een hot item. Vattenfall helpt zijn klanten daarbij. Nico Kruyswijk en Stieneke Hylkema leggen uit dat iedere klant op basis van zijn digitale verbruiks- en duurzaamheidsprofiel een persoonlijk advies kan krijgen om tot minder energieverbruik te komen.

V

Vattenfall helpt zijn cliëntèle bewuster om te gaan met het energieverbruik en hoe dit te verduurzamen. Bijvoorbeeld door de inzet van warmtepompen en zonnepanelen. Dit is samengebracht in het bedrijfsbrede programma de Groene Routekaart. Nico Kruyswijk, manager van dit programma, stelt: "Vattenfall legt de focus op klanten laten verduurzamen en het verlagen van de CO₂-uitstoot. Dat vloeit voort uit onze missie om fossielvrij te worden binnen één generatie. Vorig jaar was natuurlijk een exceptie-neel jaar, met de enorme stijging van de gas- en ook de elektriciteitsprijzen. Alles wat wij daarvoor al in gang hadden gezet om klanten extra te verduurzamen krijgt sindsdien extra aandacht. Klanten voelen zich door onze hulpmiddelen duidelijk gesteund bij energiebesparing."

Stieneke Hylkema, marketing manager, vult aan: "Klanten hebben verschillende behoeften. Sommige willen energie besparen uit kostenoverwegingen, andere vooral om duurzamer te zijn. Dan is er nog een groep die zich aan het oriënteren is en weer andere zijn heel gericht op zoek naar speci-

fieke oplossingen. En op al die verschillende klantvragen en -behoeften proberen wij een antwoord te geven; daar hebben wij allerlei checks voor. Overwegen klanten bijvoorbeeld om zonnepanelen te nemen? Dan geven we advies voor hun specifieke situatie. Voor zo'n 2 miljoen klanten in Nederland werken we dus zowel generiek als specifiek."

Persoonlijk duurzaamheidsprofiel

Vattenfall maakt, om klanten te helpen met energiebesparing, veel gebruik van digitalisering en slimme inzet van data. Met instemming van de klant kan er een persoonlijk duurzaamheidsprofiel worden opgesteld, waarmee het veel verder gaat dan andere partijen in de markt. De spil hierin wordt gevormd door slimme verbruiksmeters, waarvan de individuele gebruikersdata worden gekoppeld aan en vergeleken met overeenkomstige situaties van andere klanten, al dan niet in dezelfde buurt.

Kruyswijk: "Zo kijken we bijvoorbeeld naar kenmerken als grootte en oppervlakte van het huis, aantal personen in het huishouden en woningtype.



Digitaal naar duurzaam



Stieneke Hylkema



Nico Kruyswijk



Verder kijken we ook nadrukkelijk naar data voortkomend uit het bezoek aan onze site en het gebruik van onze app: zijn ze zich aan het oriënteren of heel specifiek op zoek? Daar hebben we aansluitende checks voor. De app gebruiken we ook interactief: afhankelijk van het zoekgedrag stellen wij specifieke vragen en ondersteunen we onze klanten daarmee verder in hun zoektocht. De gegevens uit deze verschillende bronnen combineren we tot gedetailleerde, makkelijk toegankelijke en gepersonaliseerde adviezen en inzichten. Daarmee kunnen

we onze klanten hun verbruik laten verminderen en laten 'vergroenen'. Zo gaan ze ons steeds meer als verduurzamingspartner zien. Daar doen we het voor!"

Innovatie en digitalisering vanbinnenuit

Volgens Hylkema kan Vattenfall met deze gegevens nog een stap verder gaan en bepaalde situaties voorspellen, omdat er al een goed beeld van de klant is opgebouwd. Bijvoorbeeld of zijn of haar huis geschikt is voor een warmtepomp. Of meedenken over de beste oplossing voor een klant, omdat helder is wanneer de gemeente van het gas af gaat of overstapt op stads-warmte. Want wat betekent dat voor een voorgenomen investering in bijvoorbeeld isolatie, een warmtepomp en zonnepanelen? Voor de cv-ketel is het

dan in ieder geval einde verhaal. Hylkema: "Dat kunnen we allemaal meenemen in ons advies. We hebben ook een aantal checks klaarstaan om klanten verder te helpen, zoals de Duurzaam Wonen Check. Deze checks optimaliseren we continu, zodat klanten een steeds persoonlijker advies krijgen. We merken dat daar een grote behoefte aan is. Daar spelen we dus op in met innovatie en digitalisering. Dat trekt ook talentvolle collega's aan die gemotiveerd zijn om alles uit hyperpersonalisatie en data te halen. Vattenfall als werkgever stimuleert deze drive voor innovatie dan ook enorm."

Kruyswijk sluit hierop aan: "Wij hebben inmiddels met Feenstra Verwarming een innovatieve hoge-temperatuurwarmtepomp ontwikkeld die ook in oudere, matig geïsoleerde huizen prima presteert. De bewoner kan dan gebruik blijven maken van de bestaande radiatoren en hoeft niet te investeren in speciale 'lage temperatuur'-exemplaren. De nieuwe warmtepomp zit nu nog in de pilotfase en we hopen die eind dit jaar op de markt te brengen. Dan kunnen, zonder extreem te hoeven isoleren, in veel meer Nederlandse huizen de voordelen van de warmtepomp worden benut, een grote stap vooruit in verduurzaming en energiebesparing." ◀



'Via onze app laten we klanten 'vergroenen' en hun verbruik verminderen'

'Digital
transformation
requires
changes...

...that span
your internal
organisational
silos'

George Westerman, MIT Sloan School of Management

‘Er is niet zoiets als één soort IT’

Impact maken bij klanten, daar draait alles om bij Anderson MacGyver. Oftewel: niet-gerealiseerde businesswaarde ontginnen uit data en technologie. En dat gebeurt vooral bij de bedrijfsprocessen die er echt toe doen. “We nemen ons vak bloedserius en dat zien onze klanten ook.”

De multimodale aanpak brengt scherpte in de boardroom, en ook in de dialoog tussen de business en IT. Jongste: “Iedereen spreekt dezelfde taal en heeft hetzelfde perspectief; dit vereenvoudigt besluitvorming.”

Sterke mix

‘Guilds’ zijn binnen Anderson MacGyver verantwoordelijk voor de aanpak bij de klant en de vakontwikkeling. Jongste: “Alle kennis en inzichten die we bij klanten opdoen, en de concepten die we

Digitaal management-consultancybureau Anderson MacGyver bestaat tien jaar en is met ruim zestig adviseurs nog even ambitieus als in het begin. Medeoprichter en algemeen directeur Gerard Wijers en David Jongste, country director Benelux, benadrukken het herhaaldelijk: impact bij klanten en passie voor het werk, dat zijn kernwaarden van Anderson MacGyver. Ook het familiegevoel is belangrijk: klaarstaan voor elkaar en voor klanten.

Multimodaal denken

Het bedrijf helpt organisaties om meer bedrijfs-waarde te halen uit technologie en data. De dienstverlening varieert van het ontwikkelen van een digitale strategie en het ontwerpen en implementeren van digitale organisaties, tot het ontwerpen, selecteren en implementeren van IT- en dataland-schappen. Wijers: “Vanuit een bedrijfskundig perspectief onderscheiden wij vier soorten IT. We noemen dit multimodaal denken. Dit resulteert in ‘common IT’: telefoons, laptops, wifi. Dat moet gewoon werken. Hetzelfde geldt voor ‘adaptive IT’, zoals ERP-systemen. Met die IT is je ‘huis op orde’, maar daarmee ga je als organisatie niet het verschil maken. Waarmee je je wel kunt onderscheiden, zijn ‘distinct IT’, zoals een consumentenapp van een bank, en ‘specialized IT’, die uniek is voor het bedrijf, zoals een IoT-platform bij het Havenbedrijf Rotterdam, dat baggeraars in staat stelt om te baggeren waar en wanneer dat echt nodig is.”



op basis daarvan ontwikkelen, valideren we samen met universiteiten. Het is die mix van conceptmatig denken, academische validatie en pragmatische resultaatgerichtheid die ons sterk en onderscheidend maakt.”

“En door onze ervaring met digitale transformaties bij klanten als Eneco en PostNL komen we ook in beeld bij vergelijkbare bedrijven in het buitenland”, zegt Wijers. “We hebben al kantoren in Stockholm en Düsseldorf, maar daar zal het niet bij blijven. Voor 2030 is de stip op de horizon vijf of zes vestigingen.”



Partner in gezond ondernemen

ArboNed helpt het mkb om verzuim te voorkomen en verlagen. Om betekenisvol en efficiënt te zijn, heeft ArboNed zijn dienstverlening deels gedigitaliseerd. “We helpen mensen op een duurzame, betaalbare en toegankelijke manier om gezond en gemotiveerd aan het werk te blijven.”

V

erspreid over Nederland zijn er ruim 63.000 werkgevers bij ArboNed aangesloten. “Zij kunnen online direct en gemakkelijk een beroep op onze dienstverlening doen”, zegt algemeen directeur Nathalie de Geus. “Zo vergroten we onze toegankelijkheid 24/7. We geven bijvoorbeeld online voorlichting en training over hoe werkgevers een gezonde en veilige werkomgeving kunnen creëren die voldoet aan de wet- en regelgeving. Ook bij de aanpak van verzuim bieden we diverse online mogelijkheden. Hierbij streven we

altijd naar een optimale balans

tussen human en digital. We bieden onze klanten zowel fysiek als digitaal ondersteuning. Flexibel, op maat en passend bij de behoefte van onze klanten.”

‘We streven altijd naar een optimale balans tussen human en digital’

Kennispartner

“Met 674.000 medewerkers die via hun werkgevers bij ArboNed aangesloten zijn, beschikken we over een schat aan data”, zegt directeur medische zaken Redmer van Wijngaarden. “Via gerichte analyse kunnen we in een vroeg stadium verzuimrisico’s (h)erkennen en daarop acteren om erger te voorkomen. Dit kan per branche of zelfs per individueel bedrijf. Zo bieden onze professionals altijd de juiste actie op het juiste moment. Onze data geven op ieder

moment een representatief beeld van de gezondheid van werkend Nederland. Een unieke positie die ertoe leidt dat we vaak als eerste verzuim- en gezondheidstrends signaleren én hierop kunnen anticiperen. We delen deze kennis onder meer via maandelijks persberichten. Ook werken we samen met bijvoorbeeld universiteiten en het RIVM. Zo dragen we bij aan onderzoek en kennisontwikkeling binnen ons vakgebied. En proberen we samen de impact die verzuim heeft op bedrijven, de gezondheidszorg en het sociale leven nog verder te verlagen.”



Redmer van Wijngaarden

Nathalie de Geus

Pionieren

“Positief, scherp en vernieuwend: dat zijn onze kernwaarden”, zegt De Geus. “Ze vormen de basis voor onze digitale transformatie, ook intern. Om efficiënter te werken, hebben we bijvoorbeeld (gestandaardiseerde) processen geautomatiseerd. Onze professionals krijgen daardoor meer ruimte om hun capaciteit voor klanten in te zetten. Zij kunnen zich hier volop ontwikkelen: als mens en als specialist. We proberen bijvoorbeeld data-gedreven de verzuimduur te voorspellen en daarop voor te sorteren met innovatieve dienstverlening. Dit pionieren maakt ons werk uniek, uitdagend en van nog meer betekenis.” ◀



Data als gamechanger

Beter Bed transformeert van beddenexpert naar slaapspecialist. Digitalisering speelt hierbij een sleutelrol, zowel operationeel als in de customer journey. “Ondanks de lastige markt hebben we in 2022 een omzetstijging van 7% gerealiseerd ten opzichte van 2021.”



