



Rob Kurver

Een heel mooi 2018

Het jaar is nog maar net begonnen, ik ben nog aan het bijkomen van de kalkoen, de olieballen en veel teveel champagne, of ik zit alweer in het vliegtuig naar San Francisco. Aanleiding is een lang strategieweekend met een nieuwe Amerikaanse klant die naar Europa wil uitbreiden en daarbij wat hulp kan gebruiken, en juist in San Francisco afspreekt om zo direct wat meetings te organiseren met lokale bedrijven. Zo ontmoet ik dit weekend dus onder anderen de oprichter van Dialpad, die eerder verantwoordelijk was voor Yahoo Voice en Google Voice, en de oprichters van 2600Hz die een wereldomspannend schaalbaar en elastisch platform maakten voor hosted-voicediensten.

De afgelopen paar jaar mocht ik als VP Europe van de Cloud Communications Alliance veel mooie reizen maken: naar Londen, Phoenix, Tel Aviv, Miami, Lissabon, New York en zelfs Hong Kong, om daar netwerkbijeenkomsten te organiseren. Maar het voelt nu als een verademing om weer gewoon zelf bezig te zijn met de business. Hoe leuk en dankbaar het ook is om een platform te faciliteren voor andere spelers – waar ze van elkaar kunnen leren en overnamekandidaten kunnen ontmoeten –, zelf iets opbouwen is uiteindelijk toch het leukst. Of ik ben zelf gewoon weer toe aan iets nieuws, dat kan ook natuurlijk.

2018: globalisering en flexibiliteit

Het onderwerp van al mijn meetings en gesprekken in San Francisco is de totale disruptie van de telecomsector door hosted voice en UCaaS die nu in volle gang is. De overname van Broadsoft door Cisco maakt enerzijds dat hosted voice echt het nieuwe normaal is, en anderzijds dat er weer heel veel ruimte is voor nieuwe spelers die globale, schaalbare oplossingen hebben. In een markt die zo snel groeit zijn er ook (of juist) enorm veel kansen voor nieuwere spelers die gebruikmaken van de allernieuwste technologieën.

Zowel Dialpad als 2600Hz geven de basisfuncties van hun hosted-voiceplatform intussen gratis weg, en verdienen geld door

de meer bijzondere modules of integraties. En allebei zoeken ze naar nieuwe kanalen naar de markt, naar system integrators of operators of resellers die zich willen onderscheiden en die hun eigen waarde willen toevoegen. En allebei zijn het vooral softwarebedrijven die hun oplossingen grotendeels vanuit de cloud draaien en door middel van API's aan elkaar koppelen. En allebei lonken ze naar CPaaS, Communicatie Platform as a Service, om totale flexibiliteit te bieden aan hun development-partners en enterpriseklanten.

Alles kan weer, ook in Nederland

In mijn presentatie onlangs op ChannelConnect LIVE! ging ik ook in op deze trends, en keek ik wat vooruit naar wat de komende vijf jaar allemaal gaat brengen. Ook zakelijke telecommunicatie is, vooral door cloud, in een stroomversnelling van innovatie geraakt, met zowel aan de kant van de vendoren als bij operators enorm veel dynamiek. De overname van Broadsoft door Cisco die ik al noemde, Avaya die afgeslankt en met nieuwe energie uit Chapter 11 komt, Microsoft die inmiddels met Teams en Skype for Business ook gewoon telecom in huis heeft, en allerlei groeiende en nieuwe spelers op UCaaS- en CPaaS-gebied lonken allemaal naar klanten die toe zijn aan betere, goedkopere en slimmere manieren van communicatie, zowel intern als met klanten.

En terwijl hier thuis in Nederland de grote operators fuseren en reorganiseren (T-Mobile koopt Tele2, Ziggo/UPC is nog steeds druk met Vodafone en bij KPN zien we de eerste effecten van de nieuwe CEO die zich warmloopt al), zien we een aantal van de hosted-voice- en UCaaS-providers juist goed doorgroeien en internationale avonturen aangaan. Voor resellers is het cruciaal om juiste keuzes te maken en goed te kijken naar de eigen kracht en toegevoegde waarde. En dat is niet eenvoudig in zo'n snel veranderend landschap. Het gaat een interessant jaar worden. Proost!

Rob Kurver is ondernemer, consultant en trainer/coach in ICT, telecom en cloudcommunicatie. Reageren? rob@white-rabbit.nl