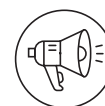


‘Het succes van een oplossing schuilt vaak in de implementatie ervan. Net daar biedt onze service grote toegevoegde waarde.’

Bart Suy en Mathijs Raes, Localyse







In deze rubriek vertelt een bedrijfsleider in hapklare stukjes tekst meer over zijn bedrijf.

# ‘Wij helpen bedrijven maximale return halen uit hun digitale tools’

**Bij toegenomen concurrentie en stijgende kosten zijn efficiëntiewinsten vaak een doeltreffende pijnstiller voor bedrijven. Het Edegemse Localyse speelt hierop in met uiteenlopende digitale oplossingen op maat. ‘Aanvankelijk op basis van Google Maps, maar de jongste tijd ook nadrukkelijk met Google Workspace en Monday’, leggen managing partners Bart Suy en Mathijs Raes uit.**

door Jan Van de Poel  
fotografie Stephanie Fraikin

## WAT?

‘Localyse begeleidt meer dan 350 klanten in de Benelux bij het uitbouwen van hun digitale tools met toepassingen van Google Maps. Daarvoor leveren we niet alleen de licenties, maar ook aanvullende diensten. Door bedrijven bij te staan in een zo efficiënt mogelijk gebruik van hun licentie helpen we hen vele euro’s besparen. Dat vergt een specifieke kennis en kunde. Zo kregen we gaandeweg van Google het vertrouwen om ook andere cloudproducten en Google Workspace aan te bieden. Sinds kort zijn we ook de eerste erkende partner voor Google Earth Engine, waarmee diensten met satellietbeelden mogelijk zijn. Op Monday.com leggen we ons eveneens toe. Met die tool helpen we bedrijven in het digitaliseren en moderniseren van soms nog archaïsche werkprocessen. Dat doen we onder de merknaam Tryve.’

## ONTSTAAN?

‘We zijn opgestart in 2015, als deel van Geo Square dat in geolocatiediensten is gespecialiseerd. In die periode heeft Google ingezien dat hun Maps-toepassing veel waarde voor bedrijven had en begonnen ze daarop extra in te zetten. Met Tryve spitsen we ons al sinds begin 2020 toe op het digitaliseren van werkplekken, dus nog voor de uitbraak van de pandemie. Die zorgde plots voor een digitaliseringsgolf en tot op vandaag is die aandacht bij bedrijven er nog steeds.’

## MISSIE?

‘We willen bedrijven bewust maken van het potentieel van *location intelligence*. Dat integreren in je tools en systemen biedt vele voordelen. Klanten die hun adresgegevens niet telkens opnieuw moeten ingeven, genieten van een betere klantervaring. In een operationele context, bijvoorbeeld bij de opmaak van een planning, genereert het meer efficiëntie. En het zorgt ook voor nuttige inzichten die leiden tot betere beslissingen. Van daaruit hebben klanten dan weer de kracht van digitale werkplekken en -processen ontdekt. Sinds 2021 worstelen bedrijven met een vacuüm van inflatie, toegenomen personeelskosten en de war for talent. Door die combinatie is efficiënter dus digitaal werken nog meer aan de orde om te blijven groeien. Dat willen wij mogelijk maken.’

## UNIEK?

‘In de Benelux zijn er nog spelers die diensten aanbieden met Google-producten en Monday.com. Dit platform is simplistisch genoeg om er zelf mee aan de slag te gaan, maar tegelijk voldoende geavanceerd om complexe processen high-end te digitaliseren. Het succes van een oplossing schuilt vaak in de implementatie ervan. Net daar biedt onze service grote toegevoegde waarde. Door hun ervaring doorgronden onze mensen bedrijfsprocessen erg snel. Zo begrijpen ze perfect hoe een bedrijf z’n centen verdient en kunnen ze bijgevolg een proces dusdanig digitaal vormgeven, dat het zorgt voor een maximale return on investment voor de licentie.’

## AMBITIES?

‘We zijn met onze oplossingen heel succesvol bij jonge groei-bedrijven die bestaande markten innovatief benaderen. Vaak zijn die al *digital native* en vanuit hun neus voor technologie spreken onze oplossingen hen sterk aan. In de Google-oplossingen zien we nog veel groeimogelijkheden, qua diensten op basis van Monday.com verwachten we ons aan een enorme exponentiële groei’, geeft Mathijs Raes aan. ‘Maar ook *location intelligence* is nog sterk onderbenut, omdat veel bedrijven nog onvoldoende beseffen hoe dat kan bijdragen aan hun missie. Ook voor steden en gemeenten zijn daar nog veel toepassingen mogelijk’, vult Bart Suy aan.

## INTERNATIONAAL?

Bart Suy: ‘Vanuit ons partnership met Google voor de Benelux en onze twee kantoren in Nederland, komt de helft van onze omzet vandaag al uit het buitenland. Het is onze bedoeling om onze klanten internationaal te volgen en zo op Europees vlak mee te spelen.’ ‘Voor Monday.com zitten we in de top vijf van partners wereldwijd. We slagen erin om efficiënt én budgetvriendelijk tot implementaties te komen en dat wekt internationale interesse, bijvoorbeeld uit Amerika’, geeft Mathijs Raes nog mee. ‘Gelukkig kunnen we nagenoeg volledig vanop afstand werken. Zo kunnen we op vraag van grote internationale klanten wereldwijd werken.’