



TELECOM, UC EN XAAS

# EXERTIS GROEIT UIT TOT KRACHTIGE SPECIALIST

In relatieve stilte heeft Exertis afgelopen jaren een mooie positie weten op te bouwen binnen het Nederlandse ICT-landschap. De Dordtse distributeur levert via 1200 resellers hardware voor unified communications, networking, security en Pro AV. De specialist heeft ambitieuze groeiplannen.

Tekst Dirkjan van Ittersum

De geschiedenis van Exertis in Nederland gaat terug tot 1996, toen het bedrijf nog bekend stond onder de noemer Go Telecom. De distributeur begon met het leveren van headsets. Later werd dat uitgebreid tot een breed scala aan hardware voor Unified Communications en Collaboration (UCC). De eerste jaren ging het vooral om voice, later kwam daar video bij. "In die tijd waren videoconferencingssystemen nog zeer duur. Een systeem kostte al snel 20.000 tot 30.000 euro", herinnert Managing Director Jean-Paul Weterings zich.

## DCC Technology

Sinds die beginjaren is er veel veranderd. Het productaanbod werd uitgebreid, de prijzen voor videoconferencing gingen flink omlaag en Go Telecom werd, dankzij een uitgekende strategie, een bloeiend bedrijf. Dat bleef niet onopgemerkt, want

de Britse multinational DCC toonde in 2012 interesse. Het Nederlandse bedrijf werd overgenomen door het onderdeel DCC Technology, dat sinds enige tijd de naam Exertis gebruikt om naar buiten te treden. Zo maakt de Benelux organisatie nu onderdeel uit van de internationale DCC-organisatie dat een jaarlijkse omzet van 14 miljard pond heeft wereldwijd. "Als we puur kijken naar het onderdeel Exertis, dan bedraagt de wereldwijde omzet 3,6 miljard met ruim 3000 medewerkers. Er werken 32 mensen op de kantoren in Dordrecht en Mechelen, waarmee we de hele Benelux bedienen", vertelt Sales en Marketing Director Christ-Jan Beljaars.

"Al voor de overname waren we bezig met het uitbreiden van ons aanbod", vertelt Weterings. "We wilden graag op een andere plek binnen de keten terecht komen. Als je hardware levert

voor UCC, dan zit je achteraan in de beslissingsfase. Headsets en conferentietoestellen komen nu eenmaal op het eind. Om eerder in het beslissingstraject aan tafel te zitten, zijn we een networkingportfolio gaan opbouwen. De overname door DCC Technology heeft dat in een stroomversnelling gebracht. Via de Britse vestiging van Exertis kregen we toegang tot meerdere netwerkleveranciers. Wij hebben niet alles overgenomen, maar zijn gaan kijken welke merken bij ons aanbod en onze filosofie pasten. Zo hebben we een afgewogen networking- en securityportfolio opgebouwd."

## Specialized distributor

Exertis heeft de ambitie om komende jaren verder door te groeien, maar het is niet de bedoeling om de nummer één van Nederland te worden. "Wij zijn een 'specialized distributor', geen broadliner",

legt Beljaars uit. "We moeten het hebben van onze specialisatie. Als resellers ons bellen, durf ik te zeggen dat ze mensen met zeer inhoudelijke kennis van zaken aan de lijn krijgen. Dat we een doosje of softwarelicentie van A naar B kunnen sturen, dat spreekt voor zich. Dat is niet onderscheidend. Het gaat om de kennis die we toevoegen. We stoppen veel tijd in het trainen van mensen. Daar kunnen onze resellers van profiteren."

Internationaal houdt Exertis zich bezig met zowel de business to consumer (B2C) als de business to business (B2B)-markt, maar de Nederlandse vestiging beperkt zich nadrukkelijk tot B2B. Ook op andere punten maakt Exertis bewuste keuzes. Zo levert het bedrijf geen UCC-diensten. "We leveren de hardware, of dat nou audio of video is. Denk daarbij aan merken als Plantronics, Polycom en Lifesize. Maar we houden ons niet bezig met de platformen erachter. We doen dus geen Microsoft Office 365 of Microsoft Teams. We zijn specialist in alles wat op dat soort systemen wordt aangesloten. Een praktijkvoorbeeld is een rechtbank die een audio-installatie nodig heeft met microfoons, mixers, luidsprekers, et cetera."

## Grote voorraad

Ook op het gebied van networking en security heeft Exertis de laatste jaren een breed portfolio opgebouwd. "Dat is een belangrijke nichemarkt geworden",



Christ-Jan Beljaars

dienst, maar ook investeren in een eigen storageplatform. Verder verkopen we de beveiligingsproducten van SonicWall, inclusief de as-a-service-diensten van dit bedrijf."

'Iemand kan onderweg, vanuit de hotelkamer of desnoods vanuit de McDonalds, een vergadering bijwonen waar zijn expertise even nodig is'

zegt Beljaars. "We leveren hardware voor onder meer load balancing, ddos mitigation appliances, application delivery controllers, firewalls et cetera. Alles wat aan de randen van het netwerk actief is, leveren we. Het gaat om producten van onder meer Huawei, waarvan we het complete enterpriseportfolio hebben. We leveren ook StorageCraft voor het maken back-ups. Je kunt dat afnemen als

Exertis levert ook Pro-AV-apparatuur en heeft een eigen productlijn bestaande uit talloze kabels en mounting-oplossingen. Recent verscheen weer de ruim 80-pagina's tellende catalogus met daarin een schier oneindige reeks kabeltjes, snoertjes en adapters. Weterings: "Bijzonder is dat we een grote voorraad aanhouden van producten. Zo hebben we als enige distributeur vrijwel alle netwerkproducten op voorraad van

Huawei, maar ook van Plantronics en Polycom. Voorraad kan heel bepalend zijn voor het succes. Bovendien zijn onze systemen direct gekoppeld aan de systemen van grote vendors. Daardoor kunnen we snel schakelen. We hebben veel geïnvesteerd in automatisering, want hoe minder je hoeft over te typen, des te sneller je kunt werken."