John Kruijssen

G

Goed slapen bevordert de gezondheid en prestaties. “Het is dus cruciaal dat je het juiste matras kiest”, zegt CEO John Kruijssen. “Om mensen hierbij te helpen, hebben we in samenwerking met Amerikaanse wetenschappers het Beter Slapen ID ontwikkeld. Via deze tool matchen we de individuele slaapvoorkeuren met de data van al onze matrassen. Dit resulteert in een goed onderbouwd lijstje met de vijf matrassen die het meest geschikt zijn voor een klant. Beter Slapen ID heeft geleid tot een hogere conversie én NPS.”

Data science

“We hebben de afgelopen tijd fors geïnvesteerd in data science”, zegt Kruijssen. “In samenwerking met de Rijksuniversiteit Groningen hebben we bijvoorbeeld ons winkelnetwerk geanalyseerd aan de hand van demografische ontwikkelingen. Hierdoor kunnen we beter voorspellen waar het in de toekomst rendabel is om een winkel te behouden of openen. Dagelijks verzamelen we de marktprijzen van verschillende grondstoffen. Deze data koppelen we aan enkele andere factoren, zoals lonen, waarna we een reële schatting maken van de kostprijs van matrassen en kussens. Dankzij deze simulaties voeren we scherpere onderhandelingen met leveranciers, wat zich vertaalt in gunstigere prijzen voor onze klanten. Tot slot doen we met het analyseren van onze verkoop steeds meer inzichten

‘Dankzij de inzet op data science lopen we voorop in onze branche’

op, zodat we beter in staat zijn om de waarde van nieuwe promoties te voorspellen. Het inzetten op data science en het aanpassen van onze propositie hebben ertoe geleid dat we vooroplopen in onze branche. In de eerste helft van 2022 hebben we een marktaandeelstijging van 9,6% gerealiseerd.”

Familiaire cultuur

“We weten steeds meer specialisten op commercieel, strategisch en digitaal gebied aan ons te binden”, zegt Kruijssen. “Ze kiezen bewust voor onze doelstelling om door onze manier van werken een positieve bijdrage aan de maatschappij te leveren. Onze aanwinsten hebben de organisatie nieuwe skills en een boost in energie en innovatie gegeven. Beter Bed biedt iedere werknemer de kans om zich verder te ontwikkelen. We hebben de ambitie en kwaliteit die past bij een beursgenoteerd bedrijf, maar combineren dit wel met een Brabantse familiale cultuur die heel verbindend werkt.” ◀



Midden in de maatschappij



Na bedrijven maken ook steeds meer overheden werk van digitalisering. Met Amsterdam als trendsetter. “Je bent hier als IT’er niet de hele dag bezig om systemen draaiende te houden, nee, je helpt gewoon volop mee om maatschappelijke vraagstukken op te lossen.”

“A

msterdam heeft een ambitieuze digitale agenda”, zegt Mark Crooijmans, CIO en lid van het gemeentelijk managementteam. “Zo zijn er tien-duizenden stadsgenoten die digitaal nog niet goed mee kunnen doen. We willen hen letterlijk toegang tot een pc en internet geven, eventueel aangevuld met een gebruikerscursus. Een ander voorbeeld: we zijn lid van de Cities Coalition for Digital Rights, een internationale coalitie die bevordert dat stedelijke overheden democratisch en transparant digitaliseren. In dit kader hebben we als een van de eerste steden ter wereld een openbaar algoritmeregister geopend, waarin we laten zien wat we precies met AI doen.”

Cloud

Amsterdam maakt bewust de stap naar de cloud, zowel op het gebied van infrastructuur als applicaties. “We kunnen makkelijker schalen, zijn flexibeler en hoeven geen eigen datacenter te onderhouden”, zegt Crooijmans. “Waar eerst iedere afdeling haar eigen informatiesilo vormde, wisselen we nu onderling beter gegevens uit – natuurlijk binnen de kaders van wet- en regelgeving. Met als gevolg dat we niet meer versnipperd, maar integraal en dus met meer daadkracht aan uitdagingen werken. Bovendien zijn we dankzij digitalisering, zoals op het gebied van data science en AI, beter in staat om uiteenlopende overheidsmaatregelen te evalueren en effectiever te maken. We doen dat bijvoorbeeld op

‘Hier bouw je aan een mooie toekomst: voor de stad en voor jezelf’



Mark Crooijmans

het gebied van armoedebestrijding, mobiliteit en crowdmanagement in het uitgaansgebied. Als we daarbij AI inzetten, is dat na zorgvuldige ethische toetsing.”

Podium

Om haar ambities waar te maken, wil Amsterdam veel nieuwe IT’ers binden, met name cloud- en data-experts. “De komende tijd gaan we binnen de gehele IT-organisatie een agile manier van werken uitrollen die echt de norm wordt”, zegt Crooijmans. “Als IT’er krijg je hier veel opleidingsmogelijkheden. Bovendien werk je in een dynamische organisatie, waarbij je door onze innovatieve aanpak een directe connectie hebt met het dagelijks leven in de stad waar je werkt. Je zit met specialisten uit heel diverse disciplines aan tafel: business, IT, partners in de stad en bestuur. Door onze samenwerkingsverbanden krijg je hier een mooi podium om je binnen de gemeente, maar ook landelijke en internationale organisaties te laten zien. Zo bouw je aan een mooie toekomst: voor de stad en voor jezelf.”

‘Maak digitale transformatie tastbaar’

De gemeente Haarlem, waarvan het ambtelijk apparaat ook Zandvoort bedient, geeft de digitale transformatie vorm door te veranderen vanuit de business. “Zo wordt de transitie versterkt”, geeft CIO en Directeur Bedrijfsvoering Maarten van Haasteren aan.

de informatiekundige visie waarmee gemeenten de informatievoorziening eenvoudig, flexibel en slim inrichten. De basisgedachte van Common Ground is dat data worden losgekoppeld van werkprocessen en applicaties. “Op die manier ben ik het informatielandschap opnieuw aan het inrichten”, geeft Van Haasteren aan. “Er moet

D

e transformatie die de gemeente Haarlem doormaakt is niet alleen digitaal, vertelt Maarten van Haasteren. “Je boekt successen wanneer veranderingen die je in de digitale omgeving doorvoert direct doorwerken in de processen op de werkvloer.” Om die reden is het goed om de rol van CIO te combineren met de functie Directeur Bedrijfsvoering. “Door bij de transformatie de focus niet alleen op IT, maar ook op de business en de klanten te leggen, wordt de transitie versterkt.”

Van Haasteren geeft een voorbeeld. “De onboarding van nieuwe medewerkers kan best complex zijn. In Haarlem moet je bij de HR-afdeling gegevens voor de salarisadministratie afgeven, vervolgens bij de afdeling Facilitair het toegangspasje halen en tot slot in een ander gebouw bij Informatievoorziening je telefoon en laptop ophalen.” De digitale transformatie brengt de verschillende processen digitaal bij elkaar. “En om die digitaliseringsslag tastbaar te maken, zet ik de servicedesks bij de herinrichting van de panden ook naast elkaar in één fysieke ruimte. Dat is voor nieuwe medewerkers handig en het bevordert het onderlinge contact.”

Common Ground

Haarlem wordt als de gemeente gezien waar het Common Ground-model is ontstaan. Dat behelst



Maarten van Haasteren

bijvoorbeeld één groot legacy-systeem worden opgeknipt in een aantal losse componenten om de wendbaarheid en beheersbaarheid te vergroten.”

Maak digitaal ook fysiek

De fysieke en de digitale wereld worden meer en meer één. Onze digitale acties hebben effect op onze echte ervaring en vice versa. De digitale transformatie moet het mogelijk maken om samen met de inwoners de stad nog mooier en veiliger te maken. “De belangrijkste succesfactor is om steeds de verbinding te leggen tussen de opgaven van de organisatie en hoe we die met IT en data helpen realiseren”, zegt Van Haasteren. “Dat vind ik de mooiste uitdaging van mijn vak.” ◀



‘De digitale transformatie is cruciaal voor de strategische opgave van de stad en het dorp’

Digitalisering is een middel, geen doel

Itility creëert digitale oplossingen voor de maakindustrie, energiesector en landbouw. Het bedrijf onderscheidt zich door een pragmatische aanpak, waarbij resultaat vooropstaat. “Ons doel? Met digitale ‘add-ons’ de corebusiness van onze klanten verbeteren.”

“W

ij digitaliseren niet om het digitaliseren”, zegt managing director Fleur Kappen. “Voor ons is een digitale transformatie gewoon een manier om bedrijven te helpen om efficiënter, effectiever of duurzamer te werken. Dit doen we door steeds krachtiger technologie, data, processen en mensen met elkaar te verbinden. Hierbij focussen we ons altijd op wat de klant voor ogen heeft: een oplossing creëren waarin niet de technologie, maar de toegevoegde waarde vooropstaat. Met als resultaat een structurele verbetering van een product of dienst. Met behulp van de geschikte technologie.”

‘Just do it’

“We zijn actief in de maakindustrie (industry 4.0), de energiesector (energy 3.0) en landbouw (agri 3.0)”, zegt managing consultant Sam Saes.

“Dit zijn bij uitstek sectoren waarin je niet top-down, maar juist bottom-up moet beginnen. We gaan naast degene zitten voor wie we het werk of product optimaliseren, zodat we precies begrijpen wat hij of zij doet. Vervolgens focussen we ons op dat deel van de keten dat we kunnen verbeteren met een digitale oplossing.

En dan gaan we ‘doen’. In nauwe samenwerking met de klant bereiken we al binnen een paar weken een concreet resultaat. In korte cyclische stappen bouwen we de toegevoegde waarde van de oplossing verder uit. De teams die we daarbij inzetten zijn qua kennis en technische vaardig-

‘Al binnen een paar weken bereiken we concreet resultaat’



heden altijd afgestemd op de behoefte van de klant en de beoogde digitale oplossing. Daarnaast nemen we van nature altijd een flinke dosis nieuwsgierigheid en doorzettingsvermogen mee.”

Veelzijdig werk

“Itility is een relatief kleine en daardoor slagvaardige en dynamische organisatie”, zegt Fleur. “We hebben specialisten in onder andere hardware, software, cloud, data, consultancy en management. Je kunt hier dus een veelzijdig carrièrepad uitstippelen en je doorontwikkelen via de Itility Academy. En dan werk je ook nog eens in sectoren met groot maatschappelijk belang. De ene keer creëer je een oplossing om de downtime van transportbanden in een warehouse te verminderen. Dan weer help je gebouwbeheerders bij het reduceren van energieverbruik of gebruik je satellietbeelden om boeren te helpen wanneer hun grond te beregenen. Je kunt hier jaren vooruit, want digitale oplossingen worden in de toekomst gewoon onderdeel van de corebusiness van bedrijven.”



