

TOBIUS

“Betere en snellere pasvorm zonder keurslijf”



Xavier Van Looy.

Een betere waarde aanbieden voor het geld dat klanten aan diensten besteden, was de initiële drijfveer van Lode Peeters en Xavier Van Looy toen ze in 2006 het bedrijf TOBIUS oprichtten. Vijf jaar later is het bedrijf uitgegroeid tot een succesvolle middelgrote speler in ICT diensten en oplossingen. Sinds 2008 werkt het bedrijf tevens aan de uitbouw van een gespecialiseerde consultancy divisie, waarvan Project & Portfolio Management thans de belangrijkste is.

“Samen met mijn partner Lode Peeters heb ik in 2006 TOBIUS opgericht, nadat we allebei eerst heel wat ervaring hadden opgedaan in de IT sector,” vertelt Xavier Van Looy. Een half jaar later werd ook Guy Peeters aangehouden als partner in het bedrijf. “Voor de opstart van TOBIUS werkten wij als consultant en commercieel bij een van de grootste consultancybedrijven in België. Niettegenstaande alle kennis en potentieel die toen voorhanden waren, stelden we dagelijks vast dat het bedrijf

gevangen zat in een keurslijf van regels en procedures die het moeilijk maakten om snel te handelen en flexibele oplossingen op maat van de klant uit te werken. In de praktijk leidde dit vaak tot frustratie doordat kleinere gespecialiseerde spelers met de buit gingen lopen. Klanten waren gecharmeerd door de hoge mate van flexibiliteit die deze niche bedrijven konden aanbieden. Ze stelden ook vast dat de diensten en oplossingen die door deze bedrijven werden aangeboden kwalitatief niet moesten onderdoen aan deze van

de gevestigde spelers in de markt, vaak ook aan veel voordeligere voorwaarden. Zij moesten immers niet de dure structuur van hun bedrijf in de verkoopprijs verrekenen. Dit was voor ons voldoende om een bedrijfsmodel te ontwikkelen dat een hoge kwaliteit van dienstverlening kon aanbieden aan een eerlijke prijs. Je zou dus kunnen stellen dat we met TOBIUS het potentieel wilden benutten dat de grote bedrijven lieten liggen. Achteraf bekeken bleek dit een zeer goede beslissing.”

Uitgebreid netwerk

“Het grootste deel van onze omzet halen wij vandaag uit onze afdeling ‘Professional Services’. Deze afdeling stelt thans meer dan 165 ICT specialisten tewerk die onze klanten bijstaan bij het

beheer, de ontwikkeling en het onderhoud van hun bedrijfsapplicaties.”

“Met onze Professional Services diensten willen we ons profileren als een betrouwbare, professionele partner die een hoge kwaliteit van diensten levert. Klanten appreciëren dat we hun vraag goed begrijpen en snel een gepast antwoord kunnen formuleren dat in lijn ligt met hun behoeften.”

“Daarvoor hebben we niet alleen ervaren en dynamische medewerkers in dienst die een goede ICT expertise en ervaring hebben, maar werken we reeds jaren samen met een zeer uitgebreid netwerk van zelfstandige IT consultants. Van hen weten we op elk moment waarmee ze bezig zijn en wat hun competenties en ervaring zijn. Hierdoor kunnen we snel en gericht de juiste match vinden en de mensen met de juiste expertise en ervaring inzetten. Ook de professionele opvolging van de mensen die wij inzetten, wordt op prijs gesteld door onze klanten.”

“Ook de professionele opvolging van de mensen die wij inzetten, wordt op prijs gesteld door onze klanten.”

