

NHV

## “DAVO COMMUNICATIONS IS EEN PARTNER DIE MEEDENKT”



- Simon Willockx, IT-manager NHV

“Eerlijk, ik zou niet weten waar Davo Communications nog voor verbetering vatbaar is.” Aan het woord is Simon Willockx, IT-manager bij Noordzee Helikopters Vlaanderen (NHV). “We brainstormen sporadisch over nieuwe oplossingen, maar Davo Communications gaat ook proactief te werk. En dat bovenop hun technische dienstverlening”, vertelt de door Vacature verkozen IT-manager van het jaar 2010.

NHV zag het levenslicht in 1997. Tien jaar later ging het bedrijf in zee met het net opgerichte Davo Communications als partner voor zijn telecom. Intussen loopt de samenwerking nog altijd gesmeerd.

**“Bedrijfsleider Kenneth Remue begon ooit als techniker. Daardoor kan hij als geen ander meedenken met zijn klanten!”**

NHV is een internationaal transportbedrijf dat personeel en goederen van en naar olie- en gasplatformen en windturbineparken op zee vervoert. Het Oostendse business-to-business-bedrijf zag het levenslicht in 1997, als spin-off van de Belgische luchtmacht. Na jaren van constante groei, nam het in 2014 de Noorse Blueway Group over. Vandaag telt deze internationale speler 600 medewerkers en 65 helikopters. Het is de enige dienstverlener in helikoptertransport die aanwezig is in alle olie- en gasproducerende landen in de Noordzee-regio. Ook in West-Afrika is NHV sterk verankerd.

### DAVO COMMUNICATIONS KENT BUSINESS ALS BROEKZAK

Simon Willockx: “In 1998 stapte ik aan boord als IT-manager bij NHV. Met Davo Communications werken we al samen sinds hun oprichting in mei 2007. Stichter en bedrijfsleider Kenneth Remue werkte voordien als service engineer bij de Duitse elektronicareus Siemens Enterprise Communications. Dankzij zijn technische bagage weet hij hoe de IT-business in elkaar zit. Door de jaren heen hebben Kenneth en ik ook een vriendschapsband ontwikkeld. We spreken regelmatig af om nieuwe diensten en mogelijkheden in de IT-sector te bespreken.”



## TECHNISCHE ÉN STRATEGISCHE ONDERSTEUNING

Simon Willockx: “Puur operationeel werken we via een standaardcontract voor onderhoud. Daarvoor heeft Davo Communications toegang tot onze telecomsystemen. Dat zijn we overeen gekomen na onderling overleg, en met reden. NHV wint zo immers aan snelheid én ze kunnen onze systemen sneller updaten. Ook helpt het ons makkelijker groeien. Wanneer we een nieuwe basis openen, kopen we onder andere hardware zoals telefoontoestellen aan. Dankzij hun toegang tot onze systemen, zorgt Davo Communications meteen voor de bijbehorende softwarelicentie.

Al onze telecomsystemen worden centraal beheerd vanuit Oostende, en gebruikt in onze drie diensten: offshore (van en naar olie- en gasplatformen in zee), onshore (medische vluchten) en de trainingscentra (cursussen voor vliegpersoneel). Onrechtstreeks heeft Davo Communications dus een positieve impact op elke dienst, en in elk land waar we actief zijn.

Daarnaast bieden ze ons ook strategische ondersteuning. Zo houden we soms gezamenlijke brainstorms. En dat is broodnodig, want technologie blijft niet stilstaan. Die input is van goudwaarde. Toen we bijvoorbeeld een professioneel antwoordapparaat met een ruimere keuzelijst aanschaften, toonden zij ons hoe die te beheren. Hun meerwaarde kan ik moeilijk in harde cijfers gieten, maar ze slagen er bijzonder goed in om hun klanten centraal te stellen en die relatie warm te houden.”

## PROACTIEVE DIENSTVERLENING

Simon Willockx: “Davo Communications heeft een paar te duchten concurrenten, maar het staat sterk in anticiperen. Het is een complementaire en enthousiaste groep, die bovendien erg proactief en positief te werk gaat. Daardoor blijven ze groeien. Continu zoeken ze naar manieren om zichzelf te blijven verbeteren. Zo boden ze in het begin geen VoIP-dienst aan, maar ze beseften snel dat ze met internettelefonie hun dienstverlening nog hoger konden tillen. Hun huidige VoIP-dienst heeft trouwens een uitmuntende prijs-kwaliteitsverhouding. Ik zie eerlijk gezegd geen verbeterpunten. Zonder twijfel zou ik Davo Communications aanraden aan andere bedrijven. Het is niet de grootste speler op de markt, maar aan hun prijs kunnen weinigen tippen. Aan hun dienstverlening zelfs niemand.”

---

### DE 3 VOORNAAMSTE VOORDELEN:

- > Praktische expertise en knowhow
  - > Uitstekende prijs-kwaliteitsverhouding
  - > Proactieve dienstverlening
- 

***“Davo Communications helpt ons op technisch én strategisch vlak”***

*- Simon Willockx, IT-manager NHV*

