

Synductis, een bedrijf komt tot bloei

Synductis bestaat 4 jaar. Daarmee heeft de dochter van intussen een hele rits aan nutsbedrijven definitief zijn kindertijd achter zich gelaten. Maar er is nog ruimte voor groei. Waar staat Synductis vandaag? En waar willen het bedrijf naartoe?

De basis gelegd

Met 2016 heeft Synductis een schakeljaar achter de rug. Het businessplan had dan ook als werktitel 'Get the basics right': eerst de fundering op punt zetten om daar later op verder te bouwen. Een belangrijk punt hierbij was de **synergiekaart**, die alle nuts- en wegeniswerken in één kaart bundelt.

Maar ook **gezamenlijk overkoppelen** was in 2016 een belangrijk thema. Door in één dag alle nutsvoorzieningen van dezelfde klant over te schakelen op de nieuwe leidingen, realiseer je één van de grote pijlers van Synductis: minder hinder. Die aanpak is inmiddels in een heel aantal projecten gerealiseerd. Een mooi voorbeeld dat 'Get the basics right' werkt.

In 2017 willen Synductis verdergaan op de ingeslagen weg. In twee simpele termen: **verankeren en verbreden**. Verankering betekent dat elke medewerker van elke partner binnen zijn domein niet alleen op de hoogte is van de mogelijkheden van Synductis, maar ook weet hoe en vooral waarom.

Piloot aan het roer

Verbreiding mikt op twee vlakken: synergie op nog meer projecten toepassen en dat de manier waarop verfijnen en uitbreiden. Concreet betekent dat een uitbreiding van het pilotschap, waarbij één van de Synductis-vennoten het voortouw neemt in een project. Terwijl dit nu slechts gold voor de aanleg van nutsleidingen, komt daar in de toekomst ook de koppeling ervan op de bestaande netten en de overkoppelingen voor onze klanten bij.

Alle remmen los

Maar om echt de beoogde vooruitgang te boeken, moeten ook de kreukels in het parcours worden gladgestreken. Zo bouwt Synductis bijvoorbeeld haar ICT-ondersteuning verder uit. Er zijn immers goed gestructureerde tools nodig om de ambities kracht bij te zetten.

Verder is er volop overleg aan de gang over een nieuw operating en financieel model. Eenduidige afspraken, gesteund op onze huidige projectervaringen, zullen de structurele samenwerking verder stroomlijnen en het pad effenen voor potentiële partners. Meer sterke marktspelers zullen het Synductis-geheel alleen maar ten goede komen.