

HET SUCCES VAN NEOMAX!



first people then systems

neomax

HET SUCCES VAN NEOMAX

Afgelopen jaar heeft neomax de FD Gouden Gazelle Award gewonnen op basis van een omzetgroei van 124% tussen 2008 en 2010. Uiteraard zijn we heel trots op deze prijs, maar we hebben er ook hard voor gewerkt! Hieronder vertellen vier neomaxers over de road to success.

CLAUDETTE BOSMAN, OPRICHTER EN EIGENAAR NEOMAX



“In 2006 heb ik op een spannend moment in mijn leven een net zo’n spannende beslissing genomen. Ik was zwanger van ons tweede kindje en werkzaam bij een IT-detacheerder toen ik op aansporen van Stephan besloot het roer om te gooien en zelf te gaan ondernemen. Overtuigd van mijn plan onderhandelde ik met een zwangere buik met de investeerders. Op de vraag hoe ik van plan was om ondernemen te combineren met mijn gezin antwoordde ik ‘Je bedoelt gefeliciteerd!’ Drie maanden na de geboorte van mijn dochter ging ik na maanden voorbereiding op 1 april 2007 fulltime aan de slag met neomax. De succesformule voor het opbouwen van de organisatiestructuur nam ik mee uit ervaring, maar ik wist ook wat ik anders wilde doen.”

“Bovenaan mijn prioriteitenlijst staat een persoonlijke benadering. Werknemers, IT-professionals en klanten, voor iedereen geldt: korte lijnen met het management en weten wat er speelt. Onze accountmanagers worden elke dag uitgedaagd om hun soft skills verder te ontwikkelen. We vragen van ons personeel niet alleen dat zij ‘hun kunstje kunnen’, maar ook awareness richting de klant. Waar heeft de klant behoefte aan en waar ligt hij wakker van? Door hier open over te communiceren met de klant, kunnen wij hierop anticiperen en meedenken over de juiste oplossing. Dit hangt nauw samen met een tweede onmisbaar ingrediënt voor het succes van neomax: volledige transparantie en kwetsbaarheid.”

“Veranderingen binnen de organisatie, fouten (intern of naar de klant), successen, wij doen nergens geheimzinnig over en zijn niet bang om de hand in eigen boezem te steken. Ik ben ervan overtuigd dat dit de basis voor succes is, want hierdoor maken we alles bespreekbaar en zijn we in staat continu innovaties door te voeren. Om kwaliteit te garanderen zijn al onze activiteiten gecentraliseerd op één hoofdkantoor en heb ik er bewust voor gekozen om neomax op te bouwen als een familiebedrijf. Nieuwe collega’s worden dan ook vaak aangedragen uit het persoonlijke netwerk van onze werknemers en dit geeft toch een gevoel van geborgenheid. Natuurlijk moet je dan goede afspraken maken, maar we kunnen blindelings op elkaar vertrouwen. Voor mij draait alles om bewustzijn: bewust ondernemen, met een focus op menselijkheid.”

LINDA DE RIDDER, SALESMANAGER BIJ NEOMAX



“Eén van de belangrijkste succesfactoren van neomax is ons motto 3x blij. Dit houdt in dat we pas tevreden zijn op het moment dat de opdrachtgever, de professional en de accountmanager blij zijn. Dit lijkt misschien simpel gezegd, maar uit ervaring weet ik dat dit echt een onderscheidend vermogen is en dat het leidt tot een heel hoog succespercentage. Alle partijen hebben namelijk zeggenschap, waardoor je niet hoeft te raden naar wat er speelt bij klant of medewerker, maar daadwerkelijk wéét wat er speelt.”

“Het voordeel van de wil om het iedereen naar de zin te maken, is het resultaat. Door goed te luisteren naar de wensen en eisen van de opdrachtgever vorm je een beeld van het project. Je bekijkt de beschikbare mensen en detachert de juiste persoon. Als tijdens het project om wat voor reden dan ook blijkt dat de IT-professional het niet naar zijn zin heeft in het project, laten we de samenwerking niet eindeloos voortduren, maar gaan we op zoek naar een nieuwe match: zowel voor de opdrachtgever als de professional. Om een langdurige samenwerking op te bouwen en in stand te houden, moet iedereen gemotiveerd zijn en dat lukt alleen wanneer je blij bent.”

