

Relyon en Way2connect bundelen krachten en vormen leidende Field Service Management speler

Den Haag, 28 september 2021 - **Relyon versterkt haar Field Service Management positie door een strategische samenwerking met Way2connect, ondersteund door Main Capital Partners. Relyon en Way2Connect bundelen hun krachten om een leidende speler te vormen op het gebied van Field Service Management (FSM) en Workforce Management. Way2connect is de eerste acquisitie voor Relyon, dat software-investeerder Main begin dit jaar overnam met als doel het uit te bouwen tot een leidende Europese FSM-groep. Way2connect en Relyon waren concurrenten binnen de Nederlandse FSM-markt. Door de krachtenbundeling hebben de bedrijven nu de slagkracht om ook door te groeien buiten de landsgrenzen.**

Relyon, opgericht in 2001 in Nootdorp, is een gespecialiseerde softwareleverancier van FSM-oplossingen voor bedrijven met een mobiele buitendienst. Met de producten van Relyon is de binnen- en buitendienst van bedrijven in de installatie, bouw, zorg en vele andere sectoren in staat het veldwerk volledig geautomatiseerd en met hoge efficiëntie te kunnen voltooien. Momenteel bedient Relyon ongeveer 200 klanten zoals Nestle, PCI Nederland, Pirtek en Stulz en meer dan 5.000 eindgebruikers. De gebruikers van Relyons producten zijn veelal bedrijven met 10 tot 100 mensen in de buitendienst. Way2connect, dat in 2005 is opgericht in Etten-Leur, levert gelijkwaardige oplossingen en bedient met circa 20 medewerkers zo'n 100 klanten in aanvullende sectoren, zoals de schoonmaakbranche.

Samen sterk in snelgroeiende markt

Gedurende het overnameproces is zorgvuldig gezocht naar de beste partij om Relyon te versterken. "De Field Service Management markt is een van de snelst groeiende softwaremarkten in de Benelux. Relyon en Way2connect hebben eenzelfde ontstaansgeschiedenis en jarenlange ervaring in deze markt. De bedrijven hebben een vergelijkbare cultuur en drive om innovatieve oplossingen te bieden voor hun klanten. Daarom denken we dat dit een perfecte eerste stap is voor de uitbouw van de groep", verklaart Ivo van Deudekom, Senior Investment Manager bij Main Capital Partners, die verantwoordelijk was voor de overname en tevens voorzitter is van de raad van commissarissen van Relyon.

Patrick Marelis, CEO van Relyon, is verheugd over de samenwerking. "Samen kunnen we een bredere markt aanboren. Door onze krachten te combineren met die van Way2connect, heeft Relyon nu de slagkracht om door te groeien naar België, Duitsland en Scandinavië. Wij willen hét Serviceproduct leveren in de Noordwest-Europese markt, waarbij onze klanten ontzorgd worden door het automatiseren van hun processen."

Het management team van Way2connect zal sleutelposities gaan innemen in de nieuwe organisatie. Dennis Pater en Tom van der Heijden, de oprichters van Way2connect, delen het enthousiasme. Dennis Pater: "Wij zijn heel enthousiast over de mogelijkheden die deze samenwerking ons gaat brengen." Tom van der Heijden: "Wij kunnen onze internationale doelstellingen nu waar gaan maken en zowel oude als nieuwe klanten een nog betere dienstverlening aanbieden."

Extra relevantie voor bestaande klanten

De productportfolio's van Relyon en Way2connect vullen elkaar goed aan, waardoor de krachtenbundeling veel upsell- en cross-sellmogelijkheden biedt. Link2, het belangrijkste product van Way2connect, is een compleet Planning en FSM-systeem dat geschikt is voor diverse sectoren. De real-time client/server applicatie werkt zowel online als offline en kan worden gebruikt met praktisch alle soorten administratiesoftware. Link2 maakt efficiënte communicatie mogelijk tussen kantoor en de servicemanagers, en om bijvoorbeeld wijzigingen in het planningsproces snel door te geven.

Het vlaggenschipproduct van Relyon is het cloud-based Relyon Service Management Platform, welke onder meer het service- en facturatieproces faciliteert, werkbonden produceert, klantgegevens beheert en een planningstool met ritplanner omvat. Het platform werkt als een cockpit waaruit servicemanagers alle benodigde informatie voorhanden hebben betreffende het service- en facturatieproces en in een oogopslag kunnen zien wat de status van alle serviceopdrachten is.

Over Main Capital Partners

Main Capital Partners is een strategische investeerder met een exclusieve focus op enterprise software. Main heeft bijna 20 jaar ervaring met het bouwen van sterke softwaregroepen in de Benelux, de DACH-regio en Scandinavië. Main is strategisch partner voor managementteams van softwarebedrijven, met als doel om in nauwe samenwerking duurzame groei te realiseren. Met een team van 45 medewerkers op locaties in Den Haag, Stockholm en Düsseldorf, biedt Main zijn portfoliobedrijven strategisch advies en pragmatische ondersteuning. In september 2021 heeft Main ruim 1 miljard euro onder management.

Noot voor de redactie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Main Capital Partners

Sonja Hartgring (Manager Marketing & Communications)

+31 (0) 6 24 22 71 06

sonja@main.nl

www.main.nl

Patrick Marelis (CEO)

Relyon Holding B.V.

Koperslager 15, 2613 RK Nootdorp

Tel: +31 (0)15 310 02 08

p.marelis@relyon.nl

www.relyon.nl