Enablers 2023

Per categorie

► IT Consultancy

01	Anderson MacGyver
02	Enigma Consulting
03	Caesar Groep
04	Prowareness Nederland
05	Exite ICT
06	NEXXT
07	LINKIT
08	IG&H
09	Schuberg Philis
10	CAD & Company

Runners-up

01	Verdonck, Klooster & Associates
02	M&I/Partners
03	Wipro
04	Zestgroup
05	BearingPoint
06	KBenP
07	Veneficus
08	Navara
09	Vibe Group
10	Itility
11	Dimensys Business Consultants
12	Metri

Samenwerking

Anderson MacGyver	★★★★
Prowareness Nederland	★★★★
LINKIT	★★★★
Schuberg Philis	★★★★
NEXXT	★★★★
Veneficus	★★★★
Enigma Consulting	★★★★
BearingPoint	★★★★
Caesar Groep	★★★★
IG&H	★★★★
CAD & Company	★★★★
Verdonck, Klooster & Associates	★★★★
Wipro	★★★★
Navara	★★★★
M&I/Partners	★★★★
KBenP	★★★★
Exite ICT	★★★★
Zestgroup	★★★★
Vibe Group	★★★★
Itility	★★★★
Dimensys Business Consultants	★★★★
Metri	★★★★

Expertise

Prowareness Nederland	★★★★
Anderson MacGyver	★★★★
Schuberg Philis	★★★★

Enigma Consulting	★★★
LINKIT	★★★
Caesar Groep	★★★
CAD & Company	★★★
NEXXT	★★★
Veneficus	★★★
BearingPoint	★★★
M&I/Partners	★★★
KBenP	★★★
Verdonck, Klooster & Associates	★★★
Navara	★★★
Exite ICT	★★★
IG&H	★★★
Itility	★★★
Wipro	★★★
Dimensys Business Consultants	★★★
Vibe Group	★★★
Zestgroup	★★★
Metri	★★★

Kwaliteit

NEXXT	★★★★
Prowareness Nederland	★★★★
Caesar Groep	★★★★
Anderson MacGyver	★★★★
CAD & Company	★★★★
Schuberg Philis	★★★★
IG&H	★★★★
LINKIT	★★★★
Enigma Consulting	★★★★
KBenP	★★★★
Veneficus	★★★★
Verdonck, Klooster & Associates	★★★★
Zestgroup	★★★★
Itility	★★★★
Wipro	★★★★
Exite ICT	★★★★
Navara	★★★★
M&I/Partners	★★★★
Dimensys Business Consultants	★★★★
BearingPoint	★★★★
Vibe Group	★★★★
Metri	★★★★

Resultaten

Enigma Consulting	11,2
Caesar Groep	10,2
Anderson MacGyver	10,1
Exite ICT	10,0
Zestgroup	8,8
IG&H	8,8
M&I/Partners	8,7
Verdonck, Klooster & Associates	8,3
Wipro	8,1
Prowareness Nederland	7,7
LINKIT	7,7



RESULTATEN

NEXXT	7,7
CAD & Company	7,5
BearingPoint	7,4
Schuberg Philis	7,2
Vibe Group	6,6
KBenP	6,5
Veneficus	6,0
Navara	5,7
Dimensys Business Consultants	5,3
Metri	5,2
Itility	4,8

► IT-opleidingen en -trainingen

01	Icttrainingen.nl
02	Computrain
03	Rotterdam School of Management, Erasmus University
04	IT Training Group
05	Amsterdam Business School
06	University of Groningen Business School
07	IMF Academy
08	ICM
09	MasterIT
10	Pluralsight

Runners-up

01	AOG School of Management
02	LearnIT
03	Nyenrode Business Universiteit

Samenwerking

Icttrainingen.nl	★★★★
Computrain	★★★★
Rotterdam School of Management, Erasmus University	★★★★
Amsterdam Business School	★★★★
University of Groningen Business School	★★★★

MasterIT	★★★
IMF Academy	★★★
ICM	★★★
Pluralsight	★★★
LearnIT	★★★
IT Training Group	★★★
Nyenrode Business Universiteit	★★★
AOG School of Management	★★

Expertise

Icttrainingen.nl	★★★★
IT Training Group	★★★★
Computrain	★★★★
IMF Academy	★★★★
Rotterdam School of Management, Erasmus University	★★★★
Amsterdam Business School	★★★
ICM	★★★
University of Groningen Business School	★★★
AOG School of Management	★★★
LearnIT	★★
Pluralsight	★★
MasterIT	★★
Nyenrode Business Universiteit	★★

Kwaliteit

Icttrainingen.nl	★★★★
Rotterdam School of Management, Erasmus University	★★★★
Computrain	★★★★
Amsterdam Business School	★★★★
ICM	★★★★
University of Groningen Business School	★★★★
IT Training Group	★★★★
IMF Academy	★★★★
AOG School of Management	★★★★
Pluralsight	★★★★
MasterIT	★★★
LearnIT	★★★
Nyenrode Business Universiteit	★★★

Resultaten

Icttrainingen.nl	10,2
Computrain	10,1
IT Training Group	9,0
Rotterdam School of Management, Erasmus University	8,6
Amsterdam Business School	8,2
MasterIT	7,7
University of Groningen Business School	7,7
Pluralsight	7,7
IMF Academy	7,3
AOG School of Management	7,3
Nyenrode Business Universiteit	6,6
ICM	6,5
LearnIT	5,9


83%

Een groeiend aantal IT-managers geeft prioriteit aan de trend digital transformation, met een stijging van 70% naar bijna 83%

bron: Supply Value

Enablers 2023

Per categorie

S

▷ SAAS en Softwarepakketten

01	Microsoft
02	Adobe Systems Benelux
03	Salesforce
04	Optimizers
05	Google
06	Shopify
07	CCV Shop
08	WeTransfer
09	Qualtrics
10	Citrix Systems Netherlands

Runners-up

01	ServiceNow Nederland
02	Zivver

Samenwerking

Microsoft	★★★★★
Salesforce	★★★★
Adobe Systems Benelux	★★★★
Optimizers	★★★
Google	★★★
Shopify	★★★
CCV Shop	★★★
ServiceNow Nederland	★★★
WeTransfer	★★★
Citrix Systems Netherlands	★★★
Qualtrics	★★★
Zivver	★★

Expertise

Microsoft	★★★★★
Adobe Systems Benelux	★★★★
Salesforce	★★★★
Google	★★★
Shopify	★★★
CCV Shop	★★★
WeTransfer	★★★
Optimizers	★★
ServiceNow Nederland	★★
Citrix Systems Netherlands	★★
Qualtrics	★★
Zivver	★

Kwaliteit

Microsoft	★★★★★
Adobe Systems Benelux	★★★★
Salesforce	★★★★
Google	★★★★
Optimizers	★★★★
Shopify	★★★
CCV Shop	★★★
Citrix Systems Netherlands	★★★
WeTransfer	★★★
Qualtrics	★★★
ServiceNow Nederland	★★
Zivver	★★

Resultaten

Optimizers	11,0
Salesforce	10,8
Adobe Systems Benelux	10,5
Microsoft	10,0
Google	8,9
Shopify	8,9
WeTransfer	8,2
Qualtrics	8,1
Citrix Systems Netherlands	7,6
CCV Shop	7,3
Zivver	6,5
ServiceNow Nederland	6,3

▷ Security-specialisten

01	McAfee
02	Fox-IT
03	ESET Nederland
04	F-Secure Nederland
05	SecureIT
06	Bitdefender Nederland
07	Kaspersky
08	Orange Cyberdefense (Groupe Orange)
09	Fortinet
10	CyberArk Netherlands



26 miljoen euro

steekt de Europese Unie in een prototype van een e-wallet met digitaal identiteitsbewijs.

bron: computable.nl

Runners-up

- 01 RSA Security Inc.
- 02 Sectra Communications

Samenwerking

McAfee	★★★★
Fox-IT	★★★★
ESET Nederland	★★★★
Fortinet	★★★★
Bitdefender Nederland	★★★★
SecureIT	★★★★
Kaspersky	★★★★
Orange Cyberdefense (Groupe Orange)	★★★★
RSA Security Inc.	★★★★
Sectra Communications	★★★★
F-Secure Nederland	★★★★
CyberArk Netherlands	★★★★

Expertise

Fox-IT	★★★★
McAfee	★★★★
ESET Nederland	★★★★
SecureIT	★★★★
Fortinet	★★★★
Kaspersky	★★★★
Bitdefender Nederland	★★★★
F-Secure Nederland	★★★★
Orange Cyberdefense (Groupe Orange)	★★★★
RSA Security Inc.	★★★★
Sectra Communications	★★★★
CyberArk Netherlands	★★★★

Kwaliteit

Fox-IT	★★★★
McAfee	★★★★
Kaspersky	★★★★
SecureIT	★★★★
Bitdefender Nederland	★★★★
ESET Nederland	★★★★
CyberArk Netherlands	★★★★
Orange Cyberdefense (Groupe Orange)	★★★★
F-Secure Nederland	★★★★
Sectra Communications	★★★★
Fortinet	★★★★
RSA Security Inc.	★★★★

Resultaten

McAfee	11,2
F-Secure Nederland	10,5
Fox-IT	10,0
ESET Nederland	8,7
CyberArk Netherlands	7,5
Bitdefender Nederland	7,5
SecureIT	7,1
Orange Cyberdefense (Groupe Orange)	6,5
RSA Security Inc.	6,4
Sectra Communications	6,3
Kaspersky	6,2
Fortinet	5,2

▷ Software Development en Platforms

- 01 ICT Group
- 02 VMWare
- 03 Sitecore Nederland
- 04 NetRom Software
- 05 Ascom
- 06 GX Software
- 07 Splunk Nederland
- 08 AxonIQ
- 09 GitLab
- 10 Micro Focus

Runners-up

- 01 Sharewire
- 02 MicroStrategy Benelux
- 03 Progress Software
- 04 Pegamento
- 05 Finalist
- 06 Mendix

Samenwerking

ICT Group	★★★★
VMWare	★★★★
GX Software	★★★★
GitLab	★★★★



36

securityspecialisten
werden in het
onderzoek door
zakelijke beslissers
beoordeeld.

bron: DX300 2023

Finalist	★★★
Sharewire	★★★
Micro Focus	★★★
NetRom Software	★★★
Sitecore Nederland	★★★
Ascom	★★★
MicroStrategy Benelux	★★
AxonIQ	★★
Splunk Nederland	★★
Pegamento	★★
Progress Software	★★
Mendix	★★

Expertise

ICT Group	★★★★
VMWare	★★★★
NetRom Software	★★★★
Sitecore Nederland	★★★★
Micro Focus	★★★★
GitLab	★★★★
Ascom	★★
Sharewire	★★
GX Software	★★
Pegamento	★★
MicroStrategy Benelux	★★
Finalist	★★
AxonIQ	★★
Progress Software	★★
Splunk Nederland	★
Mendix	↓

Kwaliteit

VMWare	★★★★
ICT Group	★★★★
Splunk Nederland	★★★★
GX Software	★★★★
GitLab	★★★★
Finalist	★★★★
Ascom	★★★★
MicroStrategy Benelux	★★★
NetRom Software	★★★
Sitecore Nederland	★★★
Sharewire	★★★
Micro Focus	★★★
Progress Software	★★★
AxonIQ	★★★
Pegamento	★★
Mendix	★★

Resultaten

Sitecore Nederland	9,8
ICT Group	9,6
Splunk Nederland	9,2
AxonIQ	9,0
VMWare	8,4
NetRom Software	8,2

