



ICT CENTRAAL IN NEDERLAND

# 2018 WAS HET JAAR DAT COMPLIONS-GRC ACCELEEREERDE

**2018 jaar heeft Complions-GRC geen windeieren gelegd. De invoering van de AVG heeft daarbij een rol gespeeld, maar er zijn meer oorzaken voor het succes. Ron Boscu en Frans Broekhof stonden daar eind november nog eens bij stil.**

Tekst Rashid Niamat

**B**roekhof neemt als eerste het woord. “We hebben veel bereikt dit jaar. Als ik dat zou moeten samenvatten dan is dat het makkelijkst met de vergelijking dat we onverwachts snel van eredivisie naar Europese wedstrijden zijn doorgestoten. En soms zijn we daar nog een beetje beduusd van.” Boscu wijst daarvoor op de aanbodzijde van de markt: “Begin 2018 keken we goed naar de markt. We zagen dat er op de markt voor compliancy tooling, zoals wij dat al jaren bieden, een beperkt aantal concurrenten was. We zagen ook een aantal vooral nieuwere aanbieders met een bijna exclusieve focus op privacy. Zij speelden in op de AVG die per 25 mei van 2018 voor iedereen met business in de EU geldt. We vroegen ons toen al af of de basis waarop die tweede groep opereert niet te smal was. Nu kunnen we vaststellen dat dit in een aantal gevallen zeker het geval is. Die partijen hebben een lastige wedstrijd.”

## Overlap als voordeel

Broekhof vult Boscu aan door te beschrijven wat Complions-GRC aan de vraagzijde tegenkomt. “Een grote groep bedrijven en instellingen is begin dit jaar onder tijdsdruk overgegaan tot het inregelen van de AVG-compliance. Daarbij is gekozen voor oplossingen met uitsluitend de AVG als scope. Begrijpelijk, maar niet heel verstandig. Daar komt men nu ook steeds meer achter. Het inzicht dat de AVG niet iets is dat op zichzelf staat, dringt steeds meer door. Er is overlap met certificeringen en kwaliteitseisen en dat heeft men veelal door die tijdsdruk niet doorgehad.”

Dat heeft gevolgen voor de manier waarop Complions-GRC in de markt opereert. “We nemen de tijd uit te leggen dat die overlap er is en hoe men daarvan kan profiteren. En kunnen aantonen dat met onze GRC-tooling tot zeventig procent dubbel werk kan worden voorkomen is een boodschap die goed landt.”

## Samenwerking

Bedrijven op zoek naar tooling om bijvoorbeeld de eisen voor NEN, ISO en AVG op een uniforme wijze bij te houden, weten Complions-GRC steeds makkelijker te vinden. Dat komt mede door de samenwerking met een aantal bekende organisaties. Ordina, Fujitsu, Microsoft en KPMG zijn voorbeelden van bedrijven die de voordelen van Complions-GRC-tooling voor de eigen klanten inzien. “Dat heeft voor een ongekennde boost van onze naamsbekendheid gezorgd”, vertelt Broekhof. “Maar daar blijft het niet bij. Wij richten ons van oorsprong vooral op de bovenkant van het mkb. Dat wordt overigens door partners gedaan, want directe sales komt bij ons niet voor. Door de samenwerking met bijvoorbeeld KPMG zijn we zichtbaar geworden bij de laag daarboven. Grote instellingen, overheidsdiensten en enterprises zijn zeer geïnteresseerd in wat wij bieden. Ze zien dat we Nederlands zijn, zelf aan de eisen voldoen, een lang trackrecord hebben en een efficiënte, tijdsbesparende oplossing hebben voor een complex probleem. Dat zorgt voor belangstelling van bedrijven waar wij niet eerder contact mee hadden.” Het is die samenwerking die voor Broekhof de reden was de opmerking te maken over de eredivisie.

## Europees

De link naar Europees komt als volgende punt ter sprake. Door de grote samenwerkingspartners en de eindgebruikers komen nu ook vragen binnen over levering van de Complions-GRC-tooling aan het buitenland. Broekhof: “Er is sprake van concrete vragen uit zowel het Verenigd Koninkrijk als België en Duitsland. We worden dus een speler op Europees niveau. Zoiets stond natuurlijk wel in onze planning, maar de vraag doet ons die stap wel eerder zetten. In 2019 zal daar meer nieuws over komen.” Boscu: “Natuurlijk zijn de markten in die landen anders dan Nederland.

Maar de reden waarom bedrijven over de grens de Complions-GRC-tooling gaan gebruiken is hetzelfde. De complexiteit en geringe schaalbaarheid van afzonderlijke oplossingen die nu nog worden gebruikt kan echt niet meer. “Bedrijven waarbij excelsheets naast losse programma’s worden gebruikt zien ook dat die versnipperde aanpak niet leidt tot voldoende draagvlak en kennis in de organisatie.”

Een ander punt waarmee de GRC-tooling in binnen- en buitenland opvalt is dat het toekomstbestendig is. Uitbreidingen staan voor 2019 ook hoog op de agenda van Complions-GRC.

Boscu en Broekhof wijzen op verdere samenwerking met partners om gericht verticals te bedienen. De sectorale eisen die daar spelen zullen vertaald worden naar controls die in het pakket worden opgenomen. Op die manier kan beter op de vraag van bijvoorbeeld de zorg en de bouw worden ingespeeld.

## GRC Consultant 7.0

Op de landelijke securitybeurs in Utrecht was de belangstelling voor de tooling groot. “Dat komt omdat we daar als een van de weinige spelers, zo niet de enige, op de Nederlandse markt een one-stop-shoppingoplossing lieten zien”, zegt Broekhof. Complions-GRC stond daar samen met de grootste partners om bekender te worden bij de beoogde eindgebruikers. “Het opvallende is dat tijdens de beurs een groep nieuwe potentiële partners beter in beeld is gekomen.” Complions-GRC zal daarom in 2019 het aanbod voor nieuwe en bestaande partners verder aanscherpen. Daar is al het nodige van zichtbaar, zoals de maandelijkse webinars en trainingen voor GRC Consultant 7.0. Broekhof: “We gaan daarmee een grote groep ondernemers de juiste kennis en tools geven om zich als GRC Consultant te positioneren. De consultant kan die kennis inzetten om new business bij zijn bestaande klanten te genereren of er nieuwe klanten, ook in totaal andere segmenten, mee te werven.

## Acceleratie

2018 is een bewogen jaar geweest voor Complions-GRC. Er zijn nieuwe partners geworven en samenwerkingen gestart. Broekhof: “De succesvolle acceleratie van 2018 was mogelijk omdat we er allemaal de schouders onder hebben gezet.” In 2019 zal het bedrijf de supportfaciliteiten uitbreiden. Dat is nodig om de internationalisering, uitbreiding van partnerkanaal en het groeiend aantal klanten optimaal te kunnen blijven ondersteunen. Wat daar ook bij hoort is een uitgebreider trainingsaanbod. “De ambities die we hebben betekent dan ook dat we verder uitbreiden. Zoiets heeft impact op het team, maar dat willen we ook. We willen immers serieus op Europees niveau meespelen.” «

‘Kunnen aantonen dat met onze GRC-tooling tot zeventig procent dubbel werk kan worden voorkomen is een boodschap die goed landt’



Frans Broekhof en Ron Boscu