



'ALLES IN TEKEN VAN ONDERSCHEIDEND ZIJN, VERNIEUWING EN KLANT'

Marcel Derks
partnermanager BusinessCom

BusinessCom bestaat nu 17 jaar en een groot deel van het succes zit volgens partnermanager Marcel Derks in de focus op telecom. Het Brabantse bedrijf verdubbelde de omzet in twee jaar. "De combinatie van traditionele telecom en recurring business is hiervoor de basis", zegt Derks onder het genot van een cappuccino in het kantoor in Veghel. "Ze zijn voor ons de basis om te innoveren in ons communicatieplatform My-Connect want dat is voor ons de toekomst."

Tekst René Frederick

BusinessCom werkte bij de oprichting exclusief met Mitel maar hieraan zijn later merken toegevoegd, voornamelijk met de overname van Televersal. De huidige partnermanager Marcel Derks komt uit de stal van Televersal dat in 2014 is overgenomen en heeft het naar zijn zin in Veghel. Vooral de korte lijnen en focus binnen het bedrijf spreken hem aan. "Hardware, bureautelefoons, randapparatuur, alles waar de markt van zegt dat het achterhaald is, kunnen we leveren. Dat de omzet uit de traditionele business zo goed loopt, is voor ons de basis om te innoveren. Zo hebben we de datacenters, trunkingdiensten en clouddiensten kunnen bouwen. Sterker nog, BusinessCom is de enige distributeur van Nederland die ook een operator is. Onze dienst My-Connect is onze toekomst en we zijn dan ook heel trots op de resellers die deze weg met ons zijn ingeslagen."

Onderscheidend

Voor Derks en zijn collega's is het belangrijk dat BusinessCom altijd onderscheidend wil zijn. Zo is het bedrijf de eerste en enige distributeur van Nederland die tot 10 uur 's avonds open is voor resellers. "En ons magazijn is 82 uur per week open", zegt Derks. "Al onze processen zijn geautomatiseerd en

klanten vinden het inmiddels fantastisch. Het was eerst even wennen maar de bestellingen komen steeds later op de dag. Een belangrijk voordeel voor klanten is dat ze nauwelijks meer voorraden hoeven aan te houden. Dat wordt gewaardeerd."

Waardevol voor partners

BusinessCom heeft recent ook een app laten maken waarmee resellers kunnen bestellen, het laatste nieuws ontvangen middels instelbare pushberichten en zich kunnen inschrijven voor events en trainingen. Ook die is heel succesvol, vertelt Derks. Innovaties dragen volgens hem bij aan het succes

'BusinessCom is de enige distributeur die ook een operator is'

van de onderneming. "We zijn waardevol voor partners. In de samenwerking met resellers stellen we ze altijd de belangrijke vraag: 'Wat moeten wij doen om jouw omzet te laten vergroten?' Dat opent hun ogen en het werkt. Ons verhaal aan resellers is ontzettend belangrijk."

BusinessCom werkt inmiddels voor ruim 1.400 resellers maar Derks en zijn acht (!) salescollega's blijven met de voeten op de grond. Daarmee oogt en voelt het bedrijf heel 'gewoon'. Dat vindt Derks belangrijk. "Wij zetten onze clouddiensten op precies dezelfde manier in de markt zoals we al jaren onze PBX'en verkopen. We nemen de diensten mee in het totale salesproces. We hebben voldoende recurring business en zijn dus niet afhankelijk."

Onafhankelijk

Als het nieuwe VoIP-platform My-Connect aan bod komt, wordt Derks enthousiast. Door de winstgevendheid van de traditionele producten en diensten heeft BusinessCom de tijd om het platform een succes te maken. "En dat succes komt zeker", zegt Derks stellig. "De markt voor PBX'en verschuift van organisaties met 50 medewerkers naar bedrijven met circa 1.000 users. De sweet spot voor clouddiensten zit bij bedrijven tussen de 20 en 100 users en onze resellers en partners kennen dat segment goed. Het klopt dat in het kanaal veel wordt gesproken over zaken als de online werkplekken en IT-integratie maar dat blijft toch een moeilijk verhaal voor resellers. We willen de focus op communicatieproducten en -diensten behouden. Dus geen marktplaats in de cloud met allerlei nieuwe IT-diensten. Voor ons is belangrijk dat alle diensten een connectie hebben met ons My-Connect platform. Dat verdienen de resellers die My-Connect hebben gekozen en samen met ons risico hebben genomen. We willen ook onafhankelijk kunnen zijn en resellers weten dat we niet leveren aan eindklanten. Als

resellers een tender krijgen, geven we ze objectief advies en maatwerkdiensten, inclusief zaken als trunks en cloud."

Clouddiensten

Naast haar positie in de traditionele producten en diensten wil BusinessCom volgens Derks wel degelijk een serieuze speler worden in de wereld van clouddiensten. "Natuurlijk, en dat gaat de goede kant op. Resellers kunnen behalve onze traditionele producten ook al onze clouddiensten in het bestelplatform bestellen. Maar als we iets doen, willen we het goed doen en vanaf dag 1 een fantastische dienst leveren. Dat kunnen we nu met My-Connect want dit communicatieplatform is de toekomst. Het platform draait nu op Mitel maar we hebben het zo gebouwd dat we daar later andere merken, zoals Unify, naast kunnen zetten en dan ligt die technologie ook onder de motorkap. BusinessCom gaat een mooie toekomst tegemoet. Alles staat in het teken van onderscheidend zijn, vernieuwing en klanttevredenheid." «