Ascom	8,1
MicroStrategy Benelux	7,8
Progress Software	7,6
Micro Focus	7,3
GX Software	7,2
Sharewire	7,1
GitLab	6,8
Pegamento	6,7
Mendix	5,1
Finalist	4,4

▷ Strategie- en organisatieadvies (o.h.g.v. digitale transformatie)

01	UPD
02	McKinsey & Company
03	EY
04	KPMG
05	Mobilee
06	Deloitte
07	Newcraft
08	PwC (incl. Strategy&)
09	BMC
10	Accenture Netherlands

Runners-up

01	Berenschot Groep
02	Twynstra Gudde
03	Arthur D. Little
04	Quint
05	Frisse Blikken
06	MLC Consultancy

Samenwerking

McKinsey & Company	★★★★
UPD	★★★★
KPMG	★★★★
EY	★★★★
Deloitte	★★★
Berenschot Groep	★★★
BMC	★★★
Accenture Netherlands	★★★
Quint	★★★
Twynstra Gudde	★★
Arthur D. Little	★★
Mobilee	★★
PwC (incl. Strategy&)	★★
Newcraft	★★
Frisse Blikken	★
MLC Consultancy	★

Expertise

KPMG	★★★★
BMC	★★★



Deloitte	★★★
UPD	★★★
McKinsey & Company	★★★
EY	★★★
PwC (incl. Strategy&)	★★★
MLC Consultancy	★★★
Berenschot Groep	★★
Mobilee	★★
Accenture Netherlands	★★
Twynstra Gudde	★★
Quint	★★
Frisse Blikken	★★
Newcraft	★
Arthur D. Little	↓

Kwaliteit

UPD	★★★★
McKinsey & Company	★★★★
KPMG	★★★
Accenture Netherlands	★★★
EY	★★★
Deloitte	★★★
PwC (incl. Strategy&)	★★★
Mobilee	★★★
BMC	★★★
MLC Consultancy	★★★
Newcraft	★★★
Berenschot Groep	★★★
Twynstra Gudde	★★
Arthur D. Little	★★
Quint	★★
Frisse Blikken	★★

Resultaten

UPD	10,5
EY	10,3
Newcraft	10,1
McKinsey & Company	9,7
Mobilee	9,3
KPMG	8,9
Arthur D. Little	8,2
Deloitte	7,8
PwC (incl. Strategy&)	7,4
Twynstra Gudde	7,3
Quint	6,9
Berenschot Groep	6,5
Frisse Blikken	6,4
Accenture Netherlands	6,3
BMC	6,0
MLC Consultancy	3,5



Digitale transformatie trending in IT

IT-afdelingen zien een aantal ontwikkelingen binnen digitale transformatie, aldus onderzoek van adviesbureau Supply Value.

01

Van zelfbediening naar zelfvoorziening

Klanten verwachten een meer dan uitstekende klantbeleving: gemak én de meeste waarde voor de laagste prijs.

02

Structuur noodzakelijk in IT-landschap

Door toenemende digitalisering groeit de behoefte aan slimme tooling, die de verspreide data kan bundelen en sneller kan vertalen naar nuttige informatie.

03

De menselijke factor is bepalend voor operational excellence

Digitale transformatie gaat ook om de vaardigheden van medewerkers, de manier waarop we communiceren met de klant, samenwerken en leren.

04

Klaar voor cultuurverandering?

Digitalisering is onomkeerbaar. Vanaf april 2020 is er een exponentiële toename van online samenwerken, online vergaderen en op afstand werken.

Toekomstbestendige e-commerce

Composable commerce. Volgens adviesbureau Gartner wordt deze techniek binnen nu en vijf jaar dé standaard voor e-commerce. “Niet verwonderlijk,” meent Gijs Edelbroek van Lab Digital, “want hiermee kunnen organisaties hun e-commerce op een modulaire en dus flexibele manier vormgeven.”

in losse componenten, biedt een oplossing voor dit probleem. Edelbroek: “Bedrijven kunnen hiermee klein beginnen door bijvoorbeeld eerst de customer experience te verbeteren en pas in een later stadium te werken aan de winkelwaggen en check-out. Deze aanpak maakt dat een organisatie de e-commerce veel flexibeler en doelgericht kan vormgeven.”

Het mooie is, zo stelt Edelbroek, dat composable commerce de bestaande e-commercesystemen kan uitbreiden en verbeteren. “Door de modulaire aanpak kunnen we klein beginnen op die plekken waar de grootste uitdagingen zitten in het huidige e-commercelandschap. Het bestaande systeem hoeft dus niet in zijn geheel op de schop.”

Groter plan

“Belangrijk is wel”, benadrukt hij, “dat er een groter plan schuilgaat achter de aanpak en dat organisaties de flexibiliteit hebben om te kunnen innoveren, experimenteren en grenzen verleggen.” Ook samenwerking – met name tussen de business en IT – is een belangrijke voorwaarde voor succes. “Daarom is deze aanpak vooral geschikt voor bedrijven die agile werken hebben omarmd”, aldus Edelbroek. “Maar bedrijven die aan de slag gaan met composable commerce kunnen uiteindelijk rekenen op een flexibele e-commerceorganisatie die is ingericht op innovatie. En dat is wel degelijk onderscheidend in de markt.” ◀



H

et is een probleem waar veel businessleaders tegenaan lopen: online klanten worden steeds kritischer en veeleisender en de concurrentie op het gebied van e-commerce is moordend. Aanpassingen in de webshop zijn nodig om klanten te blijven verleiden, maar veel bestaande ‘one size fits all’ e-commercesystemen kunnen de veranderingen in de markt niet meer bijbenen. Vaak blinkt geen enkel onderdeel van zo’n systeem – of het nu het winkelwagentje, het afrekenen of de aanbiedingen betreft – écht uit.

Flexibeler en doelgericht

“En dat terwijl bedrijven juist op zoek zijn naar onderscheidende klantbelevingen, een snelle ‘go to market’ en toekomstbestendigheid en schaalbaarheid van hun processen en systemen”,

zegt Gijs Edelbroek, strategy director bij Lab Digital, een bedrijf dat gespecialiseerd is in *composable commerce*.

“Bestaande systemen zitten vaak muurvast en het kost veel tijd en geld om hier beweging in te krijgen. Als dat al mogelijk is.”

Composable commerce, ofwel het opsplitsen van het e-commercedomein

‘Hiermee geven organisaties hun e-commerce modulair en dus flexibel vorm’



Gijs Edelbroek

Betrokken de transformatie uitbesteden

IT-dienstverlener Proact ondersteunt organisaties bij hun digitale transformatie. “We werken daarbij nauw samen met de klant”, zegt Sales Director Alexander Lechthaler. “Die kent zelf z’n primaire processen het best, waardoor een klein maar belangrijk steuntje in de rug vaak voldoende is.”

“V

roeg of laat gaat er iets mis met de IT”, zegt Sales Director Alexander Lechthaler van IT-dienstverlener Proact Nederland. “Dan kun je maar het beste ondersteuning hebben van een bedrijf waarvan de medewerkers graag een stapje extra zetten om de klant te helpen.”

Factor mens staat centraal

Proact is zo’n bedrijf. Het richt zich op grote organisaties, waarvoor het IT-hardware en software installeert en zorgt dat die adequaat aan de praat worden gehouden en zich blijven innoveren. Die organisaties hebben vooral gemeen dat ze koste wat het kost onderbrekingen van het dagelijkse werk willen vermijden. Bijvoorbeeld ziekenhuizen, waar een kapotte pc het verschil tussen leven en dood kan betekenen. Of banken of offshore-bedrijven, met financiële consequenties zodra het IT-systeem hapert. Allemaal kunnen ze goed terecht bij Proact. “Een bedrijf dat de factor mens centraal stelt. Dat geldt voor interne factoren: we gaan uitstekend met onze medewerkers om en doen er alles aan om hen tevreden te houden. En voor externe factoren: omdat we die tevreden medewerkers hebben, zijn ze extra gemotiveerd om de klant zo goed mogelijk te bedienen.”

‘Wij nemen de IT-afdeling van de klant veel werk uit handen’

Klanten kunnen vooral terecht bij Proact voor ondersteuning bij de implementatie en het onderhoud van generieke software – denk aan de kantoorsoftware en cloudproducten van Micro-



Alexander Lechthaler

soft. “We ontwikkelen niets zelf. Alles wat je bij ons afneemt, kun je ook elders kopen.” Een bewuste keuze, zegt Lechthaler. “Klanten hebben initieel zelf veel meer verstand van hun primaire proces dan wij. Als ze dat willen digitaliseren, is het dus belangrijk om hen betrokken te houden bij hoe dat aan te pakken. Wij adviseren vanuit onze kennis en expertise en stellen daarmee de klant in staat om de juiste beslissingen te maken.”

Sparring partner

“We zien onszelf dus echt als sparring partner: wij weten vaak welke technische mogelijkheden er zijn en kunnen daar goed in adviseren.” Daarnaast schept Proact de voorwaarden voor een succesvolle transformatie. “Wij nemen de IT-afdeling van de klant veel werk uit handen. Omdat wij ons richten op onderhoud van de generieke software hoeft de klant zich daar niet druk om te maken. Die heeft op zijn beurt z’n handen vrij om zich volledig te kunnen concentreren op zijn digitale transformatie. Dat is volgens ons de beste garantie dat een digitale transformatie goed verloopt.”



Verborgen parel in IT

Wie een trein ziet rijden, denkt misschien niet direct aan een mooie IT-functie. Toch schuilt er een unieke digitale wereld achter. IT-functies bij infrabeheerder ProRail zijn de 'verborgen pareltjes'. Maatschappelijk relevant en daarnaast leuk werk. "Er rijdt geen trein zonder IT."

van de prille ontwikkeling totdat je buiten ziet dat het werkt. Jouw toegevoegde waarde als IT'er is echt zichtbaar."

Bovendien is het leuk om bij ProRail te werken, stelt Boersma. "Mensen werken in multidisciplinaire teams, met eindgebruikers, opdrachtgevers, collega's. Je doet het met elkaar." Neem ERTMS, een Europees digitaal treinbeveiligingssysteem. "In Groningen staan al werkstations, zodat iedereen hier kennis mee kan maken. Onze IT'ers ontwikkelen dit en werken samen met medewerkers van Verkeersleiding."



Mirjam van Velthuizen

Arjen Boersma

Duurzame mobiliteit

Van Velthuizen geeft aan dat ICT ook een wezenlijke bijdrage kan leveren aan duurzame mobiliteit, een belangrijke pijler van ProRail. "Mensen kiezen bewust voor duurzame mobiliteit en wij werken met respect voor de natuur. Zo zijn er veel dassen en bevers; die graven tunnels en dat is levensgevaarlijk voor het spoor. Via sensoren meten wij hun activiteit. En we nemen natuurvriendelijke maatregelen om die prachtige bestjes te verleiden een andere plek te kiezen."



“W

e staan voor een fantastische, maar uitdagende ambitie”, zegt Mirjam van Velthuizen, CFO ProRail. “Wij verwachten dat in 2030 30% meer reizigers en 50% meer goederen per trein vervoerd zullen worden ten opzichte van 2018. Dat geeft een enorme druk op de toch al zwaarbelaste spoorcapaciteit. Dat kan niet zonder een grote transitie in digitalisering.”

