

Persbericht

Tobania groeit door en zoekt opnieuw meer dan 150 nieuwe medewerkers!

2016 legt basis voor uitdieping en groei in 2017

Brussel, 22 februari 2017 – Vandaag kijkt Tobania, toonaangevend ICT-speler op de Belgische markt, terug op een succesvol 2016, met een groei van bijna 10%, zoals in 2015 al het geval was. Het jaar stond in het teken van de uitrol van een strategisch sterk businessmodel. Tobania vervolledigde ook zijn aanbod met twee nieuwe businessunits Testing Services en Effective Business Services. “We groeiden in 2016 met 150 medewerkers, en in de loop van 2017 zouden er nog eens meer dan 150 nieuwe Tobians bijkomen om aan de vraag van onze klanten te voldoen. De strategie om van Tobania een bedrijf te maken dat digitale transformatie niet louter ondersteunt, maar actief mee uitbouwt, slaat goed aan in de markt”, aldus Lode Peeters, CEO van Tobania.

Vanuit de complementariteit in hun operationele business besloten TOBIUS en SAGA Consulting eind 2014 te versmelten tot Tobania. Met zijn aanpak als one-stop-shop en systeemintegrator voor digitale bedrijfsprocessen differentieert Tobania zich van de andere spelers in de markt. Tobania plaatst zijn Professional Services (outsourcing) in de context van solutions selling, waarbij in functie van de projecten en ambities voor de juiste expertise wordt gezorgd, in huis bij de klant of in een toeleveringsmodel.

Vijfjarenplan

Het voorbije boekjaar bood de ruimte om de businessunits (lees competentiecenters) te aligneren, een stevig strategisch businessmodel uit te bouwen en dit in een vijfjarenplan te gieten. Het berust op vier pijlers:

1. **Business Connectivity.** Hoe sterker een bedrijf geconnecteerd is, of het nu om connectie tussen medewerkers onderling of met leveranciers of klanten gaat, hoe efficiënter het werkt. Een geïntegreerde CRM-oplossing, bijvoorbeeld, kan hier aanzienlijk toe bijdragen.
2. **Business Collaboration.** Naast standaard collaboratie-oplossingen, zoals SharePoint, biedt Tobania binnen deze pijler ook heel specifieke maatwerkoplossingen aan. Zo werkt een op de vijf steden en gemeenten met eGo, een Tobania-made platform dat interactie tussen de ambtenaar en de burger versterkt.
3. **Business Customer-Centricity.** De derde pijler, klantgerichtheid, spitst zich erop toe de relaties met de klant zo intiem en consistent mogelijk te maken. Gebruiksvriendelijkheid en gebruikersadoptie spelen hierin een centrale rol. Het geïntegreerd CMS van Kentico is een mooi voorbeeld.

4. **Business Continuity.** Continuïteit, tot slot, is gericht op de duurzaamheid van de oplossing. Naast instant werkbaar en goed beveiligd, moet een oplossing schaalbaar, onderhoudbaar ... kortom futureproof zijn.

Nieuwe competentiecenters

De Infrastructure & Security business unit onderging in 2016 een grondige transformatie, met een nieuw management en een nieuwe propositie die dichter aansluit bij de bedrijfsfilosofie. Onze security professionals leren in een eerste stap de veiligheidsomgeving van de klant te begrijpen en te doorgronden en pas dan gaan ze met kennis van zaken en gepaste competentie data beveiligen. Het Security Operations Center (SOC) biedt aangepaste cybersecurityoplossingen en helpt de klant zich voor te bereiden op de Europese GDPR-regelgeving.

Het one-stop-shop-concept groeide al vanuit het feit dat Tobania sterktes in Open Source software en in Microsoft combineerde. Om dit concept ook vanuit een klantgericht standpunt te vervolledigen, zagen twee nieuwe businessunits het licht: Testing Services en Effective Business Services. De speerpunt van de Testing Services unit ligt in de testautomatisering, wat een aanzienlijke toegevoegde waarde biedt ten opzichte van de klassieke testdiensten. Effective Business Services helpt klanten om op een interactieve manier gefaseerd hun businessprocessen te analyseren, te ontwikkelen en aan te passen, vanuit een agile approach en met sterke communicatieskills.

De twee nieuwe units brengen het aantal businessunits op negen en zorgen voor een aanzienlijke boost van de cross-selling opportuniteiten. De nieuwe businessunits namen al 5 à 7 % van de omzet voor hun rekening, en CEO Lode Peeters verwacht dat ze tegen eind 2017 voor 20% van de omzet zullen staan. "De cijfers bewijzen dat we de juiste koers voeren", zegt Lode Peeters. "We hebben een stevige basis gelegd, zowel intern als naar klanten en partners toe. Klanten voelen dat ze voor een veel breder pakket bij ons terecht kunnen en versterken hun contracten. Ook onze partnerships, met o.m. Microsoft en IBM, hebben we het voorbije jaar uitgediept." Mee dankzij deze nieuwe businessunits groeide Tobania tot 370 Tobians (+150).

"In 2017 willen we onze groei doorzetten", besluit Lode Peeters. "We willen onze nieuwe businessunits verder aanzwengelen en nieuwe opportuniteiten aanboren die binnen de uitgestippelde Tobania-filosofie passen. Onze aanwezigheid op de arbeidsmarkt verder verfijnen staat ook op het programma. We hopen nog eens 200 nieuwe Tobians te mogen verwelkomen zodat we het ingeslagen pad naar klanten en partnerships toe het komende jaar in de breedte kunnen uitwerken."



put digital to work



Over Tobania

Tobania is een volwaardige IT-systeemintegrator gespecialiseerd in de digitalisering van bedrijven en overheden. Het bedrijf is een totaalaanbieder in 'front-end enterprise'-oplossingen, gaande van het bouwen en implementeren van platformoplossingen tot maatwerk alsook integratie van complexe IT-toepassingen. Naast analyse, ontwikkeling en testing biedt Tobania eigen specifieke softwareoplossingen aan in onder meer web development en personeelsplanning. Aanvullend bieden we ook hybride infrastructuur, security, beheersoplossingen en alle nodige support aan, en dit vanuit één organisatie. Tobania levert al deze diensten en oplossingen door samen te werken met meer dan 650 IT-specialisten en consultants en behaalde daarmee een omzet van 65 miljoen euro in 2016.

Perscontact

Lode Peeters
CEO
+32 2 300 80 32
+32 498 11 08 08
lode.peeters@tobania.be
www.tobania.be

Tobania
p.a. TOBIUS n.v.
Heizel Business Park - gebouw II
Romeinsesteenweg 564 - bus 4
1853 Strombeek-Bever