

Neomax doet wat het zegt

IT-detacheerder Neomax heeft de recessie juist aangegrepen om zijn focus te verleggen. Naar stabilere markten. Sterker nog: naar groeimarkten. Maar één aspect blijft ongewijzigd in de strategie: de klant en het personeel staan bij Neomax altijd centraal!

“Neomax heeft een sterke groei doorgemaakt het afgelopen jaar”, vertelt Stephan Bosman, Commercieel directeur Neomax, opgewekt. “Wij hebben de recessie gebruikt om een balans te realiseren tussen rendement en kwaliteit. Wat dat wil zeggen? Wij hebben gekozen voor een acyclisch beleid. Neomax heeft daarom zijn focus verplaatst van financiële dienstverlening naar groeimarkten zoals de automatisering, telecom en energie, waar tegenwoordig veel over te doen is, en de zorg en overheid. Tevens hebben we op marktverbreiding ingezet en zijn we een nieuwe regio gestart in Arnhem: Oost-Nederland. Ook hebben we een rekenmodel ontwikkeld waarmee we aan kunnen geven dat IT-detachering voor de klant goedkoper is dan eigen werving; interessante informatie die we graag aan onze klant voorleggen.”

Neomax heeft jarenlange ervaring in de ICT en ziet dat de technologische ontwikkelingen binnen de ICT steeds sneller gaan. Het integreren, analyseren en beheren van netwerken vereist steeds meer inzicht van professionals. Niet alleen de praktijkervaring is noodzakelijk voor deze tak van sport; theoretische kennis is minstens zo belangrijk.

Accountmanagers zijn adviseurs

Bosman grijpt opnieuw naar de genoemde focus, die essentieel is voor de gehele groeistrategie van Neomax. “Onze directeur en eigenaar Claudette Martens heeft ruim tien jaar ervaring in de ICT-detachering. En daar ligt direct ons onderscheid ten opzichte van andere partijen. Tel daarbij op dat onze accountmanagers adviseurs zijn. Wij bieden kwaliteit en kennis van diverse branches.”

Hoe doet Neomax dat? Bosman: “Wij geven advies op basis

van marktkennis. Bij ons vind je concurrerende tarieven. Overname is ‘detavast’. Bovendien heeft de opdrachtgever 100% zekerheid van kwalitatief goed personeel (Neomax maakt gebruik van Thomas International) en er is bij ons altijd de optie tot switch. Oftewel: het beste cv is onze matchingtool. Ook een poolconstructie en parttime inzet zijn mogelijk.” Neomax richt zich met name op young professionals met een mbo-/hbo-ICT-opleiding en minimaal 1,5 jaar relevante werkervaring. “Wij kiezen hoe dan ook voor kwaliteit, en dat blijkt onder meer uit ons wervingstraject, dat zeer streng te noemen is. Dit traject bestaat uit: sollicitatie, tweede gesprek, screening, assessments, referentiecheck en PPA (Persoonlijk Profiel Analyse).”

Schaarste IT-professional

Intussen signaleert Bosman tegelijk met de recessie een andere trend in de markt: “De toenemende schaarste van de IT-professional. Het wordt voor bedrijven steeds lastiger om snel invulling aan hun IT-vacatures te geven. Maar wij hebben er iets op gevonden wat we graag met onze klanten delen. Weer een zorg minder, want de motor moet bij de klant blijven draaien, ook bij gebrek aan personeel.”

Het is Neomax dat zijn huidige klanten een voorkeursbehandeling geeft om de schaarste tegen te gaan. “Bij ons behoudt diegene die nu klant is het recht om te allen tijde als eerste uit onze pool van IT-professionals te kiezen. Je ziet het, we doen wat we zeggen: de klant en ons personeel staan centraal! Daarnaast zorgt Neomax ervoor dat de organisatie van de klant in beweging blijft. Onder andere door middel van het eigen opleidingscentrum, zodat Neomax in staat is om hoog-

‘Wij willen in vijf jaar zakendoen met 50% van de top-500-bedrijven!’

waardige, kwalitatief opgeleide professionals in te zetten.”

Neomax Best Associate Award

Het personeel is volgens Bosman het visitekaartje van Neomax. “We besteden veel aandacht aan certificering en kwaliteit. Hiervoor hebben we de Neomax Associate Award in het leven geroepen. Onze young professionals worden gestimuleerd en beloond op facturable uren (ziekte en verlof), autogebruik (tankgedrag en privégebruik), Bring Friends, Bring Jobs en Maximizers (opleidingen). En het zijn onze klanten die hiervan de vruchten plukken, omdat de professional op die manier meer betrokken is bij Neomax en bij de opdrachtgever. De award is zo een zeer positieve stimulans.”

Managed Services

Opgetogen vertelt Bosman verder, nu over Neomax’s nieuwste divisie: Managed Services. “Bij Managed Services ligt de focus op ontzorging en regie. Het is de businessunitmanager met zijn team die zorgt voor een goed gedetailleerd en inzichtelijk voorstel. De daarop volgende migratie en transitie zorgen voor blijvende kostenverlaging in beheer en support. Op verschillende fronten, waaronder regieorganisatie, proactiviteit en outsourcing, kan de klant bij ons terecht.” Bosman glimlacht: “Hierdoor heeft de ondernemer zijn focus terug op zijn primaire processen en is hij in staat om zijn organisatie in te richten op sales. Want dat is de enige vorm van groei van zijn organisatie.”

2010

Wat zijn de eigen groeiplannen van Bosman voor komend jaar? “De uitbreiding van de nieuwe regio staat centraal, samen met de versterking van onze marktpositie. Dit doen we vooral door meerwaarde te creëren met onze kennis en ons uitgebreide netwerk. Wij willen in vijf jaar zakendoen met 50% van de top-500-bedrijven!” Bosman kijkt ons aan alsof hij een geheimpje gaat verklappen: “Het komende kwartaal hebben we een dienst gevonden die onze meerwaarde voor onze klanten en ons personeel opnieuw zal bevestigen. Maar laten we over een halfjaar nog eens om de tafel gaan zitten. Dan kunnen we direct kijken wat onze klanten en het personeel ervan vinden.”