Flinke IT-club

Werken bij ProRail doe je in een digitale omgeving, legt Arjen Boersma, Directeur ICT bij ProRail, uit. “We houden de treindienst 24/7 in de lucht met twaalf verkeersleidingsposten en vijf nationale datacenters, we zijn de vierde telecomaandbieder en hebben een van de grootste glasvezelnetwerken van Nederland. En dat naast de kantoorautomatisering.”

Niet verwonderlijk dat ProRail een flinke IT-club heeft. “We hebben nu zevenhonderd IT-medewerkers. Maar we groeien hard en de doorstroom en het natuurlijk verloop (pensionering) maken dat we de komende vijf jaar tussen de honderdvijftig en tweehonderd IT'ers nodig hebben.”

Er is dus veel nieuwe aanwas nodig. Gelukkig heeft ProRail de IT'er veel te bieden. Van Velthuizen: “We zijn vooruitstrevend in het inzetten van nieuwe technologieën. Zo gebruiken we op bepaalde emplacementen sensing, waardoor we 25% meer goederencapaciteit op het bestaande spoor kunnen benutten. Je bent als IT'er bij elke fase betrokken,

‘Er rijdt geen trein zonder IT’

Doeltreffende e-mail

Iedereen kan een nieuwsbrief versturen. Maar voor doeltreffende, op de ontvanger toegespitste e-mails zijn meerdere specialisten nodig, met strategische, creatieve en technische capaciteiten.



Rick de Wit

Er zijn weinig mensen die verstand hebben van technologie, grafisch ontwerp én copywriting. Laat staan van marketingstrategie en analytics. Voor moderne, gepersonaliseerde e-mail heb je die mensen wél nodig. Neem een bericht dat is geautomatiseerd op basis van het gedrag van de ontvanger, mogelijk gemaakt door data die wordt gedeeld door verschillende systemen. Of een e-mail die een microsite bevat, met uitklapmenu's, video en formulieren. Hiervoor heb je een multidisciplinair team nodig. Er zijn een paar grote bedrijven die dit hebben. Het grootste deel moet het pragmatischer aanpakken. Zij kunnen aankloppen bij een specialist als 100%EMAIL, met klanten als Carglass, Unicef, T-Mobile en Just Eat Takeaway.

“Wij zijn een verlengstuk voor bedrijven”, zegt Rick de Wit, oprichter en managing director. “Marketing automation heeft meerdere disciplines. Je moet je doelgroep kennen, creatief zijn met design en copy, met data-integratie en -beheer, marketingtechnology, dashboarding en insights. Dat onderschatten bedrijven soms, of ze zijn nog niet zover dat hun hele team volledig is. Is een klant al sterk op een bepaald deelgebied? Dan vullen wij hem aan. En maken we samen een maturity-inschatting, zodat we weten welke stappen we moeten zetten om de doelen te halen. E-mail is een goedkoop, snel middel om rendement te halen in je marketingmix, maar het zou niet op zichzelf moeten staan. Daarom bedenken we samen met klanten ook een omnichannel strategie.” ◀



Alles Apple

Van IT-infrastructuur tot devices: alles wat met Apple te maken heeft, levert Pro Warehouse. Het bedrijf is uitgegroeid tot Europa's grootste dienstverlener op het gebied van Apple.

“Pro Warehouse adviseert, levert, implementeert en beheert IT-infrastructuren die te maken hebben met Apple”, zegt Ernest van Minnen van Pro Warehouse. De keuze voor Apple is een keuze voor specialisatie, legt hij uit. “Onze concurrenten doen Apple er vaak een beetje bij, terwijl klanten er bij ons van verzekerd zijn dat ze zakendoen met dé specialist.”

Bij Pro Warehouse ligt de focus op kennis, met name op het gebied van integratie en implementatie, en op snelheid. “We zijn de enige voorraadhoudende partij in Nederland”, zegt Van Minnen. “Binnen 24 uur kunnen we leveren.” Dat doet het bedrijf onder meer voor KLM. “iPads worden gebruikt in de cockpit, door stewardessen. Het zijn bedrijfskritische componenten die snel moeten worden vervangen. Wij doen dat.”

Abonnementen

Hoe Pro Warehouse daarin slaagt? Onder meer door voorraadafspraken te maken met klanten. “We richten speciale klantportalen in”, zegt Van Minnen. “Door een klantspecifieke voorraad te gebruiken, beschikt de

klant altijd over de benodigde hardware. Devices worden compleet geïnstalleerd en afgestemd op het bestaande IT-systeem afgeleverd, zodat de eindgebruiker direct aan de slag kan met een nieuwe MacBook of iPhone.”

Ook abonnementen zijn een optie. Voor een vast bedrag krijgt de klant de beschikking over hardware, software en dienstverlening. Van Minnen: “We vervangen regelmatig de devices, afhankelijk van de levensduur, maar denken ook mee over de IT-infrastructuur. Hoe past Apple daarin? We zijn er voor het totale plaatje.” ◀

 pro warehouse



Beter onderwijs

ROC Mondriaan voert Teams aan Zet in, een manier van werken die de kwaliteit van onderwijs verhoogt. Digitalisering zorgt hierbij voor stuur- en verantwoordingsinformatie op teamniveau.



Hans Schutte

ROC Mondriaan biedt circa 240 beroepsopleidingen aan op 26 mbo-scholen in de regio Haaglanden. Recent is dit roc gestart met het concept Teams aan Zet. “Feder docententeam bepaalt nu grotendeels zelf hoe het de wettelijk verplichte leerstof overbrengt aan studenten”, zegt voorzitter College van Bestuur Hans Schutte. “We geloven dat dit het werkplezier van onze docenten verhoogt, omdat ze zo beter hun ambitie, talent en expertise benutten. Het nog meer dan nu samenwerken in teamverband en het laag in de organisatie beleggen van verantwoordelijkheid draagt bij aan een hogere onderwijskwaliteit en het studieresultaat van studenten. Voor de directies betekent Teams aan Zet dat onze rol minder sturend, maar meer faciliterend en ondersteunend wordt.”

Digitalisering speelt een rol bij Teams aan Zet. “We werken steeds meer met data”, zegt Schutte. “We brengen bijvoorbeeld de prestaties en uitval van studenten in kaart. Docententeams zullen deze data periodiek evalueren, zodat ze, indien nodig, snel bij kunnen sturen. Als we ons onderwijs op onderdelen digitaliseren, is het goed als de teams mede de software kiezen. Zij kunnen immers het best beoordelen welke middelen de motivatie en het leervermogen van studenten verhogen. Om met Teams aan Zet maatwerk per school te leveren, hebben we een externe partij ingeschakeld om dit verandertraject in goede banen te leiden. Ook voeren we de verandering op alle lagen tegelijk door, in nauwe samenwerking met de ondernemingsraad.”



Vol energie

Digitale innovatie en data zijn onmisbaar voor het omschakelen naar schonere energie. Dus zet Shell er vol op in, ziet Karina Fernandez. Samenwerken is volgens haar de sleutel tot succes.

“Ik werk nu twintig jaar bij Shell”, zegt Karina Fernandez. “Er hangt een heel energieke sfeer; iedere dag voel ik me opnieuw uitgedaagd. Hier kreeg ik de ruimte om uit te groeien tot de manager die ik nu ben.”

Fernandez, hoofd Emerging Digital Technologies, kan zich vinden in de koers van het bedrijf. “We ontwikkelen ons van een olie- en gasconcern tot een energiebedrijf. Als moeder van vier vind ik de energietransitie heel belangrijk.” In die overgang is data onmisbaar. “Sommige

mensen zien data als een fee die zwaait met haar toverstokje: tada, er gebeurt iets! Wij proberen het concreet te maken. We gebruiken data om inzichten te vergaren, waarna we actie ondernemen. Die acties moeten weer iets opleveren. Data, inzicht, actie, waarde.” Zo wordt bij Shell gewerkt aan een platform waarmee ondernemingen kunnen bewijzen hoe groen de energie die zij gebruiken en produceren echt is.

Kennis delen

De inzichten en waarde die Shell creëert, houdt het niet voor zichzelf, zegt Fernandez. “Om over te stappen naar schoner leven, werken, vervoeren en produceren moeten we samenwerken.” Een voorbeeld is Avelia, een op blockchain gebaseerd systeem voor het inkopen en claimen van duurzame vliegtuig-



Karina Fernandez

brandstof voor zakenreizen. “Dat hebben we samen met andere bedrijven gecreëerd, op basis van wat we eerder hebben ontwikkeld.” Ook deelt Shell via open source codes waaraan het jarenlang werkte. “Dat we onze kennis delen, met het oog op het bredere plaatje, is een van de redenen dat ik hier zo graag werk.”



Slimme klantenservice

De behoefte van de consument aan uitstekende klantenservice neemt alleen maar verder toe. De krapte op de arbeidsmarkt noopt tot inzet van slimme technologie.



Jos van Loo

Sound of Data maakt zijn klanten al 31 jaar optimaal bereikbaar voor de consument, vertelt CEO Jos van Loo. “Wij zien dat consumenten via alle kanalen een uitstekende klantenservice verwachten. Gemak en snelheid staan voorop: ze willen het liefst een-op-een worden gehoord, gelezen en geholpen. Vooral jongere consumenten haken snel af als niet aan de verwachtingen wordt voldaan en gaan dan naar een ander merk.”

Deze consumentenbehoefte staat haaks op de krapte op de arbeidsmarkt. Gelukkig kan slimme technologie die krapte helpen ondervangen. Van Loo: “Met behulp van AI kan een bedrijf relevanter en sneller communiceren. Zo kan een bedrijf belangrijke tussenstappen nemen, bijvoorbeeld de vraag van de klant

nauwkeurig identificeren of standaardvragen direct beantwoorden, ook via de telefoon. Daarmee neem je de klantenservicemedewerker veel eenvoudig, maar tijdrovend werk uit handen. Die kan zich vervolgens richten op de vragen die inlevingsvermogen verlangen en complexer zijn. Technologie en mensen gaan hand in hand, klanten worden loyale klanten, merktrouw en nieuwe omzetkansen dienen zich aan. Slimme technologie is voor ons geen doel op zich”, benadrukt hij. “Wij zijn daar pragmatisch in. Als onafhankelijke partij met een rijk gesorteerde gereedschapskist kunnen wij altijd een passende oplossing bieden. Dat is wat ons onderscheidt. Ons motto is dan ook: geautomatiseerd wanneer dat kan, persoonlijk als dat nodig is” ◀



Wat is jouw positie?

MT/Sprout doet vier keer per jaar onderzoek onder het Nederlandse bedrijfsleven. Weten op welke positie jouw bedrijf staat? Bestel een van de gidsen en blijf op de hoogte.

www.mtsprout.nl/gidsen



mt/sprout
next generation business



DX300 Groslijst 2023

Deze 1.532 bedrijven deden mee in het onderzoek.

Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam
Als Leaders (670)	Autoriteit Consument en Markt	CEVA Logistics	Ebay Netherlands (incl. Marktplaats.nl)
3w-real-estate	Autoriteit Persoonsgegevens	Chubb	EBN
5Groningen	Avans Hogeschool	Circle8 (vh De Staffing Groep)	EBS
A. Hak	Aviko	Cloetta	Ebusco
A.S. Watson (o.a. Kruidvat en Trekpleister)	AVR Afvalverwerking	COA (Centraal Orgaan opvang asielzoekers)	Ecotone (vh. Wessanen)
a.s.r. Nederland	B&S	Coca-Cola Nederland	EDCO Eindhoven
Aalberts	Bakker Logistiek	Coen Hagedoorn Bouwgroep	EDGE Technologies (vh OVG Real Estate)
Abbott	Ballast Nedam	Compass Group Nederland	Eindhoven365
Abcfinance	BASF	Condor group	elipsLife
ABN AMRO	Basic-Fit	Connexion	Elisabeth-TweeSteden Ziekenhuis
ABP	Bastion	Consolid	Elopac Nederland
ABZ	Bayer	Constellium	Eneco
Accor (incl. Ibis)	BCC	Coolblue	Enexis
Achmea (incl. Centraal Beheer, Zilveren Kruis, FBTO, Interpolis)	BCD Travel	Coop Nederland	ENGIE Services Nederland
Acomo	BDR Thermea Group	Coöperatie VGZ UA	Enza Zaden
Action	Bejo Zaden	Corendon	equensWorldonline
Adecco	Belastingdienst	Covebo Uitzendgroep	Erasmus MC
ADG dienstengroep	BESLIST.nl	Crédit Agricole	Erasmus Universiteit Rotterdam (EUR)
ADP	Beter Bed	Croonwolters&ndros	Eriks
Aebi Schmidt Nederland	Bidfood	CZ	Essent
Aegon	Bilderberg Hotels	DACHSER	Esso
AFM	Bilfinger Industrial Services	DAF Trucks	Euronext
Agrifirm	BinckBank	Daily Logistics Group	Euro-rijn
AgruniekRijnvallei	Bleckmann	Damen Shipyards	Evides
Ahold Delhaize (o.a. Albert Heijn, Etos, BoL.com)	Blokker	DAS	Ewals Cargo Care
Airbus	BMN Bouwmaterialen (vh CRH)	De Alliantie	ExxonMobil
AkzoNobel	BMW Group Nederland	De Efteling	Fabory
Albert Schweitzer Ziekenhuis	BNP Paribas	De Goudse Verzekeringen	Facilicom (o.a. GOM, Trigion)
Albron	Bol.com	De Haagse Hogeschool	Farm Frites International
ALD Automotive	Booking.com	De Heus Diervoeders	FD Mediagroep
Aldi	Boon Edam	De Hoop Terneuzen	Feenstra
Alewijnse	Bosal	De Nederlandsche Bank	Fiat Chrysler Automobiles
Algemene Rekenkamer	Bostik (vh den Braven Group)	De Nijs	Fletcher Hotels
Alliander	Bovemij Verzekeringsgroep	De Rechtspraak	Flexport
Allianz Nederland Groep	BP Nederland	De Rijke Group	Flow Traders
Alphabet Nederland	Brabant Water	De Vries Verburg Groep	FMO
Altarea Dun & Bradstreet	Brabantia	DEGIRO	fonQ
Altrad Services	Brainport Development	DELA	Fontys Hogescholen
American Express (Amex)	Brand Loyalty Group	DELTA Energie	Ford Nederland
Ammeraal Beltech	Breman Installatiegroep	Denso Europe	ForFarmers Group
Amphia ziekenhuis	Brenger	Detailresult (Dekamarkt/Dirk)	Fource
Amrop Executive Search	Brenntag Nederland	Deutsche Bank	Frankort & Koning Groep
Amsterdam Economic Board	Brocacef	DFDS	Frankwatching
Amsterdam UMC	Broekhuis	DHL	Friesland Lease
Andus Group	Bruna	DICTU	FrieslandCampina
ANP	Brunel	DIT Personeel	Fugro
ANWB (Pharos, FOX)	Bugaboo	DLL	Funda Real Estate B.V.
Aon	Bun	DNV GL	G4S
APG	Bunq	Dolmans Groep	Gasunie
APM Terminals	Bureau Veritas	Domino's Pizza	Gemeente Alkmaar
Apollo Vredestein	Burger King	Dow Benelux	Gemeente Almere
ARAG	BVA Auctions	DPA group	Gemeente Amersfoort
Arbo Unie	C&A Nederland	DPD	Gemeente Amsterdam
ArboNed	C. Steinweg Group	DPG Media	Gemeente Apeldoorn
Arcadis	CAK (Centraal Administratie Kantoor)	D-reizen	Gemeente Arnhem
Ardagh Group	Caldic	DSM	Gemeente Breda
Arriva	Capital A	DSV	Gemeente Delft
Asito	Catawiki	DSW Zorgverzekeraar	Gemeente Den Haag
Asn bank	CB	DuPont Nederland	Gemeente Deventer
ASVB	CBRE Group	Dura Vermeer	Gemeente dordrecht
Athlon	CBS (Centraal Bureau voor de Statistiek)	Dutch Digital Delta	Gemeente Eindhoven
Athora (Reaal, Actiam, Zwitserleven)	Cefetra	Dutch Flower Group	Gemeente Enschede
Audax	Center Parcs	Dutchlease	Gemeente Groningen
	Centraal Planbureau	Dynamis	Gemeente Haarlem
		Eaton Industries	Gemeente Haarlemmermeer

Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam
Gemeente Leeuwarden	Interpolis	Martinair Holland	OTTO Work Force
Gemeente Leiden	Invest-NL	Martini Ziekenhuis	Parcel Pro
Gemeente Maastricht	Isala	Maxeda DIY (o.a. Praxis)	Pathé Bioscopen
Gemeente Nijmegen	ISBW	Máxima MC	PepsiCo
Gemeente Rotterdam	ISS Facility Services	MBO Utrecht	Peter Appel Transport
Gemeente 's-Hertogenbosch	Itho Daalderop	McDonald's	PGGM
Gemeente Tilburg	Iv-Groep	Mediahuis	Philips
Gemeente Utrecht	Jaarbeurs	Mediahuis (vh. NDC Mediagroep)	Picnic
Gemeente Venlo	Jacobs Douwe Egberts (JDE)	Mediq	Plegt-Vos
Gemeente Zaanstad	Jan de Rijk Logistics	Menzis	Plieger
Gemeente Zoetermeer	Jan Linders Supermarkten	Mercedes-Benz	PLUS
Gemeente Zwolle	Janssen Biologics	Ministerie van Algemene Zaken	Poiesz Supermarkten
GGN	Janssen de Jong Groep	Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties	Politie
GITP	Jeroen Bosch Ziekenhuis	Ministerie van Buitenlandse Zaken	Pon
GlaxoSmithKline (GSK)	Jumbo (incl. La Place)	Ministerie van Defensie	Port of Rotterdam
Graafschap College	Just Eat Takeaway.com (incl. Thuisbezorgd.nl)	Ministerie van Economische Zaken en Klimaat	Port XL
GrandVision (o.a. Pearle, Eyewish)	Kadaster	Ministerie van Financiën	PostNL
Graydon	Kamer van Koophandel (KvK)	Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat	Pouw Automotive Group
Greenchoice	Kansino	Ministerie van Justitie en Veiligheid	Primera
G-Star Raw	Keolis Nederland	Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit	Proman Group (o.a. Luba, Timing)
GVB Amsterdam	KFC	Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap	ProRail
Haaglanden Medisch Centrum	Kieskeurig.nl	Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid	Provincie Drenthe
HAN University of Applied Sciences	Kiwa	Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport	Provincie Flevoland
Hanos	Kinopolis (o.a. Wolff bioscopen)	Mitsubishi	Provincie Friesland
Hans Anders	KLM	Monuta	Provincie Gelderland
Hanzehogeschool Groningen	KlokGroep	Movares Group	Provincie Groningen
Hardt Hyperloop	Knab	MSD	Provincie Limburg
Harvey Nash	Koninklijke Auping	Munckhof Groep	Provincie Noord-Brabant
HeadFirst Group	Koninklijke BAM Groep	MyParcel	Provincie Noord-Holland
Hearst	Koninklijke Bibliotheek	NAM	Provincie Overijssel
Heembouw	Koninklijke Boom Uitgevers	Nationale-Nederlanden	Provincie Utrecht
Heerema	Koninklijke Mosa	NCOI Opleidingen	Provincie Zeeland
Heijmans	Koninklijke Vopak	Nedap	Provincie Zuid-Holland
Heineken	Koopman International	Nederlandse Loterij	Q-Park
HEMA	Koopman Logistcs	Nederlandse Publieke Omroep (NPO)	Raad voor Rechtsbijstand
Hessing	Kramp	Nederlandse Spoorwegen	Raben Group
Het Nova College	Kropman Installatietechniek	Nedschroef	Rabobank
High Tech Campus	Kuehne + Nagel Logistics	Nestlé	Radboud Universiteit
Hiltermann Lease	KwikFit	New York Pizza	Radboudumc
Hitachi Construction Machinery (Europe)	La Place	NFI	RAI Amsterdam
Hogeschool InHolland	Landal Greenparks	NH Hotels	Randstad (incl. Yacht)
Hogeschool Rotterdam	LannooMeulenhoff	NIBC Bank	RDW
Hogeschool TIO	LC Packaging	NIMA	Reinier Haga Groep
Hogeschool Utrecht	LeasePlan Nederland	NNZ	Renewi
Hogeschool van Amsterdam	Leids Universitair Medisch Centrum	Novartis	Rensa Groep
Hogeschool Windesheim	Lekkerland Nederland	NTI	Reshift
Holland & Barrett	Lely	NTS-Group	Restaurant Company Europe (Loetje)
Holland Casino	Libéma	Nutreco	RET
Hoogvliet	Lidl	NVD Beveiligingsgroep	Rexel Nederland
Hoornbeek College	Logius	Nyrstar	RFS Holland (o.a. Wehkamp en Tinca)
HTM Personenvervoer	LOI Leidse Onderwijsinstellingen	Obvion Hypotheken	RGF Staffing (vh. USG People, o.a. Unique, Start, Technicum)
Huisman	L'Oreal Nederland	Office Depot	Rhenus Logistics
Hunter Douglas	Louwman Group	Ohra Verzekeringen	Rijk Zwaan
Hutchison Ports ECT Rotterdam	Luchtverkeersleiding Nederland	Olympia	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
Hutten Catering	Lukkien	ONVZ	Rijksuniversiteit Groningen
ICC-CPI (international criminal court)	Maandag	Open Universiteit	Rijkswaterstaat
ICTU	Maastricht UMC	Optiver	Rijnstate Ziekenhuis
IFF (International Flavors & Fragrances)	Maastricht University	Organon	Rituals
Ikea	Magnit (vh. Brainnet)	Otrium	Riviera Maison
IMC Trading	Mainfreight		RIVM
IMCD	Makro Nederland		Robeco
Inalfa	Mammoet		Robert Half
ING Groep	Manpower		ROC Friese Poort
InnoEnergy	Marel		ROC Midden Nederland
Intergamma (Gamma, Karwei)	Marktplaats Zakelijk		ROC Mondriaan
	Mars Nederland		