## Jonge generatie

Het kantoor in Dordrecht zit boven het eigen distributiecentrum en is centraal gelegen vlak naast de A16. In het vergaderzaaltje vallen direct de grote schermen, camera's en zelfs microfoons in het plafond op. De term 'practice what you preach' is hier van toepassing, want het bedrijf heeft videoconferencingssystemen gebruiksklaar in de diverse vergader-ruimtes. "Dit soort grote schermen leveren we nog steeds veel, maar er is wel sprake van een verschuiving. Het zijn niet alleen boardroomsystemen meer. Videoconferencing is heel betaalbaar geworden." »



Jean-Paul Weterings

Een goed voorbeeld is Polycorn dat oplossingen levert voor mobiele medewerkers, vertelt Weterings. “Iemand kan onderweg, vanuit de hotelkamer of desnoods vanuit de McDonalds, een vergadering bijwonen waar zijn expertise even nodig is. Dat kan ook via een beveiligde VPN-verbinding verlopen. Jaren geleden moest je daarvoor naar een speciale locatie toe, maar dat is voorbij. De jonge generatie verwacht dit soort mogelijkheden aan te treffen op de werkplek. Ze zijn het tenslotte gewend van thuis. De systemen zijn ook steeds gebruiksvriendelijker geworden. Je wilt niet eerst tien minuten rommelen aan het systeem voordat er verbinding is. Binnenkort start je de verbinding zelfs met een eenvoudige spraakopdracht, bijvoorbeeld via Siri of Google Assistant.”

#### As-a-Service

Een actueel thema bij Exertis is de introductie van een As-a-Service-aanbod, waarbij resellers producten verkopen voor een vast maandbedrag. LifeSize, dat videoconferencing levert, is grotendeels overgestapt op een

as-a-service-model. “Voor de reseller brengt dat grote veranderingen met zich mee”, zegt Beljaars. “Het is niet meer eenmalig een product verkopen. Je moet continu ervoor zorgen dat de dienstverlening op het juiste niveau blijft. Resellers richten bijvoorbeeld een afdeling ‘customer happiness’ in, want je wilt voorkomen dat eindklanten opzeggen. De ‘churn’ (aantal opzeggers - red.) moet zo laag mogelijk blijven.”

Weterings vult aan: “Als een klant het systeem weinig gebruikt, kan een reseller actie ondernemen. Die werkwijze is bekend van de mobiele telefonie, maar in deze sector is het nieuw. Het is leuk om resellers daarbij te helpen. We bouwen gezamenlijk aan de businesscase door een berekening te maken van hoeveel klanten een reseller per maand verwacht op te tekenen. Het wordt pas echt interessant als je nieuwe klanten blijft optekenen, terwijl de bestaande klantenbasis blijft verlengen. Voor die werkwijze heb je een andere mindset nodig. Sommige resellers zijn in staat om die stap te maken, andere stellen het nog uit.”

‘Bijzonder is dat we een grote voorraad aanhouden van producten’

#### Uniformiteit

Voor het komende jaar heeft Exertis grote plannen klaarliggen. Het bedrijf wil zowel nationaal als internationaal hard groeien. Ook speelt het in op actuele ontwikkelingen. Zo is er een warehousingfaciliteit van 100.000 vierkante meter in Frankrijk in gebruik genomen. Het Britse bedrijf speelt daarmee in op de komende Brexit waarvan moeilijk in te schatten is wat de effecten zullen zijn.

Verder zal Exertis weer groot vertegenwoordigd zijn op ISE 2019 in Amsterdam, de internationale beurs voor AV-en System Integrators in februari. Weterings: “Ook werken we aan een stroomlijning van de internationale Exertis-organisatie. We gaan met een eenduidiger verhaal naar buiten treden. Daar wordt op dit moment achter de schermen hard aan gewerkt. De Nederlandse vestiging praat daar over mee dankzij onze aanwezigheid met drie man in het internationale management team. De komende maanden kunnen we daarover interessante aankondigingen verwachten!” «

#### Al meer dan 1200 resellers

Exertis levert op dit moment aan ruim 1200 resellers. Dat aantal groeit nog altijd. “We leveren aan het ICT- en AV-kanaal, maar ook aan security-resellers. Bedrijven dus die klanten helpen bij het veiliger maken van het netwerk. We zijn continu op zoek naar nieuwe resellers die passen binnen het DNA van onze organisatie”, vertelt Managing Director Jean-Paul Weterings.

**Telefonie  
leveren zoals  
jij het wil**



Naast ons **whitelabel VoIP-platform** maken onze open source **VoIP apps**, geavanceerde **VoIP browserplugins** en **voorgeconfigureerde toestellen** jouw klanten altijd overal bereikbaar.

**VoIPGRID**