Solutions met toegevoegde waarde

“Sinds 2007 werkt TOBIUS onder leiding van Chantal Braem aan de uitbouw van een Business Solutions afdeling,” zegt Xavier Van Looy. “Met deze afdeling wensen wij ons portfolio te verbreden naar gespecialiseerde diensten en oplossingen die een hoge toegevoegde waarde leveren aan bedrijven. Het solution center ‘PERFORM’ vormt binnen deze divisie vandaag het voornaamste onderdeel. PERFORM biedt gespecialiseerde oplossingen en diensten aan binnen het domein

2011 is een omslagjaar

“2011 wordt een omslagjaar voor TOBIUS,” zegt Xavier Van Looy. “We bestaan ondertussen vijf jaar. Tijdens de eerste fase van onze strategie lag de focus zeer sterk op groei. Sinds 2006 zijn we gegroeid naar een omzet van bijna 14 miljoen euro. In 2011 budgetteren we een verdere groei van de omzet naar 17 miljoen euro. Deze groei is geen toeval. De afgelopen jaren hebben we immers hard gewerkt aan de uitbouw van een solide organisatie structuur, een sterke offering en een klantenportefeuille die heel wat potentieel biedt voor bijkomende groei. We hebben de voorbije jaren ook heel wat kennis binnengehaald door het aantrekken van ervaren medewerkers. We kiezen er daarbij bewust voor om onze winsten opnieuw te investeren in ons bedrijf. Een mooi voorbeeld hiervan is de aankoop van een nieuwe kantoorruimte die heel wat mogelijkheden biedt tot uitbreiding. Als bedrijf achtten we ons nu ook klaar om een grote stap te zetten in de uitbreiding van het personeelsbestand. Zo plannen we dit jaar zo’n 25 à 30 nieuwe medewerkers aan te werven, wat bijna een verdubbeling van ons huidig personeelsbestand is.”

“Als werkgever doen we heel wat inspanningen om een aantrekkelijk imago uit te stralen, onder andere door een sterk gepersonaliseerde aanpak, die niet ophoudt bij de aanwerving. Iedere werknemer krijgt jaarlijks zijn persoonlijk ontwikkelingsplan, waarin we samen met de medewerker kijken in welke richting hij of zij wil groeien en nemen we acties om dit traject te begeleiden. Binnen TOBIUS hebben we ook veel aandacht voor training en een doelgerichte persoonlijke coaching door ervaringsdeskundigen in verschillende domeinen zoals persoonlijkheidsontwikkeling of zuiver ICT technisch,” rondt Xavier Van Looy af.

van Project, Portfolio en Programma management. De focus ligt daarbij op het verbeteren van het rendement van projectwerking op drie niveaus: efficiëntie, effectiviteit en ‘governance’. Onze diensten en oplossingen beperken zich niet enkel tot de ICT omgeving van een bedrijf, ze kunnen ook van grote waarde zijn voor het sturen en coördineren van business projecten.”

“TOBIUS promoot hierbij zeer sterk de visie van een ‘business driven PMO’. Veel bedrijven zien een ‘program management office – PMO’ als een soort ‘veredeld secretariaat’ dat ondersteuning biedt aan een project of een programma of diens ‘executive’ managers. Gezien het operationele en ondersteunende karakter wordt een PMO vaak gezien als een noodzakelijke kost. TOBIUS is er echter van overtuigd dat een PMO essentieel is voor het verhogen van de effectiviteit van de project- en bedrijfsdoelstellingen. Mits een correcte invulling en positionering levert de PMO namelijk reële toegevoegde

waarde aan een bedrijf en kan ze zelfs geld opbrengen in plaats van alleen maar besparen. Onze diensten en oplossingen hierin zijn dus bestemd voor alle ondernemingen die op een projectmatige manier werken, zowel grote als kleine. De afgelopen jaren hebben we hiervoor dan ook zeer sterk geïnvesteerd in de uitbouw van een team van hoogwaardige specialisten. Al onze consultants zijn opgeleid in meerdere projectmethodologieën zoals PMI, Prince2 en andere methodes van OGC. Er is tevens heel wat kennis in huis over gespecialiseerde software project management tools, die op maat van onze klanten kunnen worden geconfigureerd en geïmplementeerd.”



Romeinsesteenweg 465, 1853 Strombeek-Bever
Tel.: 02-300 80 30, www.tobius.be