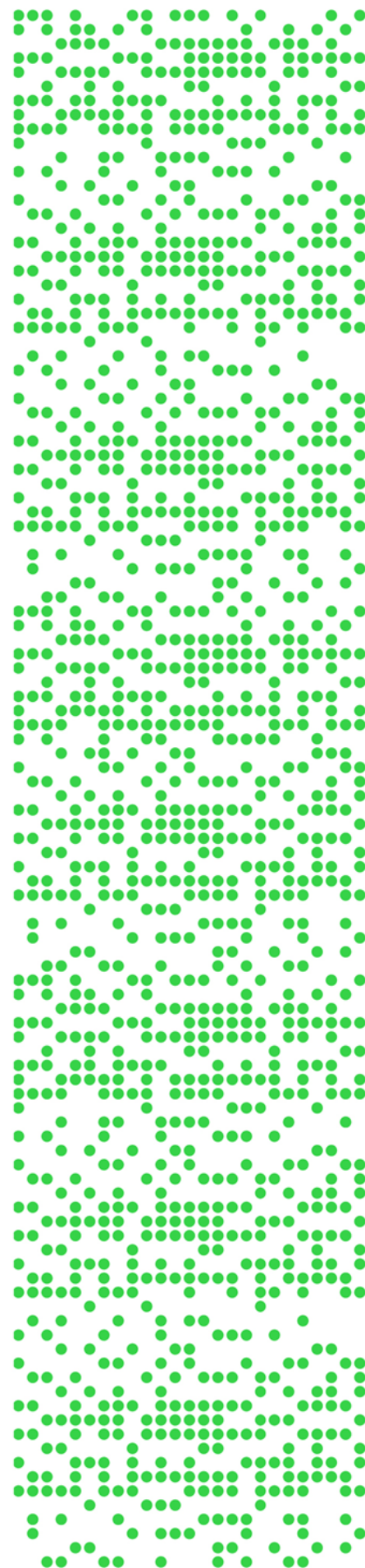


Routz: Onze historie en onze toekomst



Routz: onze historie en onze toekomst

In dit document beschrijven we de hoofdlijnen van onze historie en onze toekomstplannen. Wij hebben hierbij de herkomst van onze huidige organisatie op papier gezet om je een duidelijk beeld te geven van de weg die wij tot heden hebben afgelegd. Ook schetsen we jou ons DNA om je daarmee deelgenoot te maken van de grondbeginselen, overtuigingen en uitgangspunten die wij hanteren bij het nemen van beslissingen. Tot slot geven we je een doorkijk in de toekomst die wij met ambitie en vertrouwen tegemoet treden.

De historie van Routz

Routz is in 1994 gestart onder de naam System Software Consultancy. De naam is later afgekort naar SSC plus. In aanvang was de dienstverlening gericht op detachering van met name netwerkinfrastructuur specialisten. In 2006 is Routz officieel opgericht waarbij het idee was om twee namen in de markt te gaan voeren: SCC plus voor opdrachten waarbij medewerkers gedetacheerd worden naar klanten, en Routz voor opdrachten die als een project worden opgepakt. In 2009 hebben we de stap genomen om voor zowel detachering, projecten en beheercontracten de naam Routz te gebruiken, met als doel dé netwerkinfrastructuur kennisautoriteit te worden. Dit realiseren we door dienstverlening op netwerkinfrastructuur vraagstukken te leveren van architectuur tot en met beheer, op alle kennisgebieden van netwerkinfrastructuur, met kennis van alle grote vendors maar wel onafhankelijk van de vendors (onze kenniskubus).

Vanaf de start hebben we gewerkt aan een loyaal klanten- en medewerkers bestand en vanaf 2010 is dit uitgewaaid over Nederland. De jaren daarna hebben we veel geïnvesteerd in de ontwikkeling van onze professionals en is onze bekendheid bij klanten gegroeid. Lokaal ook écht aanwezig zijn blijkt voor zowel klanten als medewerkers een gewenst stap, dus zijn kantoren geopend in Echt (2015), Assen (2017) en Den Haag (2021).

