

CISCO UCC VRAAGT OM PARTNERS MET EEN LANGERE ADEM

Bij het gesprek over Cisco Refresh bij Comstor met Paul Hartung was ook zijn voorganger Marc Fleuren aanwezig. Fleuren is inmiddels Business Development Manager Cisco Collaboration en heeft Cisco UCC onder zijn hoede. Daar is na afloop van het eerste gesprek ook nog uitgebreid bij stilgestaan.

Marc Fleuren: "Cisco UCC is heel andere business dan Cisco Refresh. Wat ik zie als overeenkomst, is dat er steeds meer bedrijven ongeveer weten wat UCC en Refresh inhouden. Het is echter nog niet zo dat UCC een even hoge acceptatie in de markt heeft als Refresh."

Het heeft er volgens Fleuren mee te maken dat veel bedrijven en medewerkers aan een bepaalde manier van werken gewend zijn. Daar vanaf stappen doen ze niet snel omdat de besparing onbekend is. "Een wekelijkse conference call van een uur terugbrengen tot een half uur is met Cisco mogelijk omdat het beter en sneller werkt. Er zijn meer voorbeelden te geven met het besparingspotentieel in tijd en geld uitgedrukt, maar zo denkt men nog te weinig."

Specialisten

Om Cisco UCC bij bedrijven geaccepteerd te krijgen is een actieve en kundige partner een absolute must. "UCC betekent voor de partner dat hij geen devices of netwerk levert, maar een werkmethode", legt Fleuren uit.

"Je moet veel van het bedrijf en de core processen weten om die doormiddel van Cisco UCC te kunnen verbeteren. We zien dan ook dat we partners hebben die zich alleen met Cisco UCC bezighouden. Met die specialisten – dat zijn er op dit moment circa veertig in Nederland – gaat het overigens bijzonder goed."

Demo als startpunt

Waar de markt baat bij heeft, zijn herkenbare opstellingen. Dat is iets anders dan een demo op een vakbeurs. Fleuren: "Op een beurs staan met Cisco UC is nodig, want het is een goed startpunt van waaruit de partners prospects kunnen overtuigen een demonstratie op hun eigen locatie aan te vragen. Die demonstraties, en dat is een vak apart, worden perfect verzorgd door Comstor en Cisco."

Partner aan zet

Hij maakt ook duidelijk dat na de demonstraties op klantlocatie de partner aan zet is. De weken (!) dat de set op klantlocatie staat moet hij het gesprek met de eindgebruiker aangaan, horen hoe de eerste ervaringen zijn en voorstellen welke taken nog meer met UC kunnen worden verricht. Alles moet gericht zijn op brede adoptie van Cisco UC, dat is de sleutel voor succes. "Dit kan alleen een partner met een lange adem."

Voldoening

Cisco UC is in menig opzicht business die flink afwijkt van wat Comstor-partners

in de regel gewend zijn. Toch levert het hen en Comstor veel voldoening. Fleuren: "Als je ziet dat een klant aan het eind van het jaar zijn subscription verlengt, dan hebben we zijn behoefte in ieder geval goed ingeschat. Nog mooier is het als je na een paar maanden merkt dat ze er subscriptions bij kopen, omdat er meer

Een wekelijkse conference call van een uur terugbrengen tot de helft is mogelijk

functionaliteiten gebruikt worden. Dat geeft mij, mijn collega's en uiteraard de partners veel voldoening. Dan weten we dat daar het besparingspotentieel en de andere voordelen van Cisco UC worden ingezien." «