DX300 Groslijst 2023

Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam
ROC Rivor	TenneT	Vos Logistics	Amsio
ROC Twente	Thales Nederland	Vreugdenhil Dairy Foods	AMS-IX
Rochdale	The Executive Network	Vrije Universiteit (VU)	Amsterdam Business School
Rockwool	The Greenery	Wageningen University	Amsterdam Data Collective
ROTO Groep	The Works (YoungCapital)	Wagenplan	Anaplan
Royal Boskalis Westminster	Tilburg University	Warner Bros/Eyeworks	Anderson MacGyver
Royal FloraHolland	TIO	Wärtsilä	Andersson Elffers Felix
Royal HaskoningDHV	TKH Group	Wavin	AOG School of Management
Royal IHC	TNO	Welkom	APC Benelux part of Schneider Electric
Royal NLR – Netherlands Aerospace Centre	TomTom	Wensink	Apollo IT Detaching
Royal Swinkels Family Brewers	Total Nederland	Wibra	Appian Netherlands
Royal Terberg Group	Transavia Airlines	Willis Towers Watson	Apple
RTL Nederland	Trespa	Witteveen+Bos	Applied Micro Electronics "AME"
SABIC	Tribes	Wolters Kluwer	Aptean Nederland B.V.
Saint-Gobain	Triodos Bank	Woningstichting Eigen Haard	Arcus IT Group
Saxo Bank	TU Delft	Woonbron	Arlande
SBM Offshore	TU Eindhoven	Woonstichting De Key	Artefact
Scania	TUI	Woonzorg Nederland	Arthur D. Little
Schenk Tanktransport	Twente University	Wuppermann Staal Nederland	Ascom
Schiphol	UBS	Yacht	ASM International
Schouten & Nelissen	UMC Groningen	Yamaha	ASML
Sdu	UMC Utrecht	Zeeman textielSupers	Asus Computer Benelux
Securitas	Unibail-Rodamco-Westfield SE	Zuyderland Medisch Centrum	AT Osborne
SGS Nederland	Unica		AT&T Global Network Services
Shell	Unilever		Atos
SHV	Univé Groep		Aurai (vh. Young Mavericks)
Shypple	Universiteit Leiden		Avanade
SIDN	Universiteit Utrecht		Avantage
Signify (vh Philips Lighting)	Universiteit van Amsterdam (UvA)		Avaya Nederland
Simon Loos (incl. Peter Appel)	UPS		Avensus
SKF	UWV		AvePoint Netherlands
Sligro	Vacansoleil		AVG Technologies
Smurfit Kappa Parenco	Van Bommel		Axians
Snap Inc.	Van den Udenhout		Axivate Capital
Sociale Verzekeringsbank	Van der Valk		AxonIQ
Societe Generale	Van Dorp		Axual
Sodexo	Van Gelder Groep		Azerion
Spencer Stuart	Van Iperen		Backbase
SRMhoofdkantoor NCOI Groep	Van Lanschot Kempen		Bain & Company
St. Antonius Ziekenhuis	Van Leeuwen Buizen Groep		Baker McKenzie
Staatsbosbeheer	Van Merksteijn International		Baker Tilly
Stage Entertainment	Van Mossel Groep		Barracuda Networks
Starbucks	Van Oord		BDO
Stedin	Van Wijnen		Be Informed
Stellantis (vh PSA en FCA)	Vandebroon (onderdeel Essent)		BearingPoint
Stern Groep	Vanderlande		Bechtle Groep Nederland
Stork	VanDrie Group		Beekestijn Business School
Strukton	VastNed Retail		Bentacera
Stryker	Vattenfall		Berenschot
Subway	VDL Groep		Betaalvereniging Nederland / Currence (iDEAL)
Sulzer	VebeGo (incl. Hago)		Betty Blocks
Summa College	Velox		Bexter
Sunweb	Vergelijk.nl (onderdeel Compare Group)		Bierman Advocaten
Sweco	Vermaat Groep		BigData Republic
Swiss Sense	Vesteda		Billink
TABS Holland	VGZ		Bisnez Management
Talpa Networks	Vice		Bitdefender Nederland
Tata Steel	Vion Food Group		Bitfactory
Tauw	Vitens		blackbear
TBI	VNO-NCW		Blinklane Consulting
Technische Unie	Voestalpine		BloomReach
Techsharks B.V.	VolkerWessels		Blue Field Agency
Tekle Holographics	Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS)		Blue Ocean Robotics Benelux
Tembo	Vomar		BlueConic
Tempo Team	Voortman Steel Group		BMC
Ten Brinke Group	Vorm		Boer & Croon

Als Enablers (862)

Esamhoud
100%Email
12Build
227 Data Scientists
2AT B.V.
4i Solutions
4NG
ABAB
ABB Group
Above Media
ACA IT-Solutions
Accenture
Accenture Song
ACE Incubator
Acer
ACES Direct
Acknowledge
Actendo
ACTITO
Acuity BV
Adbeco
AdCalls
Adobe Systems Benelux
Adwise
Adyen
AFAS Software
Aidence
Aimforthemoon
AIMMS
AimValley
Akamai
Alfa Accountants & Adviseurs
Allen & Overy
Allinq
Alpha Robotics
ALSO Nederland
Amac Apple Premium Reseller
Amazon Web Services
Amberscript
AMIS Conclusion Data Driven
Amplitude Analytics

Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam
Boston Consulting Group	Credon Netherlands	Effect Network	geldvoorelkaar.nl
BPSolutions BV	CROP	EffectConnect	Genesys
BrainCreators	Crossminds	eG Innovations	Genzai
Braventure	Crowe Foederer	EIFFEL	GitLab
Bright & Company	Crystalloids	Emakina Group	Global Knowledge
Brightlands Venture Partners	CSS Solutions	Ematters	GO!-NH
Broadcom Netherlands	Ctac	Enable U	GoDataDriven onderdeel Xebia Group
BroadForward	CTS	Endeavour Group	GoldfiZh
BT Nederland	Currence Betaalvereniging Nederland	Endeit Capital	Google
Buck Consultants International	CXO-Cockpit (CXO Software)	Energie Data Services Nederland (EDSN)	Gradient
Buckaroo	CyberArk Netherlands	Enigma Consulting	Grant Thornton
Building Blocks	Cyso Managed Hosting	Enreach	Gravity
Bynder	Dashmote	Enrise	Greenhouse Group
cjsolutions	Data Science Alkmaar	e-office	Gripp
C3.ai Netherlands B.V.	Data Science Lab	EPAM Systems Netherlands B.V.	GTT
CAD & Company	Datacenter Almere	Episerver	Guapa E-commerce
Cadac Group	Datadog	Equinix	Gupta Strategists
Caesar Groep	Dataiku	Ericsson	GX Software
Calco	DataQuint	erp open	HAL24K
Cam IT Solutions	DataRobot Nederland	ESET Nederland	Handpicked Agencies (o.a. Bluebird Day, Fingerspitz, Boldly)
Candid Group	Datatics	Eshgro	Happy Horizon Groep (o.a. Happy Idiots, Happy Cactus; Happy Leads)
Canon	Datto	e-Spirit	Harver
Capgemini Nederland	DBA.nl	Eurofiber	Harvest Digital
Carat Nederland	De Brauw Blackstone Westbroek	Ex Machina Group	HCL Netherlands
Castor	De Breed & Partners	Exact	Heidrick & Struggles
CCH Tagetik Benelux	De Jong & Laan	Exite ICT	Hellodialog
CCV Shop	Dealroom.co	Experience Data	henQ
Cegeka	DeliveryMatch	Experis	HERE technologies
Cenosco B.V.	Dell Technologies	ExplainsIT	Hewlett Packard Enterprise
Centric	Deloitte	Extreme Networks B.V.	Hiemstra & De Vries
CenturyLink NL	DELTA Fiber	EY	HighTechXL
CGI Nederland	Dentsu Creative	EY VODW	Hillstar Business Intelligence
Channable	Dept	EYE	Hitachi Vantara
Channelengine.com	Descartes Systems Group	F1 Solutions	HLB Van Daal en Partners
CIAO	Detron	Fabrique	Honeywell
Cibit Academy	Deus	Fairbanks B.V.	Hoppinger
Cimsolutions	Deutsche Telekom Group	Fairphone	Hostnet
Cimt	DevOn	FDI (First Dutch Innovations)	Hot ITem
Cisco	Didacticum	Fellowmind	House of Performance
Citrix	Digital Power	Finalist	Houthoff
CLEVR	Digital Realty	Finch Capital	HP Inc.
Clifford Chance	digitalAudience	Finext	Huawei
Cloud Watch	Digitas LBi	Fingerspitz	Hunt & Hackett
Cluster Data	DIKW Intelligence	Five Degrees	Hyarchis
CM.com	Dimensys Business Consultants	Fizyr	Hypernode
Cmotions	Dirkzwager	Flynth Adviseurs en Accountants	i3 groep
CMS Derks Star Busmann	Ditio The Project People	FLYR Labs	iBanFirst
Cognizant	DLA Piper	Formitable	IBM
Cohesity	DMP-DataManagement	Fortinet	ICEPAY
COLLENDIA	Professionals	Fosby	ICM
Colt	Doop	Fourtress	ICT Group
Commvault Systems International	DotControl	Fox-IT	Ictivity
Competence Factory	DPA	Freedom Internet	Icttrainingen.nl
Computrain	Driessen HRM	Freshheads	IG&H
Conclusion	Dustin (vh. Centralpoint)	Freshworks Nederland	ilionx
Conscia	DXC Technology	FRISS	IMF Academy
Contentserv	Dyanix B.V.	Frisse Blikken	Improve Digital
Convisus	Eagle Eye Networks EMEA	F-Secure Nederland	Improven
Coosto	Easynet	FTE Groep B.V.	Incentro
Copaco Nederland	eBuddy	FTI-BOLD	Industriële Automatisering
Copernica	Econocom	Fujitsu	Professionals
Cordeo	Ecorys	Fullstaq	Inergy
Countus	Edenspiekermann	Futurewhiz HQ	INFO
Coupa Software	Edge Impulse Europe B.V.	G DATA Software Benelux	Info Support
CPI	EDM	Galan Groep	
cpmVision	Eduvision	Gapstars	
CQM			

