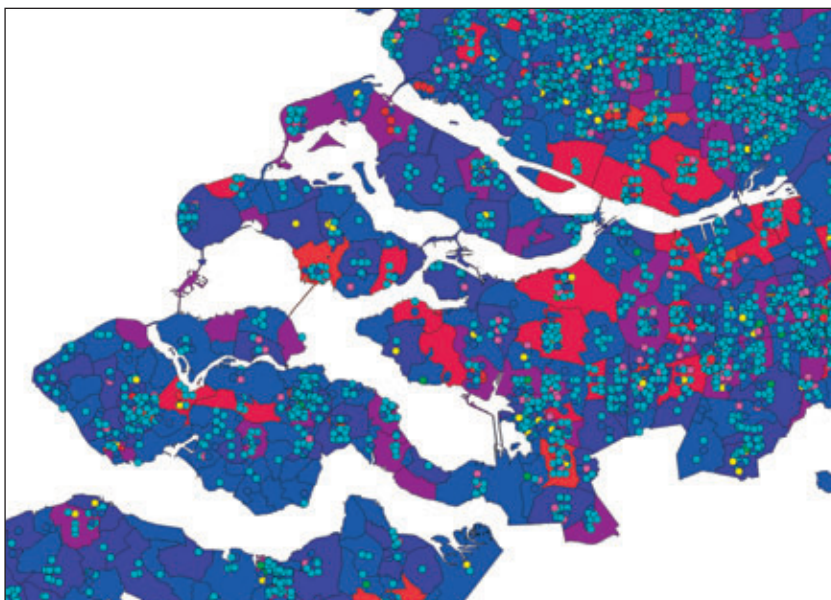


## Softwareproducent streeft naar levering totaalpakket

# MapInfo wil negatief imago kaart

Door: Alexander Winkel

*In vergelijking met een aantal jaren geleden zijn ondernemingen een stuk zuiniger geworden. Bedrijven investeren niet automatisch in nieuwe technologie omdat hun concurrenten dat ook doen. Tegenwoordig wil het management duidelijk de toegevoegde waarde kunnen zien van producten en diensten voordat het overgaat tot een investering. Dit is althans de ervaring van Gert Kleijer, country manager bij MapInfo Benelux.*



Afbeelding 1: Fictieve misdaden in Zeeland.

**M**apInfo is een internationaal softwarebedrijf. De onderneming levert locatiegerichte oplossingen en services, die bedrijven helpen om hun klanten en markten beter te kunnen begrijpen. MapInfo Corporation met haar hoofdkantoor in Troy, New York (USA), werd in 1986 opgericht. Met meer dan zeshonderd werknemers wereldwijd is MapInfo overal ter wereld vertegenwoordigd met dochterondernemingen in Canada, het Verenigde Koninkrijk, Duitsland,

Spanje, Italië, Zweden, Nederland, Australië en Japan. Ook heeft het distributeurs door heel Europa en Azië en een wereldwijd netwerk van Channel Partners. In Nederland wordt de Benelux-markt bediend vanuit Gorinchem.

### Investerings

“In het huidige economische klimaat worden investeringen niet langer geleid door de ontwikkelingen in de technologie. De focus bij investeringen ligt tegenwoordig weer op Return On Investment”, aldus Kleijer. Uiteindelijk moet een investering een bijdrage leveren aan het resultaat van een onderneming. Daarom worden beslissingen over grote uitgaven tegenwoordig weer hogerop in een organisatie genomen. “MapInfo speelt hier op in door bedrijven software en

data te leveren waarmee ze geografische informatie kunnen omzetten in kennis die ook op hoger niveau binnen een bedrijf bruikbaar is”, vertelt Kleijer.

### Locatie

Over het algemeen worden data in bedrijven geanalyseerd op alfabet, naar omvang, per categorie of in de tijd. Kleijer: “Veel van onze klanten hebben zich nooit gerealiseerd dat het grafisch in kaart brengen van data een krachtige tool is voor het plannen, beheren en analyseren van hun kritische bedrijfsprocessen. Dit terwijl meer dan 85 procent van de data een ruimtelijke component in zich heeft. Wij stellen onze afnemers in staat om hiervan gebruik te maken. Van kaarten zijn de klanten echter gewend dat ze statisch en verouderd zijn. Ze herinneren zich de landkaart van Frankrijk die wordt meegenomen op vakantie. Op de een of andere manier staat de straat waar de uitgekozen camping aan ligt nooit op de kaart. Hierdoor lijkt het gebruik van de kaart een stuk minder aantrekkelijk.” “Het negatieve beeld proberen we te veranderen door onze klanten in staat te stellen de kaarten dynamisch te gebruiken en er voor te zorgen dat de kaart up-to-date blijft. Hiervoor maken we gebruik van Location Based Intelligence,” legt Kleijer uit.

