

ISAAC, BOSWACHTER OP
INTERNETGEBIED

'BIJ ONS GEEN GELEUTER, MAAR ÉCHTE OPLOSSINGEN'

HARRY VAN DAM ERIK VAN DER BURGT

PRAKTISCHE, PRAGMATISCHE EN LAAGDREMPELIGE ANTWOORDEN EN OPLOSSINGEN VOOR VAAK GECOMPLICEERDE VRAGEN EN PROBLEMEN. BIJ ISAAC IN EINDHOVEN HEBBEN ZE ER LOL IN COMPLEXE VRAAGSTUKKEN VOOR OPDRACHTGEVERS OP TE LOSSEN DOOR INTERNETTECHNOLOGIE DOELMATIG IN TE ZETTEN. PRAKTISCHE TIPS IN PLAATS VAN DIKKE RAPPORTEN. 'WE LOVE .COMPLEXITY!'

Mark Hoogendoorn en Max Hufkens kennen elkaar van de TU Eindhoven waar ze eind jaren negentig niet in een kroeg gingen werken, maar hun bijverdiensten zochten in het bouwen van eenvoudige websites. 'Je kunt het je nu nauwelijks meer voorstellen', zegt general manager Hoogendoorn, 'maar grote reclamebureaus hadden nog geen internetafdelingen. Het leek ze niet de moeite waard daarin te investeren. Dat hele internetgedoe zou toch maar een hype blijken te zijn.' Hoogendoorn en Hufkens, destijds beiden student Informatica, dachten daar anders over en sprongen met plezier in het gat dat de grote bureaus lieten liggen. 'We gingen bedrijfje spelen en zijn daar eigenlijk nooit mee opgehouden', aldus Hoogendoorn.

Zo'n twintig jaar later houden Mark Hoogendoorn en financial officer Max Hufkens het met hun bedrijf ISAAC bij voorkeur nog steeds zo praktisch en resultaatgericht mogelijk, terwijl de vragen van de klanten vaak erg ingewikkeld zijn. 'Juist de complexiteit in projecten inspireert ons steeds weer om te excelleren', zegt Hufkens. Met inmiddels ruim honderd mensen (twee keer zo veel als zo'n vijf jaar geleden) helpt ISAAC opdrachtgevers met het oplossen van hun problemen. Het gaat om vraagstukken op het gebied van e-commerce, e-finance, Artificial Intelligence en Virtual Reality.

STATEMENTS

De Engelse taal hanteren de beide directeurs graag om te benadrukken hoe belangrijk ze het vinden de klant

tevreden te stellen en écht te helpen. Statements als Getting things done, Making the difference en A restless feeling of dissatisfaction maken duidelijk dat ze bij ISAAC voor zichzelf de lat hoog leggen. 'Bij ons geen geleuter, maar échte oplossingen', zegt Hoogendoorn in rond Nederlands. 'Als je door het bos wandelt en er is een boswachter bij, dan kan die je veel meer vertellen dan dat je zonder hem zou hebben gezien. Nou, wij zijn voor onze klanten de boswachter op internetgebied.'

Hufkens en Hoogendoorn vinden de relatie met de klant erg belangrijk. 'We stellen prijs op klantintimiteit, stellen de opdrachtgever altijd centraal en hechten aan een vertrouwensrelatie', merkt Hufkens op. 'Ons doel is bij te dragen aan het succes van de klant. Wil hij een grotere winstgevendheid? Betere informatievoorziening? Meer tevreden klanten? Wij helpen die doelen te realiseren, waarbij we beseffen dat wat het beste voor de klant is, ook het beste voor ons is.'

JUISTE SFEER

Voor het waarmaken van dat hoge ambitieniveau is natuurlijk een kwaliteitsrijk bestand aan medewerkers nodig. 'Die zijn inderdaad heel belangrijk voor ons', beaamt Hoogendoorn. 'We investeren dan ook veel in ze, niet alleen qua opleidingen. We zorgen ook voor de juiste sfeer, voor feesten en mogelijkheden voor ontspanning als daaraan behoefte is. We hebben niet voor niets een ruimte met flipperkasten en andere spellen in het gebouw.'

Wie bij ISAAC wil werken, moet wel van goede huize komen. 'Onze werknemers zijn gedreven en zonder uitzondering hoog opgeleid', zegt Hufkens. 'We selecteren ook bewust op de slimste jongens en meisjes van de klas en stellen vervolgens alles in het werk om een goede werkgever te zijn. Onze medewerkers kunnen tien procent van hun werktijd gebruiken voor studie, maar ook voor innovatie, zelf iets nieuws bedenken. Dat levert lang niet altijd iets praktisch bruikbaar op, maar op den duur is dat absoluut goed voor de persoonlijke ontwikkeling van de mensen en dus voor ISAAC.' Het resultaat: weinig verloop, zowel onder medewerkers als klanten.

INTIMITEIT

'Vanwege de snelle groei en het voortdurend blijven investeren in nieuwe business opportunity's is ISAAC voor RSM een mooie klant', zegt senior belastingadviseur Luc de Corte van RSM Eindhoven. En de mannen van ISAAC voelen zich ook prima thuis bij RSM. 'We zochten in 2013 naar een nieuwe accountant. De vorige was te klein voor ons geworden. We kwamen bij RSM uit, omdat die net als wij ook internationale klanten heeft en beschikt over een internationaal netwerk en dito kennis. Maar tegelijkertijd treffen we er de intimiteit van een klein kantoor aan. De samenwerking bevalt ons dus uitstekend', besluit de financiële man van ISAAC.

VOOR MEER INFORMATIE: WWW.ISAAC.NL