

Advertorial | [Kabisa opnieuw in de prijzen als aantrekkelijke werkgever](#)

We focussen nadrukkelijk op persoonlijke ontwikkeling

Ze zijn al een aantal malen in de prijzen gevallen als beste of aantrekkelijkste werkgever. Dit keer kwam het in Weert gevestigde software-IT-bedrijf Kabisa als aantrekkelijkste werkgever van Midden-Limburg in de categorie mkb uit de bus in een door de LWV georganiseerde wedstrijd.

Kabisa (Swahili voor 'absoluut', 'zonder twijfel') werd in 2006 opgericht door Ralph Deguelle en Harm de Laat. Het tweetal had op dat moment al de nodige jaren ervaring opgedaan in de branche en besloot voor zichzelf te beginnen. "Omdat we zagen dat klanten niet optimaal werden bediend", legt Ralph Deguelle uit. "Zo gebeurde het vaker dat een softwareproject te laat klaar was, of niet alles deed wat de eindgebruiker wilde."

Dat kon en moest beter, vonden beide heren. Een van de manieren waarop ze dat wilden bereiken, was het ontwikkelen van software op maat met behulp van de agile ontwikkelmethodiek. Deguelle geeft aan dat Kabisa destijds een van de eerste bedrijven was die de methodiek toepasten. "We waren een soort evangelisten. Bij de agile methodiek wordt er op een nauwe manier samengewerkt met de opdrachtgever en ga je als het ware organisch te werk." Hij verklaart het aan de hand van een metafoor. "Bouw je een huis, dan begin je bij het fundament en werk je naar boven toe. Bij agile software-ontwikkeling begin je met een doos, dan een tent, een camper, blokhuut en zo op weg naar dat huis. Voortschrijdend inzicht is heel belangrijk.



Harm de Laat (l) en Ralph Deguelle (r), oprichters Kabisa.

Elementen die niet nodig blijken te zijn laat je weg."

Inmiddels zijn ze tien jaar verder, is Kabisa gevestigd in Weert en Amsterdam en heeft het dertig medewerkers. De agile methodiek werkt nog steeds, maar het bedrijf blijft innoveren en inspelen op veranderende omstandigheden. Er zijn echter ook bepaalde aspecten die niet veranderen, aldus Deguelle. "Vakmanschap en creativiteit staan voorop. We zien een project ook nog steeds als één geheel dat we binnen een co-creatie in heel nauwe samenwerking met de klant uitvoeren. Niet alleen de ontwikkeling overigens, ook het onderhoud, updaten, support en beheer." Die klanten komen uit verschillende sectoren,

zegt Deguelle. Enkele voorbeelden zijn Philips, waarvoor een online shopsysteem werd ontwikkeld, Seacon Logistics dat door middel van een digitale service bus een software-systeem van de klant nu binnen tien minuten kan koppelen, en Yellowbrick waarvoor de mobiele parkeerapp werd gecreëerd.

Bij het nadenken over hoe Kabisa al die klanten zo optimaal mogelijk van dienst kan zijn, wordt het personeel volgens Deguelle volop betrokken. "Dan gaan we in gesprek over onze kernwaarden, over wat klant- en servicegericht – begrippen die iedereen gebruikt – daadwerkelijk betekent." Hij schets opnieuw een metafoor. Stel je een middel-eeuwse smidse voor. De smid, waar moet die

verstand van hebben? Van het materiaal dat hij gebruikt, van de gereedschappen, ja. Maar van wat nog meer? Van het paard dat buiten loopt en beslagen moet worden, van de berijder die iets door de smid wil laten maken. Een klant van dienst zijn betekent hem leren kennen en weten wat er speelt."

Om het optimale uit het eigen personeel te halen hanteert Kabisa net als bij de benadering van de klant een heel eigen filosofie. "We focussen op persoonlijke ontwikkeling, onze medewerkers moeten de beste in hun discipline willen zijn. Als daar een opleiding voor nodig is, is dat geen probleem. We stellen ook persoonlijke doelen en stimuleren elkaar daarin. Mensen die bij ons werken moeten dat leuk vinden. In onze visie komt geluk vóór succes. Je doet iets dat je leuk vindt, ontwikkelt je en ervaart zo persoonlijke groei. Hierdoor voel je je happy, waardoor het succes vanzelf volgt." Het meten van dat geluk, zegt Deguelle, gebeurt regelmatig, net zoals er sprake is van coachend leiderschap. "We vinden het belangrijk dat iedereen regelmatig in de spiegel kijkt". Naast opleidingen, conferenties en onbeperkte aanschaf van boeken wordt er veel waarde gehecht aan het delen van deze kennis. Workshops, pizzasessies en lunch&learns zijn populair. Kenmerkend is de aandacht voor de sociale activiteiten waarbij de partners niet worden vergeten. "We werken met mensen met ambities die matchen met de ambities van het bedrijf. En met die van de klanten. Op die manieren denken we telkens weer optimale software-oplossingen op maat te kunnen bieden."