

‘Wij zijn het borgringetje in ICT’

Ictivity is het ‘brainchild’ van Geert Visser en Peter Halling. Zij bewijzen het grote voordeel van een ICT-partner die zich niet met reselling bezighoudt en daardoor onbevangen en objectief zijn klanten kan bijstaan. “Wij verkopen geen producten, maar kennis en ervaring.”

aldus Visser. “Daardoor konden we de klant onafhankelijk advies geven. Vanwege de overname door Azlan werden we opeens de concurrent van resellers waarmee we tot dan toe hadden samengewerkt. We zijn met Azlan overeengekomen de klanten voor consultancy over te nemen: dat was het begin van Ictivity.” Halling: “Je kunt je klant alleen objectief en onafhankelijk adviseren als je geen financieel belang hebt bij het adviseren van producten. Als je voor resellers werkt, wordt je werk vooral gedreven door de verkoop van producten en die verkoop is weer verbonden aan contracten met vendors. Wil je je klant helpen, dan moet je de vrijheid hebben om tot de optimale oplossing te komen. Een logisch uitgangspunt, maar daarmee zijn we wel een vreemde eend in de bijt. En zoals Annie Romein-Verschoor schreef: Vreemd zijn betekent vrij zijn. Bij ons staat de borging van onze onafhankelijkheid centraal. En daardoor zijn we al snel een vertrouwenspartner die met zijn klant meedenkt.” “Onze accountmanager heeft allerlei praktijkvoorbeelden waar klanten geheid mee te maken hebben gehad bij traditionele resellers”, vervolgt Visser. “Men ziet nog steeds dat IT-engineers bij de klant met nieuwe producten moeten leren werken. Dan blijkt vaak dat een oplossing echt niet gaat werken zoals voorgespiegeld is, waardoor een project niet of niet op tijd te realiseren is. Onze mensen weten waar ze mee bezig zijn, want het enige wat wij verkopen is kennis. Daarmee trekken we de meeste klanten al over de streep.” Ictivity’s onafhankelijkheid zorgt voor een

enorme flexibiliteit die heeft geleid tot een voorsprong op het gebied van innovatieve techniek, zegt Halling. “Omdat we wars zijn van producten en vendors, zijn wij wegbereiders. We steken veel tijd en energie in innovatieve technieken: we zoeken innovaties en

‘Vreemd zijn
betekent vrij zijn’

ontwikkelaars komen zelfs naar ons toe. In ‘end to end virtualisation’ en oplossingen op basis van open source zijn wij daardoor inmiddels leidinggevend in de Benelux. En we hebben bepaalde aanbestedingen binnengehaald, omdat we technologieën in huis hadden die anderen niet eens kenden.”

Adviesplan

“Ictivity is daarnaast gericht op toekomstige ontwikkelingen in dienstverlening: we zien in rap tempo nieuwe vormen van dienstverlening ontstaan met als doel je klant te ontzorgen. Techniek blijft onze basis, maar we willen die nieuwe diensten inzetten in onze functie als vertrouwenspartner”, aldus Visser. “Meedenken staat daarbij te allen tijde centraal. In het adviesplan dat een van onze architecten, adviseurs of consultants maakt voor de klant, staan daarom niet alleen alle

eisen en wensen van de klant, maar ook het beleid en de toekomstvisie van de organisatie. Verder kiezen wij ervoor vooraf alles vast te leggen en niet afhankelijk te zijn van voortschrijdend inzicht tijdens het bouwproces. We proberen het onverwachte zo veel mogelijk uit te sluiten door over alle aspecten van een project goed na te denken en die vast te leggen. Met een gedetailleerde fasering houd je tijd en budget onder controle.” “In het adviesplan bepalen we hoe het werk het best ingevuld kan worden. We maken daarbij gebruik van onze corecompetenties: Consulting, Staffing, Training en Managed Services. Daarnaast wordt nadrukkelijk rekening gehouden met reeds gedane investeringen, zowel in hard- en software als in aanwezige

kennis”, zegt Halling. “We hoeven niet per se alles te vernieuwen. Vaak kun je de bestaande investeringen handhaven. Dan ben je misschien wat meer tijd kwijt met aanpassen, maar aan het eind van de streep houd je meer over.”

Kennisborging

Aan het eind van het traject is de kennisborging belangrijk, zegt Halling: “Wij zijn geen guerrillaclub die na afronding van een project snel weer wegrent: we zorgen dat de klant het systeem zelf in beheer kan nemen met zijn eigen mensen, die er ook aan meegebouwd hebben. Want over het algemeen heeft de klant tachtig procent van de kennis en expertise al in huis, die laatste twintig procent, die

leveren wij en borgen we middels ons ASK-concept. Wij zijn een aanvulling op wat de klant weet en kan.” “Je bent daardoor geen bedreiging voor het personeel, maar juist een welkome aanvulling op hun kennis en ervaring”, aldus Visser. “En wij denken mee met het hoger management over zijn problematiek. Wel is steeds vaker de vraag van klanten om de kennis te borgen door middel van out-tasking. Dit lossen we op door diensten vanuit ons Managed Service-portfolio. Verder laten we de inkoop zoals hij is. Bij grotere bedrijven is die vaak al gekanaliseerd, ook daar vormen wij geen bedreiging. Aanvullende kennis en competentie, daarin zit ‘m de kracht van Ictivity. Voor heel veel bedrijven zijn wij het borgringetje in ICT.”



Peter Halling en Geert Visser