Ons DNA

Ons DNA geeft je inzicht in de grondbeginselen, overtuigingen en uitgangspunten die wij hanteren bij het nemen van beslissingen. Met de beschrijving hiervan gaat het ons erom te delen wat het Routz DNA is en wat Routz, Routz maakt.

Onze missie is het om dagelijks te voldoen aan de verwachtingen van onze klanten en deze verwachtingen te overtreffen. Wij investeren continu in klanten, medewerkers en kennis & kunde.

Onze structureel autonome groei wordt bereikt door doorlopende versterking van het team van professionals die allen expert zijn in hun vakgebied.

Onze beleids- en bedrijfsdoelstellingen zijn gebaseerd op ons uitgangspunt dat professionaliteit in denken en handelen centraal staat in de hele organisatie. Dat betekent primair dat van alle medewerkers wordt verwacht, dat zij zich steeds verbeteren en ontwikkelen. Hiermee creëren wij de

basis om continu de verwachtingen te overtreffen. Kortom Routz staat voor: “**Exceeding Network Ambitions**”. Onze **medewerkers** worden gekenmerkt door ‘Driven by Curiosity’. Dit houdt in dat: een Routzer intrinsiek gemotiveerd is om te leren (*intrinsieke motivatie*); een Routzer zelf ontwikkeldoelen formuleert en behaalt (*zelf doelen stellen & zelflerend zijn*); een Routzer open staat voor begeleiding gedurende zijn ontwikkeling (*meester-gezelprincipe*); een Routzer zichzelf blijft uitdagen om een betere versie van zichzelf te worden (*good gets better*).

Ons beleid naar **klanten** is erop gericht om langdurige relaties aan te gaan en klanten te ontzorgen door het aanbieden van de, voor de klant, haalbare ICT netwerk infrastructuur oplossingen. Omdat wij verwachtingen voortdurend willen overtreffen én wij een team van professionele medewerkers zijn, is ons **leiderschap** gericht op twee assen: wij sturen op mensen én op processen.

Onze cultuur kenmerkt zich als volgt:

- We zijn loyaal naar klanten en medewerkers.
- We zijn zeer pragmatisch (denken én doen).
- We zijn ambitieus en gemotiveerd.
- We zijn sterk **resultaatgericht**.
- We zijn direct in zowel leiderschap als naar elkaar (**voorbeeldgedrag** en **no-nonsense**).
- We hebben korte lijnen in de organisatie.
- We reageren snel op kennisontwikkelingen en maken deze ons snel eigen.
- We hebben een kwajongens cultuur waarin we zaken proberen en gewoon doen.
- Onze organisatie en processen hebben een hoge mate van Operational Excellence.
- We leggen de lat hoog; jij bepaalt hoe je springt.
- We streven er naar de **Champions League te winnen** in ons vakgebied.
- We zetten het **bedrijfsbelang op #1**, niet ons eigen belang.
- We gunnen elkaar het succes.
- We willen het **beter doen dan wordt verwacht**.

Routz kent zes **kernwaarden** die ‘onze identiteit weergeven en laten zien waarin we geloven, wat ons verbindt, waar we voor staan en wie we zijn’:

- 1) Wij hebben het vermogen om uit ons zelf tot actie te komen zonder daartoe aangezet te worden. Wij acteren **Proactief**.
- 2) Wij zijn actief gericht op het realiseren van ons doel, ondanks afleidingen of tegenslag en zonder te vervallen in (theoretische) beschouwingen. Wij werken oplossingsgericht en zijn dus **Pragmatisch**.
- 3) Wij zijn **Professioneel** in alles wat wij doen. Wij zien ons werk als vakmanmanschap. Wij onderhouden en verbeteren onze kennis & kunde, en zijn hierbij alert op nieuwe trends. Hierbij creëren wij meerwaarde voor de klant en stemmen wij houding en gedrag af op onze klant.