“Neomax is een enthousiast en jong bedrijf met enorm veel energie en ambitie. Drempels gaan we niet uit de weg en elke mogelijkheid wordt met de grootste zorgvuldigheid opgepakt. Als een klant snel de juiste professional nodig heeft, organiseren we bijvoorbeeld de volgende dag een meet & greet met drie IT'ers. Zo hoeft de klant maar één keer zijn verhaal te vertellen. Meedenken is key.”

GINNY KLOKKE, RECRUITER BIJ NEOMAX



“Ieder sollicitatiegesprek geeft me nog steeds een goed gevoel. Vaak wordt mij gevraagd hoe lang ik zelf al werkzaam ben bij neomax en ik ben er trots op dat dit inmiddels al bijna vier jaar is. Neomax is opgebouwd als een soort familiebedrijf en dat voel je direct wanneer je binnenkomt: iedereen is welkom. Doordat ik dit zelf zo duidelijk ervaar, kan ik mijn enthousiasme op de kandidaten overbrengen.”

“Van kandidaten hoor ik vaak dat de informele en spontane sfeer die bij neomax heerst compleet tegenovergesteld is aan de sfeer bij onze concurrenten. Bij ons is alles bespreekbaar, ze zijn geen nummer. Ja, we zijn een commerciële organisatie, maar wel op een menselijke manier. Hierdoor werken mensen graag bij neomax en profiteren onze klanten van gemotiveerde werknemers.”

“Een belangrijk onderdeel tijdens het recruitmentproces is de focus op soft skills. Wij zijn geen cv-schuivers. Wij zorgen ervoor dat we de sfeer en cultuur bij de klant kennen en mede op basis daarvan de juiste match kunnen maken. We hebben dan ook een streng selectiebeleid dat bestaat uit twee gesprekken, een integriteitstest, minimaal twee referentiechecks – waarbij we ook uitgebreid informeren naar de soft skills – en een PPA-test (Persoonlijke Profiel Analyse). Dit is allemaal nodig om te kunnen garanderen dat je op alle niveaus de juiste match maakt. Toen ik in 2008 bij neomax begon, hadden we 20 gedetacheerden en inmiddels zijn dat er ruim 130. Met de juiste aandacht voor de wensen en ambities van de IT-professionals zie je mensen groeien en gelukkig worden. De weg van solliciteren naar een droombaan vind ik nog steeds oprecht mooi om mee te maken.”

STEPHAN BOSMAN, EIGENAAR NEOMAX



“Zonder een flinke dosis ondernemersgeest hadden we het de afgelopen jaren nooit zo ver geschopt. We waren nog maar net gestart toen in 2008 de recessie toesloeg, maar hier hebben we ons geen moment door laten stoppen. Sterker nog, ik dacht alleen maar ‘recessie my ass’! Er waren nog genoeg groeimarkten en stabiele markten en die brachten wij in kaart. Onze focus op soft skills is ook in die tijd ontstaan. Dit heeft ons ook dit jaar weer sterker gemaakt. Er wordt veel geschreven en gepraat over de war for talent, maar voor ons is er dit jaar niets veranderd. Mensen met de juiste soft skills zijn altijd al schaars geweest en we doen nu nog steeds evenveel moeite om hen te vinden.”

"Ondernemen is vooruit kijken en altijd en overal kansen zien. Dagelijks vraag ik mij af welke kant de IT op gaat. Ik vind het dan ook belangrijk om regelmatig gesprekken te voeren met de IT-managers om te horen wat de verwachtingen voor de afdelingen en het bedrijf zijn. Hieruit bleek dat naast detachering vaak ook behoefte was aan volledige ontzorging. Daarom hebben we naast neomax ook BRIGHT Migration opgericht."

"Met BRIGHT Migration ontzorgen en ondersteunen we klanten bij alle soorten (cloud)migraties. BRIGHT is ontstaan uit het gegeven dat zestig tot zeventig procent van de migraties mislukt en dat is compleet onnodig. Met de oprichting van BRIGHT kunnen wij onze klanten een totaalpakket bieden en denken we mee over de juiste oplossing. Wil je het aantal resources opschalen of is het verstandiger om (kleine) delen van de IT-infrastructuur over te brengen naar de cloud? In de ontwikkeling van neomax en BRIGHT Migration staat de klant centraal, dit is volgens mij de basis voor ons succes."

neomax

transistorstraat 22, 1322 ce almere
tel 088 536 37 29 / fax 036 845 02 17
info@neomax.nl / www.neomax.nl
twitter: @neomaxIT

first people then systems

neomax