### LBI

In het verleden had iedere afdeling binnen een bedrijf vaak zijn eigen interface, applicatie en database. Ook de GIS-afdeling stond los van de overige afdelingen in een bedrijf. Hierdoor was informatie niet makkelijk uitwisselbaar. Tegenwoordig zijn de interfaces van de verschillende afdelingen gestandaardiseerd en zijn ook de databases samengevoegd. De GIS-interface, de applicatie en de database staan echter nog vaak los van de overige afdelingen.

“Voor een efficiëntere bedrijfsvoering is het noodzakelijk dat informatie die wordt gecreëerd in een bepaalde afde-

# veranderen



Afbeelding 2: Een rijtjedenalyse vanuit Luxemburg.

ling direct opvraagbaar is voor anderen. Hierdoor wordt informatie tussen collega's en tussen verschillende afdelingen beter gedeeld en gaat de effectiviteit omhoog. MapInfo gebruikt open standaarden, zodat de administratie van alle data centraal plaatsvindt en het delen van informatie mogelijk wordt. Om algemene toegang tot de verschillende databases mogelijk te maken wordt er gebruik gemaakt van de open standaarden," legt Kleijer uit.

MapInfo's Location Based Intelligence integreert de GIS-afdeling met alle andere afdelingen, zodat de data die worden gecreëerd in programma's als ESRI, Intergraph, Autodesk en Smallworld up-to-date bij de juiste eindgebruiker terechtkomt. De informatie is daarbij oproepbaar vanaf een desktop, laptop, een browser, maar ook op mobiele notebooks of telefoons.

## Producten en diensten

De software die MapInfo levert is op te delen in drie categorieën. De mappingsoftware zet data om in overzichtelijke kaarten, de routingsoftware stelt de gebruiker in staat om de optimale routes te plannen. De geocodingsoftware koppelt tabellen aan een

kaart zodat per locatie verschillende informatie is op te vragen.

In samenwerking met dataproductent Claritas levert MapInfo tevens data-producten. Zo kan het bedrijf een totaalpakket leveren dat niet alleen bestaat uit de software. Daarnaast biedt de onderneming ondersteuning aan klanten, verzorgt het trainingen en levert het consultancy. In de Benelux worden de producten en diensten geleverd in samenwerking met partners. Deze partners bevinden zich in verschillende markten, waardoor zij de specifieke kennis leveren die de klanten in staat stelt tot oplossingen te komen voor de markt waarin zij opereren. "Het bieden van een totaalpakket is een van onze sterke punten. Klanten vinden het prettig dat ze maar met één bedrijf hoeven te communiceren," aldus Kleijer.

## Toepassingen

Afbeelding 1 laat een voorbeeld zien van hoe data kunnen worden omgezet in kennis op basis waarvan de klant beslissingen kan nemen. Het plaatje geeft een thematische weergave van fictieve misdaden in de provincie Zeeland. De rondjes stellen de misdaden voor waarbij elke kleur een andere misdaad representeert.

Voor een bedrijf dat gespecialiseerd is in de beveiliging van gebouwen kan deze afbeelding erg nuttig zijn. Het bedrijf zal in dat geval vooral geïnteresseerd zijn in de spreiding van een specifieke misdaad: inbraken. Op basis van de informatie uit de afbeelding kan de marketingafdeling van het bedrijf een effectievere campagne opzetten. Zij kan zo op een efficiëntere wijze bedrijven lokaliseren die geïnteresseerd zijn in beveiliging. Wanneer een onderneming al eens te maken heeft gehad met inbraak is deze immers sneller geneigd gebouwen beter te laten beveiligen. Ook kan het beveiligingsbedrijf op basis van een dergelijke kaart beslissen waar een nieuwe productiefaciliteit het best kan worden geplaatst om de logistieke kosten te minimaliseren.

Afbeelding 2 laat een rijtjedenalyse zien. De isochroon geeft aan welke gebieden binnen respectievelijk 50, 100 en 150 minuten rijtijd te bereiken zijn vanaf de hoofdstad van Luxemburg. Een bedrijf dat een nieuwe vestiging wil openen kan de isochronen van verschillende steden met elkaar vergelijken. Vervolgens bepaalt zij in welke stad de vestiging de meeste potentiële klanten zal hebben binnen een bepaalde tijdsafstand.

"De informatie die bedrijven uit deze analyses halen kunnen grote kostenbesparingen opleveren. Met behulp van onze producten en diensten proberen we de klanten zo snel mogelijk te helpen om hun bedrijfsproces te verbeteren, zodat de software toegevoegde waarde levert en zal blijven leveren in de toekomst," stelt Kleijer.

[www.mapinfo.nl](http://www.mapinfo.nl)