

# EMAgazine

Feb 2022

By EMAsphere



## De juiste mind- en skillset zorgt voor hoge klanttevredenheid bij Officient

Kom te weten hoe deze scale-up zich onderscheidt en een razendsnelle groei aanneemt.



# Feel at home bij Officient

Officient team in Gent

Wij gingen even langs bij onze partner Officient, in hun huiselijk kantoor in hartje Gent. Een gezellige babbel met Co-founder Michiel Bearelle en Marketing lead Maarten Decroos legde heel wat leuke lessen op tafel over de razendsnelle groei van dit software bedrijf.

In 2017 werd Officient opgericht door Michiel Bearelle en Willem Delbare, Ilias Ismanalijev en Michiel Crommelinck vanuit het idee dat de werking van HR management bij KMO's veel simpeler kon. Zo gezegd, zo gedaan, samen creëerden ze een HR platform dat ervoor zorgt dat spreadsheets, kasten vol papier en verspreide data verdwijnen van de HR-afdeling.

Vandaag heeft Officient 45 medewerkers (and more to come) en meer dan 22 000 bedrijven op hun platform in België, Nederland en Luxemburg.

## Wat draagt nu precies allemaal bij aan dit grote succes van Officient?

Eén van de pijlers voor het succes van Officient is de juiste mindset in een motiverende werkplek.

Michiel Bearelle: **“We wilden echt wel een werkplek die een verschil maakt.”** Bij Officient is het belang van flexibiliteit en vrijheid heel aanmerkelijk. Er heerst geen corporate mindset, maar een sfeer waarin medewerkers vrijheid krijgen om zelfstandig te werken in een omgeving waar ze zich thuis voelen.

Deze mentaliteit trekt Officient ook door naar hun transparantie: iedereen wordt steeds op de hoogte gehouden van het reilen en zeilen, ook in cijfers. Dit hoort erbij, zo willen ze het verschil maken.

Sinds 2020 maakt Officient deel uit van de Exact groep. Hierdoor kunnen ze nog sneller groeien en innoveren. Aan de andere kant behouden ze zeker en vast hun subcultuur. Ook al zitten ze niet meer in een early stage startup fase, toch willen ze alle medewerkers steeds autonoom laten werken in een inspirerende omgeving.

**“We blijven wie we zijn, maar we zijn wel onderdeel van iets groots.”**

Michiel Bearelle  
CEO bij Officient

# Een fit voor elk ecosysteem van tools

Een tweede belangrijke pijler is het belang om een ideale fit te zijn met de andere tools die klanten gebruiken. Hierdoor verbreedt Officient hun dienstverlening: niet door alles zelf aan te bieden, maar door te integreren met andere tools bij de klant. De basis hiervoor is een goede API: **“Wij willen dat ons systeem een zeer goede API heeft, waardoor wij passen binnen het ecosysteem van tooling bij onze klanten.”**

Op de dag van vandaag moeten tools flexibel zijn en zich gemakkelijk integreren in het ecosysteem van bestaande tools bij de klant. Vroeger bestond er voornamelijk all-in-one software, maar die was niet altijd diepgaand genoeg voor sommige processen en er was vaak nood aan consulting of maatwerk om de omgeving af te stellen op de noden van de organisatie.

Als een klant naar de marketplace van Officient gaat en ook koppeling maakt met bijvoorbeeld EMAsphere, dan creëer je eigenlijk een 1+1=3 constructie.

Data wordt verrijkt met zaken die niet in het systeem zitten. Zo heeft Officient bepaalde finance-data niet, en bijvoorbeeld EMAsphere bepaalde HR-data niet, maar als je dit combineert, komen daar nieuwe inzichten uit.

Daarom is EMAsphere een perfecte partner voor Officient: “We willen beiden onze doelgroep meer bewust maken van het belang dat inzichtvolle, automatisch gegenereerde data kan hebben bij het nemen van juiste beslissingen.”

**“Officient past volledig binnen de visie van EMAsphere: zij willen hun klanten bijstaan bij digitalisering en ervoor zorgen dat ze zich kunnen focussen op hun core business. We gebruiken deze tool dagelijks, wat ons kostbare tijd bespaart en ervoor zorgt dat HR-gegevens gecentraliseerd zijn.”**

Sandy Mayné  
HR bij EMAsphere

“

Michiel Bearelle:

EMAsphere en wij gaan beiden efficiëntie toevoegen bij de klant, data visualiseren, centraliseren, automatiseren ... maar het is ook leuk dat we gewoon samen een niveau hoger kunnen gaan in Finance en HR.

“Wij pushen hetzelfde idee naar de markt: efficiëntie verhogen in administratieve taken, verbetering brengen in de manier hoe bepaalde taken vandaag uitgevoerd worden.”

Maarten Decroos



# All about the mindset

Maarten: "Uitdagingen komen gegarandeerd binnen, dus je kan je niet altijd voorbereiden. Wat je wel kan doen is de mindset creëren om die uitdagingen aan te pakken, te exploreren en te achterhalen of het meerwaarde kan bieden voor het bedrijf. Dit hadden wij met onze eerste indirecte partners."

Michiel: "Besteed voldoende tijd aan rekruteringen, onboarding, maar ook offboarding. Wanneer medewerkers het bedrijf verlaten, leer eruit, neem tijd voor afscheid en creëer ambassadeurs. Tot slot is één van de grootste kosten binnen een servicebedrijf je mensen en payroll."