- 4) **Ondernemend**: wij zijn bereid en in staat tot het zichtbaar bouwen en ontwikkelen, zowel op persoonlijk vlak, functioneel als voor de organisatie. Wij signaleren kansen voor Routz en zetten deze om in resultaat.
- 5) Wij acteren **Toekomstgericht**. Wij vertalen toekomstige technische-, en marktontwikkelingen voor klanten naar het heden, maken de ontwikkelingen zichtbaar en helpen hierop de koers te bepalen. Wij denken mee over de impact van alle ontwikkelingen op de klantorganisatie en overzien de gevolgen en ook de haalbaarheid van mogelijke plannen.
- 6) Wij zijn **Dynamisch**: wij hebben een sterk ontwikkeld aanpassingsvermogen waardoor wij kunnen meebewegen met huidige en toekomstige ontwikkelingen van de klant, redenerend vanuit de klantpositie in haar bedrijfstak, de sfeer binnen de klant en de mogelijkheden van de klant.

Onze toekomst

Vanuit de ontwikkeling die we tot heden hebben doorgemaakt kijken wij met veel vertrouwen naar de toekomst. Maar het zal niet verbazen dat we bruisen van ambitie om de volgende stap te zetten. Wij noemen dit **'The Next Leap'**. Want onze volgende stap zal geen stapje zijn, maar eerder een sprong voorwaarts. Deze sprong moet er toe leiden dat we de onbetwiste nummer één zijn en blijven als dé kennisautoriteit op het gebied van ICT netwerk infrastructuren, security, automation en cloud platformen en de andere kennisgebieden die we toevoegen aan het portfolio.

Deze toekomst gaan we realiseren door te accelereren op een tweetal assen: **Exceeding Knowledge** en **Exceeding Coverage**.

Exceeding Knowledge vormt het hart van onze spong voorwaarts. Wij zijn een kennisorganisatie met high-end professionals. Hoe meer van deze professionals ons team versterken en hoe meer wij investeren in de ontwikkeling van onze professionals, des te groter wordt onze expertise. Wij hebben dan ook de ambitie om nog meer top-specialisten aan te trekken die wij voorzien van uitdagende opdrachten en ondersteunen in de door hen gewenste ontwikkeling. Door bestaande personal brands aan te trekken en ook tegelijkertijd jonge professionals aan te trekken, creëren we een mooie mix in ons succesvolle team. Dat wij onze dienstverlening eveneens ontwikkelen in nauwe samenwerking met onze opdrachtgevers maakt dat we blijvend aansluiten op wat de markt vraagt. Wij ontwikkelen geen kennis voor de markt maar ontwikkelen dit mét de markt. Door ons steeds verder te verdiepen in specialisaties zoals security (Seqrit) en Automation (Integreater) samen met klantorganisaties, accelereren we in onze kennis. Deze specialisaties zullen we gaan verdiepen en er zullen extra specialisaties toegevoegd worden aan onze dienstverlening. Door samen met klanten te ontwikkelen en de top specialisten uit de markt aan te trekken willen we kennisverwachtingen blijven overtreffen: **Exceeding Knowledge**.

Exceeding Coverage is de tweede as waar we onze toekomstplannen mee willen realiseren. Want als we de onbetwiste nummer één zijn en willen blijven zullen we in nog meer regio's van Nederland actief

en zichtbaar moeten zijn. Door op te trekken met klanten die in een regio een belangrijke werkgeversrol vervullen kunnen we samen werken aan behoud van werkgelegenheid en kennis in een regio. Op dit moment zijn wij actief vanuit onze kantoren in Diemen, Assen, Echt en Den Haag. De komende tijd zullen we in meer regio's in Nederland verbinding zoeken met regionale klantorganisaties en als vervolg daarop ook regionaal aanwezig zijn. Dit helpt ons dicht bij onze klanten te zijn maar ook regionaal aanwezig te zijn voor onze professionals. Een win-win door **Exceeding Coverage**.

e klantorganisaties.



ROUTZ GROUP

- NETWORK EXECUTIVES
- NETWORK SERVICES
- NETWORK OPERATIONS
- BUSINESS CONSULTANCY