

# 'Eerder interactie zoeken met IT-providers bespaart zoveel ellende'

1 december 2016

**Dobberend op een surfplank tijdens een vakantie op Bali krijgt Henk Pater begin 2014 een ingeving. Zoals het zijn vriendin en hem gelukt is om via een slimme datingsite tot dé match te komen, zo moet het selectietraject voor outsourcing in IT-land toch ook aan effectiviteit kunnen winnen? Het eurekamoment op Bali, dat zich aandient terwijl Pater wacht op de perfecte golf, mondt terug in Nederland uit in de oprichting van Outsourcing Hub. Deze matchmaker groeit steeds meer uit tot de ontbrekende link tussen uitbesteders, providers en adviseurs.**

Het idee van Pater komt niet helemaal uit de lucht vallen. De toenmalige IT-consultant stoort zich al langer aan het weinig effectieve selectietraject voor IT-outsourcing. Sterker nog: hij ziet, net als de uitbesteders, door de bomen het bos niet meer. 'Een landschap met honderden providers, die ook nog eens in een hoog tempo een stuk dienstverlening in de markt kunnen zetten, is voor niemand meer bij te houden. Ik heb het geprobeerd met pizzasessies. Elke week nodigden we een provider uit bij ons op kantoor. Dan gaven we ze een stuk pizza en vroegen we steeds hetzelfde: hoe gaat het, wat heb je te bieden en voor wie?'



Na een jaar hadden Pater en zijn collega's veertig providers gesproken en waren ze nauwelijks iets opgeschoten. 'Mijn la lag vol usb-sticks, whitepapers en brochures. Ongestructureerd, er was geen tijd om doorheen te gaan als een klant vroeg om een longlist. Daarnaast: het plaatje was niet compleet. Net als al die andere adviesbureaus zagen we maar een plukje van de markt. Dan was er ook nog informatiediscriminatie; grote adviesbureau's spraken alleen met grote providers. Terwijl een klant ook zou kunnen matchen met een mkb'er. En de pizza's kwamen ondertussen mijn neus uit.'

## **Slim en accuraat**

En toen kwam dus dat eurekamoment. 'Op vakantie is je kop leeg. Terwijl ik naar mijn vriendin keek, dacht ik ineens: waarom passen we het principe van een slimme datingsite niet toe op vraag en aanbod binnen de IT-markt? Via zo'n datingsite heb ik mijn vriendin, inmiddels mijn verloofde, leren kennen. Een

datingsite die gericht is op de langere termijn. Je kunt niet door uitgebreide profielen scrollen. Slim, want als je op die manier gaat zoeken is het veel te grofmazig. Deze datingsite doet het anders. Die zegt: jij vertelt aan de hand van een uitvoerige vragenlijst wie je bent en wat je zoekt, wij stellen op basis van jouw antwoorden 5 dames aan je voor. Die vragen zijn heel slim opgesteld. In plaats van dat er alleen gevraagd werd: hoe sportief ben jij? werd er ook gevraagd: hoe belangrijk vind je het dat de ander sportief is? En ze gingen nog een stapje verder. Er kwamen vragen voorbij over seks en persoonlijkheid, sterke en zwakke punten. Dat zou je nooit publiekelijk op je profiel zetten, maar is wél van groot belang om een goede match te maken. Bij Outsourcing Hub zeggen we inmiddels ook: 'onder water is accurater'.'



Geïnspireerd door de slimme matchingstrategie van de datingsite begon Pater het eerste onafhankelijke, online matchplatform voor IT-outsourcing. Met slimme zoek- en matchcriteria en een 'qualified lead system' koppelt Outsourcing Hub uitbesteders en hun eventuele adviseurs aan providers. Daarbij gaat de intermediair op diverse gebieden op zoek naar de sweet spot van de klant. Waar bevindt die zich en welke provider past daar het beste bij?

## Snuffelen

Inmiddels beschikt Outsourcing Hub over een database met bijna honderd providers. Pater: 'Wij faciliteren het matchingproces, leveren alleen de kapstok. Wij stellen de partijen aan elkaar voor, laten ze aan elkaar snuffelen in een online vraag-antwoordgesprek, vervolgens kunnen ze met een selectie een kop koffie drinken en uiteindelijk gaan ze, dankzij het comfortabele gevoel dat ze aan het 'snuffelproces' hebben overgehouden, met hooguit drie partijen het zware ofertetraject in. Dat scheelt mismatches, gemiste matches, geld, tijd en energie. We zijn al die jaren ongelooflijk inefficiënt en ineffectief bezig geweest. En het gebeurt nog steeds veel te veel op de traditionele manier.'

## Meer over Outsourcing Hub?

Wil je meer weten over Outsourcing Hub of ben je benieuwd hoe het precies werkt? Vraag een gratis proefaccount aan en ervaar de gemakken van Outsourcing Hub.



### Henk Pater - CEO & Founder bij Outsourcing Hub

Henk Pater is het brein achter Outsourcing Hub. Hij begeleidde als IT Consultant vele selectietrajecten en verbaasde zich erover hoeveel activiteiten van selectie- en aanbestedingsprocedures juist in de ICT-sector nog op de handmatige molen gaan.