

Speerpunten 2012

Verbinden

- Verbinden krijgt, evenals in 2011, extra aandacht in 2012. Wij willen directer op de markt staan, directer op de behoefte van de klant ingaan en derhalve directer antwoord op de vraag geven. Het gevolg is een betere focus van zowel de teammanagers als de projectconsultants. Bovendien richten wij ons als TASK, naast onze huidige hoofdaandachtsgebieden infra, ruimte en vastgoed ook op die deelmarkten die interessant kunnen zijn voor de dienstverlening van TASK. Het gaat er in de huidige markt om om continu in verbinding te zijn met onze omgeving want hierdoor worden wij betrokken bij projecten, samenwerkingsverbanden en oplossingen die toegevoegde waarde opleveren voor alle betrokken partijen. Hierbij staat duidelijkheid en het concretiseren van zaken hoog in het vaandel, kortom duidelijk en simpel.
- Door de inzet van zeer professionele medewerkers bouwt TASK ruim voldoende kennis op van specifieke deelmarkten om zo uit te groeien tot een solide sparringpartner voor haar opdrachtgevers.

Teamontwikkeling - Professionalisering

- Evenals in 2011 zet TASK de professionalisering van haar organisatie door. Wij blijven inspelen op de meest recente ontwikkelingen in de markt. TASK blijft haar medewerkers, middels een eigen competentiemodel, stimuleren om zich te ontwikkelen door opleidingen en trainingen aan te bieden. Ook blijven wij workshops en thema-bijeenkomsten organiseren. Hierdoor ontstaat er een steeds verdere upgrading van het individu en de totale organisatie. Het samenwerken aan ontwikkelingen en verbeteringen versterkt ook de onderlinge band.
- Het uitgangspunt is het handhaven van de hoge medewerkertevredenheid, waardoor werknemers zich in de markt als ambassadeurs van de TASK-organisatie profileren.
- De professionalisering van de bedrijfsvoering heeft de afgelopen jaren haar beslag gekregen en zal in 2012 gehandhaafd blijven op het hoge kwaliteitsniveau.

Social media

Social media gaan voor TASK in 2012 de samenhang verzorgen voor al haar communicatie. Hierbij blijven wij aandacht geven aan het verder profileren van TASK en haar dienstverlening. De markt vraagt om meer slagvaardigheid en social media maken TASK slagvaardiger en breder in haar communicatie. Een goede aanpak draagt zorg voor het leggen van marktbrede contacten en relaties.

Verdere ontwikkeling Consultancy

- De successen van de afgelopen jaren en de structuur die TASK gekozen heeft geven de organisatie veel energie om de ontwikkeling van Consultancy door te zetten. Natuurlijk doen wij dit met beide benen op de grond, een realistische en gedegen aanpak gericht op het realiseren van klantoplossingen. De ontwikkeling zal zich met name voortzetten in groei. Groei van het aantal onderwerpen (risicomanagement, contractmanagement etc.), groei van het aantal projectconsultants en groei van het aantal projecten dat onder deze noemer wordt gerealiseerd.
- Consultancy is voor de markt een oplossing die in een andere behoefte voorziet dan (project)detacheren. Beiden hebben hun specifieke eigenschappen en versterken elkaar.
- Maatwerk blijft hierbij de basis.



Bouwen op mensen

Samenwerking, flexibiliteit, kwaliteit en ambitie zijn de kernwaarden van TASK. Onze managers, projectleiders, adviseurs en project/procesondersteuners zijn hoog geschoold en hebben veel ervaring. TASK biedt al 15 jaar ondersteuning in alle fases van het bouwproces en over de volle breedte van het vakgebied. Of het nu om projectdetachering of consultancy gaat; wij hebben de expertise in huis.



TASK B.V.
Groenewoudsedijk 51
3528 BG Utrecht
Postbus 3047
3502 GA Utrecht
T 030 281 93 00
F 030 281 93 02
E info@task.nl
I www.task.nl