DX300 Groslijst 2023

Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam
Infor	KPMG	Move Beyond	Parasoft Netherlands B.V.
Informaat	KPN	MSR Consulting Group	Passionned Group
Informatica	KroeseWevers	MTH accountants & adviseurs	PAY.
Information Builders	Kurtosis	Multicards	Payaut
Infosys	KVL	MultiSafepay	Payconiq Nederland
Infotopics	KWD Resultaat Management	N-able	PayPal
Infradax B.V.	Conclusion	Nasuni	Payt Software
Ingenico Payment Services	Lab Digital	NautaDutilh	PayU
Ingram Micro	Leadfeeder	Navara	Payvision
INNOPAY	Leadinfo	Ndus3	PCI Nederland
InnovationQuarter	LeanIX	NEC Enterprise Solutions	Peak Capital
inRiver	LearnIT	Nedscaper	Pegamento
Insight Enterprises Netherlands B.V.	Leaseweb	Netapp	Pels Rijcken
InSpark	Ledger Leopard	Netcompany Netherlands	Piggy
Intel Benelux	Legian	NETGEAR Netherlands	Pink Elephant
Intellerts	Lenovo	Netprofiler Nederland	Pink Marketing
Interconnect	LevelUp Group (o.a. ClickValue,	NetRom Software	Pipple
Intermax Cloudsourcing	Netprofiler, Leadscope)	New Nexus	Pivoton Software
International Card Services (ICS)	Levi9	Newcraft	Pixyle
Interxion	LG Electronics Benelux	Newion	Pluralsight
INTO	Liferay Benelux	NEXXT	PNO Consultants
IntoAction	Lightspeed Nederland	NiVo network architects	Portxl
Intragen BV	Linden-IT	NLDigital	PQR
InWork	LINKIT	NL-ix	Previder
iO (o.a. We Provide, ISAAC, Burst,	Logitech	Node1 Digital Consultancy	Prime Ventures
Intracto)	Lookout International B.V.	Nokia	Pro Warehouse
iProspect	Loyals	Notificare	Proact
iqbs Solutions	Loyens & Loeff	Novel-T	ProActive
Iquality Business Solutions	M&I/Partners	Novisource	Procurios BV
IreckonU	Macaw	Novius	Prodware
Iron Mountain	Magneds	NPEX	Pro-gress
ISM e-Company	Magnus	nShift	Progress Software
Isobar	Maileon Benelux	NTT Netherlands	Proserve
IT Recruitment	Main Capital Partners	Nutanix Netherlands B.V.	Prosus Group
IT Training Group	MarkLogic	NXP	Protinus IT
IT2IT	Mastercard	Nyenrode Business Universiteit	Protiviti
ItaQ Interim Professionals	MasterIT	Nysingh	Prowareness Nederland
ITDS Groep	MAXLEAD	Objective Platform	Proximus Group
Itility	Maxxton	OC&C Strategy Consultants	Publicis Amsterdam
ITIS	Mazars	Ogders Berndtson	PublicSonar
Ivanti	McAfee	Odin Groep	PwC Advisory
iWelcome	McCoy & Partners	OfferZen	QBS Group
Jama Software	McKinsey & Company	OGD ict-diensten	Qlik
JAN@ Accountants & Adviseurs	MediaMonks	Ogilvy Social.Lab	Qualtrics
Jheronimus Academy of Data	Meetroo	Ohpen	Quantib
Science (JADS)	Meltwater	Okta	Quantum Delta NL
Jobfinity	Mendix	Oliver Wyman	QuantWare
Juniper Networks	Merkle	ON2IT Cybersecurity	Quest Software Nederland B.V.
K2View	Messagebird	Onespan (vh Vasco Data Security)	Quint
Kaspersky	Metri	OneStream	Quinyx Netherlands BV
KBenP	MetrixLab	OneWelcome	QuTech
Keadyn	MI Company	Onguard Nederland	Rackspace Technology
Kearney	Micro Focus	Open Line BV	RauwCC
Kenhardt	Microsoft	Optimizely	Red Hat
Kentico Software s.r.o.	MicroStrategy Benelux	Optimizers	Reeleezee
Keylane	Mijndomein	Oracle	Relay42
Kinaxis Europe B.V.	Mimecast Nederland	Orange Business Services	Reprise Digital
King Business Software	Miro	Orange Cyberdefense (Groupe	Revolut
Kinly	MLC Consultancy	Orange)	RGF Staffing (vh USG People, o.a.
Kirkman Company	Mobilee management & advies	OrangeValley	Unique, Start, Technicum)
Klarna	Möbius Business Redesign	Ordina	Rhodium IT Services
Klippa	Modis Nederland	OrgVue	RIFF
Koenen en Co	Mollie	ORMIT	Rijnconsult
Kofax Benelux NV/SA	Moneybird	ORTEC Data Science	Riverbed Technology B.V.
Korade	Moore DRV	OutSystems	Riverty (vh. AfterPay)
Korn/Ferry International BV	Morgens	PA Consulting Group	Riverwise
KplusV	Motiv ICT security	Paazl	RMMBR

Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam	Bedrijfsnaam
Roamler	Spotler	Triple	Wonderflow
Robin Radar Systems	Springbok Agency (incl. Adeptiv)	Triple P	Workday
Rockstart	Spryker	Tripolis	WorldFirst Nederland
Rodeo Software	SQLI Digital Experience	True	Worldpay
Rolan Robotics	Squadra Data Driven Value Creation	T-Systems	Worldstream
Roland Berger	Squeezely	Turner Strategie-Executie	Wortell
ROM Regio Utrecht	Squerist	Twinfield	Worth Internet Systems
RoomRaccoon	StackState B.V.	TwynstraGudde	Wunderman Thompson
Rotterdam School of Management	StartUpAmsterdam	UiPath	Xebia Group
RoutIT	Startupbootcamp	Ultimaker	Xerox
RSA Security	Stibbe	Ultimo Software Solutions	Ximedes
RSM	Story of AMS B.V.	Unica ICT Solutions	Xomnia
RTB House Benelux B.V.	Stradis	Uniserver Internet	Xperit Solutions BV
Russell Reynolds Associates	Strato	Unisys	XS4ALL
Sabio Group	Stripe Netherlands B.V.	Unit4	XSARUS
Salesfeed	STRM privacy	University of Groningen Business School	Xsens Technologies
Salesforce	Sue B.V.	UPD	XXS Amsterdam
Samotics	Supply Value	UtrechtInc	Yellowtail Nederland
Samsung Electronics Benelux	SURF	Valcon	YER
Sana Commerce	SUSE Benelux Office	Valid	YES!Delft
SAP	SwipeGuide	Validsign	Yielder Group
SAS	Symbol	Valori	Yokogawa
Satriun	Synechron	Valtech	Yonego
ScaleUpNation	SynerScope	Van Benthem & Keulen	Youfone
Schipper Accountants	Synology	Van de Groep & Olsthoorn	Yourhosting
Schuberg Philis	SYSQA B.V.	Van Doorne	Youvia
SDIM	Systemation	Van Oers Accountancy & Advies	Youwe
Searchresult	Tableau	Vanberkel Professionals B.V.	Zendesk
Sectra Communications	Tanium Netherlands B.V.	VanBerlo	Zenith
SecureIT	Tata Consultancy Services	Vancis	Zerocooper
SeederDeBoer	Team ITG	Vasco Consult	Zestgroup
Selligent	Teamleader	Vectrix	Zivver
Sendcloud	Tech Data	Veeam Software	
Sentia	Techleap.nl	Vendiro	
Servicenow	Tele2	Veneficus	
Seven Stars	TeleCats B.V.	Verdonck, Klooster & Associates	
Sharewire	Telia Carrier Netherlands B.V.	Verizon	
Shopify	Temenos	Vibe Group	
Shops-United BV Parcel Pro	Ternair	Vicrea Solutions	
Shopware AG	Tesorion	VIM Group	
Sia Partners	Testbirds B.V.	VINCI Energies	
Siemens	The Future Group	Vintura	
Significant Groep	The Hackett Group	Visa	
Simac	The Hague Security Delta	Visma	
Simon-Kucher & Partners	The Mathworks	Visser & Visser	
Simplicate	The Valley	Vlerick Business School	
Sitecore Nederland	theFactor.e	VMware	
Siteimprove Benelux	Thinkwise	VodafoneZiggo	
Sitespect	TIAS School for Business and Society	Voiceworks	
Slack Benelux	TIBCO Software CTS	VolkerWessels Telecom	
Slimmer AI	TIE Kinetix	Vrij!	
SLTN Inter Access	TimeXTender Benelux	VroomHR	
Smartsite	TMC Group	VU School of Business & Economics (Vrije Universiteit Amsterdam)	
SnelStart	T-Mobile (incl. Tele2)	VX Company	
Snow Software Benelux B.V.	Tolq	Walvis	
Snowflake	TOPdesk	We are you becoming iO	
Sobolt	Topicus	WeAreBrain	
Software Improvement Group (SIG)	Total Specific Solutions	Webflight	
SoftwareOne	TradeTracker Nederland B.V.	Webhelp Nederland	
Sogeti	Traffic Builders	Weborama	
Sogyo	Traffic Today	Weolcan	
Solid Professionals	Transfer Solutions	WeTransfer	
Solid ventures	TransIP (team.blue)	Whello	
Solimas Groep	Trend Micro	Whooz	
Solvinity	Tricentis NL B.V.	Wipro	
SparkOptimus	TRIMM		
Splunk Nederland			

Naw-gegevens

100%EMAIL

Delftsestraat 11f
3013 AB Rotterdam
(010) 254 03 20
info@100procent.email
www.100procentemail.com

Anderson MacGyver

Kronenburgplantsoen 10
3401 BP IJsselstein
(030) 275 12 55
info@andersonmacgyver.com
www.andersonmacgyver.com

ArboNed

Zwarte Woud 10, 3524 SJ Utrecht
Postbus 85091, 3508 AB Utrecht
(030) 299 62 99
www.arboned.nl

Beter Bed Holding

Linie 27, 5405 AR Uden
Postbus 716, 5400 AS Uden
(0413) 33 88 11
www.beterbed.nl

DEPT®

Generaal Vetterstraat 66
1059 BW Amsterdam
088-040 08 88
info@deptagency.com
www.deptagency.com

Eneco

Marten Meesweg 5
3068 AV Rotterdam
zakelijk@eneco.com
www.eneco.nl/grootzakelijk

Gemeente Amsterdam

www.amsterdam.nl

Gemeente Haarlem

Grote Markt 2, 2003 PB Haarlem
Telefoon: 14023
www.haarlem.nl

Hot I Tem Groep

Danzigerkade 19
1013 AP Amsterdam
(020) 581 02 00
info@hotitem.nl
www.hotitemgroep.nl

ING Nederland

Bijlmerdreef 24
1102 CT Amsterdam
Postbus 1800
1000 BV Amsterdam
(020) 228 88 88
www.ing.nl

Itility

Flight Forum 3360
5657 EW Eindhoven
088-004 61 00
info@itility.nl
www.itility.nl

Lab Digital

Reykjavikstraat 1
3543 KH Utrecht
085-060 39 80
info@labdigital.nl
www.labdigital.nl

Novisource

Hoogoorddreef 56L
1101 BE Amsterdam
06-83 67 61 84
info@novisource.nl
www.novisource.nl

Pro Warehouse

Paasheuvelweg 34c
1105 BJ Amsterdam
(020) 423 16 37
info@prowarehouse.nl
www.prowarehouse.nl

Proact

Rijnzathe 14, 3454 PV Utrecht
(030) 303 32 00
info@proact.nl
www.proact.nl

ProRail bv

Moreelsepark 3, 3511 EP Utrecht
088 231 7104
www.prorail.nl

Provincie Flevoland

Visarendreef 1
8232 PH Lelystad
(0320) 26 52 65
www.flevoland.nl

Provincie Zuid-Holland

Zuid-Hollandplein 1
2596 AW Den Haag
Postbus 90602
2509 LP Den Haag
(070) 441 66 11
info@zuid-holland.nl
www.zuid-holland.nl

ROC Mondriaan

Leeghwaterplein 72
2521 DB Den Haag
088-666 33 00
info@rocmondriaan.nl
www.rocmondriaan.nl

Shell Nederland B.V.

Oostduinlaan 2
2596 JM Den Haag
Postbus 444
2501 CK Den Haag
(070) 377 91 11
communicatie@shell.com
www.shell.nl

Sound of Data

Waalhaven Oostzijde 83L
3087 BM Rotterdam
(010) 429 14 11
info@soundofdata.com
www.soundofdata.com

Technische Unie B.V.

Bovenkerkerweg 10-12
1185 XE Amstelveen
(020) 545 03 45
info@technischeunie.com
www.technischeunie.nl

tien security

Noordereinde 127a
1243 JL 's-Graveland
(085) 080 53 44
info@tiensecurity.nl
www.tiensecurity.nl

Vattenfall NV

Hoekenrode 8
1102 BA Amsterdam
0900-0808
www.vattenfall.nl
group.vattenfall.com/nl

**'No one owns the
future, except those
that prepare for
it today'**

Dwayne Mulenga Isaac jr

mt/sprout

mtsprout.nl