

Team.blue president Jonas Dhaenens: woorden en daden

Date : 27 juli 2022

ICT-ondernemer [Jonas Dhaenens](#) moet je niet meer leren wat communicatie is in deze digitale tijden. Twee weken terug liet hij weten dat hij zijn plaats van CEO van team-blue inruilde voor die van [‘president’ van de groep](#). Hij zou zich nog meer toespitsen op strategie en groei, ook door overnames. En wat blijkt, amper één week later kondigt team.blue de overname aan van het Nederlandse Leadinfo. Dat bedrijf leert andere bedrijven wie de bezoekers zijn van hun website. Voor B2B klanten is dat belangrijke informatie die kan leiden tot nieuwe klanten. Ook belangrijk, bij Leadinfo werken 25 ICT-specialisten, niet te onderschatten in een arbeidsmarkt die gekenmerkt wordt door toenemende schaarste.

Leadinfo noemt zich één van de marktleiders in zijn sector in de Benelux. De activiteit van Leadinfo laat zich best omschrijven door een promo tekst van een klant die het bedrijf zelf hanteert: “Met Leadinfo herken ik alle zakelijke bezoekers die op mijn website terecht komen. Ik zie welke pagina's ze bekijken. Ik zie interessante informatie over het bedrijf en ik zie hoe ik deze lead kan opvolgen. Leadinfo is natuurlijk niet goedkoop. Dat is hetgeen minder leuk is aan deze tool. Maar aan de andere kant... goedkoop is duurkoop. En deze tool is zo goed ontwikkelt dat het zichzelf weer terugbetaald. Met Google Analytics zie ik wel dat ik bezoekers heb op mijn website, en ik zie welke pagina's er worden bekeken. Maar wat ik niet zie is gedetailleerde informatie over het bedrijf. En aangezien ik vooral B2B werk en niet B2C is deze info waardevol.”

Met team.blue werkt Dhaenens aan een groep die naar een omzet gaat van 1 miljard euro, door eigen groei maar ook door overnames.