



TELECOM, UC EN XAAS

# ‘PARTNERS HEBBEN RECHT OP GOEDE SERVICE EN MOOIE MARGES’

**Filip de Jonge**  
directeur Telador

Het telecomkanaal ziet steeds meer resellers voor wie recurring revenues de heilige graal zijn. De vele wholesale-platformproviders in ons land spelen hen hierbij in de kaart. Telador profiteert daar volgens directeur Filip de Jonge ook van. “Ons eenvoudig te beheren communicatieplatform met geïntegreerde facturering en onze uitgebreide commerciële en technische support spreken hen aan.”

Tekst René Frederick | Foto Marco Mekenkamp

Telador is de afgelopen jaren snel gegroeid. Opgericht in 2013 en nu al bedient de wholesale-telecomprovider meer dan 200 partners. Naast een actief overnamebeleid, zoals de recentelijke overnames Voipro en EMS Distribution, zet Telador ook in op een sterke uitbreiding van de marketing en sales om ook een versnelling te realiseren in autonome groei. In dat licht gaat Telador zich de komende tijd intensiever profileren. “We gaan ervoor zorgen dat ons merk en de diensten die we leveren beter bekend worden in het partnerkanaal. De boodschap is vooral dat Telador de Nederlandse distributiepartner van Kwebbl is, het meest eenvoudig te beheren hosted VoIP-platform boordevol uitgebreide en innovatieve functionaliteiten heeft en dat partners met minimale inspanning maximaal rendement kunnen behalen.”

## Compleet pakket

De groeicijfers tonen volgens directeur Filip de Jonge dat het platform, de technologie en de aanpak meer dan bewezen zijn. Passend in de visie van Telador beschikken ICT-resellers over een compleet pakket aan communicatiediensten om hun klanten optimaal te ondersteunen. “Onze partners moeten makkelijk en snel de juiste communicatiemiddelen onder hun eigen naam en label kunnen aanbieden. Daarom bieden we niet alleen hosted VoIP, maar zorgen we ook voor geïntegreerde trunking, (inter)nationale nummerportabiliteit, servicenummers, vast-mobielintegratie, internetverbindingen en hard- en software”, legt hij uit. “Resellers kunnen voor alle benodigdheden voor VoIP-oplossingen bij ons terecht. Ze verdienen die goede service en kunnen hier zeer goede marges op maken.”

Primair biedt Telador een multi-tenant eenvoudig te gebruiken en beheren hosted-communicatieplatform dat middels zijn uitgebreide API's makkelijk gekoppeld kunnen worden met externe CRM-pakketten en -software. “Zo is het voor resellers mogelijk om elk door hun klanten gewenst pakket te koppelen en integreren met het platform. Het gebruik van het communicatieplatform is zo intuïtief dat je er eigenlijk geen training voor nodig hebt”, zegt De Jonge trots.

## Partnerportal

Alle diensten zijn eenvoudig en snel te bestellen via Telador's partnerportal. De portal geeft resellers niet alleen de controle over het onboarden, porteren en activeren van klanten maar ook het bestellen en provisionen van de apparatuur en internetverbindingen. “Deze volledig geautomatiseerde bestel- en leverstraat is belangrijk voor resellers en zorgt voor een enorme efficiëncyslag. Het volledig multi-tenant installeren van diensten biedt onbegrensde mogelijkheden voor partijen om de abonnementen van verschillende diensten en producten voor eindklanten op een makkelijke manier te beheren”, vindt De Jonge. “Met minimale inspanningen krijgen ze maximaal rendement.”

Kostte het aanmaken van een klant-account en het porteren van nummers in het verleden misschien wel een uur, nu zijn ze daar bij ons in tien minuten mee klaar omdat we het activeren van eindgebruikers volledig hebben geautomatiseerd.”

## Facturatiesysteem

Ook is De Jonge trots op de online facturatie in de partnerportal waarmee resellers hun klanten snel kunnen factureren. “Het facturatiesysteem is uniek omdat de resellers en partners de facturatie helemaal zelf kunnen uitvoeren”, aldus De Jonge. “Facturatie is bij ons namelijk gekoppeld met alle denkbare boekhoudsoftware. Ook kunnen ze hun huisstijl, branding en logo's gebruiken. Facturen maken, contracten tekenen en betalingen verwerken zijn geen losse stappen maar een geïntegreerd onderdeel van het systeem. Ook kortingen kunnen ze real time invoeren en tevens kunnen ze eigen activiteiten of diensten als third party toevoegen zodat het geheel compleet is. Partners kunnen de informatie

zelfs mobiel inzien en verwerken via een app. Facturen overtikken of inladen in boekhoudsystemen is dus verleden tijd. Factureren en administratief beheren is nog nooit zo eenvoudig geweest.”

## Migratie ISDN

Een andere belangrijke ontwikkeling in de telecomsector is de uitfasering van bepaalde ISDN-lijnen door KPN. Veel bedrijven zullen daar, ook in de ogen van De Jonge, last van gaan krijgen. Daarom

contact met die klant en zorgen we voor een volledig werkende oplevering waarbij de partner technisch ontzorgd wordt. Ook verzorgen we de acces, interne bekabeling en overige hardware om de diensten te kunnen leveren”, zegt De Jonge.

Het aantal migraties naar IP groeit snel en daar liggen dus kansen voor resellers en dealers. Partners zien Telador volgens De Jonge als een verlengstuk van hun organisatie omdat het niet

## ‘Partners besparen tijd en kosten om een platform te beheren’

begeleidt Telador zijn partners bij het overzetten van klanten van ISDN naar zijn moderne VoIP-oplossing. Het bedrijf verzorgt dan de volledige migratie van CPS of WLR naar VoIP. “We doen dit altijd onder de naam en het label van de partner. De partner zorgt dat de opdracht getekend wordt en dan brengt hij die bij ons aan. Onder zijn naam zoeken we dan

aan eindklanten levert en dus geen bedreiging is. “Bovendien profiteren ze van onze persoonlijke en technische ondersteuning. Omdat wij de technische mensen hebben, besparen partners de tijd en hoge kosten van de kwalitatief hoogwaardige medewerkers die nodig zijn om een migratie te doen of het platform te beheren.”

## Vast-mobiele propositie

Een nieuwtje is dat Telador werkt aan een volledige vast-mobiele propositie inclusief een simkaartkoppeling van Telador. Met de mobiele app kunnen resellers hun klanten beter bereikbaar maken terwijl gebruikers gewoon met de native dailer gesprekken kunnen plaatsen en opnemen. Met de app is het zelfs mogelijk om specifieke functies van de telefooncentrale te bedienen en instellingen te doen zoals het beheren van belplannen en het activeren van omleidingen “Uiteraard kunnen klanten ook bellen en gebeld worden via het vaste zakelijke telefoonnummer.

Tegen zeer interessante tarieven dus hier worden partners blij van”, zegt De Jonge lachend. “En dat is ons doel. Als partners blij worden van onze dienstverlening en ze kunnen er gemakkelijk geld aan verdienen, zullen ze ons platform graag gebruiken en aanbieden aan klanten. Daar worden zij beter van en wij omgekeerd ook. Dat is win-win.”



Filip de Jonge

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

[info@telador.nl](mailto:info@telador.nl)

020 210 3200