

'KPN Partner Network biedt samenwerking met elke partner'

KPN deed dit voorjaar twee aankondigingen in het partnerkanaal: de focus op het KPN-merk in januari en de lancering van het KPN Partner Network in april. ChannelConnect ging hierover in gesprek met Marieke Snoep, Chief Business Market van KPN, en Marc Kruijs die nu directeur is van het KPN Partner Network. *Tekst René Frederick*

KPN maakte zijn merkenstrategie in januari bekend en daarop volgde de aankondiging dat alle partnerrelaties en kanaal-activiteiten van KPN, Telfort Zakelijk, Yes Telecom en RoutIT per 1 april zouden worden gebundeld in het nieuwe KPN Partner Network. Oud-directeur Marc Kruijs van RoutIT staat nu aan de leiding van dit nieuwe label waar de partnerorganisatie van RoutIT nu ook onderdeel van is.

Leiderschap

Het doel van KPN Partner Network is om samen met partners zakelijke klanten te voorzien van de beste diensten op het gebied van telecom, IT en security, vertelt Marc Kruijs. "KPN zet hiermee een verandering in die erop gericht is om meer vanuit samenwerking te groeien in de zakelijke markt. KPN Partner Network staat voor eenduidige bediening, makkelijk zakendoen, langetermijnrelaties en betrouwbaarheid bij de digitalisering van de processen voor klanten en partners."

Marieke Snoep is vanuit de Executive Committee van KPN sinds februari dit jaar end-to-end verantwoordelijk voor de zakelijke markt, van marketing en sales tot en met

Directiewisseling KPN Partner Network

Camiel Janssen is per 1 september benoemd tot directeur van het KPN Partner Network.

Janssen was eerder commercieel directeur van Telfort Zakelijk en algemeen directeur van Call2. Janssen werkt komende maanden met interim-directeur Marc Kruijs aan de overdracht van de organisatie.



Marc Kruijs

www.kpn.com
www.routit.nl
businesspartners@kpn.com
sales@routit.nl
@KPNzakelijk

de operatie. Verder geeft ze leiding aan het nieuwe KPN Security en overige dochterondernemingen in de zakelijke markt, zoals InSpark en RoutIT. Snoep zegt voor KPN te hebben gekozen vanwege de rol en

het leiderschap van het bedrijf in de Nederlandse samenleving. "KPN is het meest innovatieve telecom- en IT-bedrijf van Nederland. Die innovatie komt al jarenlang uit onze labs en vanuit een dochter als RoutIT.

'Nieuwe merkenstrategie zorgt voor eenduidigheid'

Er is ook veel kennis en technologie bij organisaties als Telfort Zakelijk en Yes Telecom en die waarde bundelen we nu om partners nog meer en beter te helpen", aldus Snoep. "Partners hebben steeds meer behoefte aan technologie die telecom en ICT voor hun klanten integreert als onderdeel van de bedrijfsvoering. Dat is bij uitstek wat KPN biedt. Dat blijkt bijvoorbeeld ook uit het werk dat we inmiddels doen voor de uitrol van 5G in diverse pilots. Op veel manieren gaan we partners helpen groeien naar de toekomst."

Use cases

Snoep kondigt ook aan dat KPN de komende tijd meer gaat communiceren over de zakelijke dienstverlening en dat de partners daarin worden betrokken. "We hebben veel use cases op het gebied van vast-mobiel, veilig internet, integratie met bedrijfsapplicaties en andere innovaties. Met die verhalen zetten we partners in de positie om hun klanten succesvol te helpen. Dat doen we samen. Samen kunnen we waarde creëren. Onze partners spelen een cruciale rol om deze diensten lokaal aan eindklanten aan te bieden. Belangrijk is dat we er zo met z'n allen voor zorgen dat klanten optimaal worden bediend. Dat is een triple-win voor klanten, partners en KPN."

Innovatiecentrum

In het partnerkanaal is ook dochteronderneming RoutIT een bekende naam. Het bedrijf focust op platformen, innovatie en productontwikkeling. Een rol die het al jaren vervult binnen KPN voor alle kanalen. Sinds 1 mei is de leiding bij Ramon Plakke, die vanuit de eigen organisatie doorschuift. De kracht van RoutIT is dat het naast het leveren van hosted telefonie, mobiel en connectiviteit, ook een platform is voor een breder IT-portfolio van onder andere securitydiensten, IP-VPN's, firewalls, clouddiensten en alarm- en monitoringdiensten. Het platform van RoutIT wordt nog meer ingezet als basis voor diensten in het mkb. Nieuw is dat partners van KPN Partner Network nu ook diensten rond werkplekbeheer kunnen leveren aan hun klanten. "RoutIT is het innovatiecentrum van KPN dat al deze diensten ontwikkelt voor en aanbiedt aan zowel RoutIT-partners als klanten van KPN en zijn businesspartners", aldus Kruijs.

Focus op partners

Het is duidelijk dat KPN Partner Network een breed aanbod heeft voor het partnerkanaal. "Door te focussen op één platform voor diensten en het bij elkaar brengen van alle expertises maken we het nog eenvoudiger. Daarbij kunnen partners uit verschillende samenwerkingsvormen kiezen. We trekken samen op, zodat we klanten van de beste dienstverlening voorzien. Dat kan zowel met het KPN-merk als met whitelabel-diensten", zegt Kruijs.

KPN is als merk volgens Snoep 'enorm verweven en verbonden' met de Nederlandse maatschappij. Dat maakt het nieuwe partnernetwerk volgens haar een krachtiger podium voor IT- en telecomparters. "Met de vele expertises die samen zijn ge-



Marieke Snoep

komen profiteren partners van onze brede en sterke distributiekraft en de beste ondersteuning", aldus Snoep. "Omgekeerd kunnen we vanuit onze organisatie meer gerichte fo-

'Partners profiteren van brede en sterke distributiekraft van KPN'

cus leggen op onze partners. Onze strategie is gericht op groei, meer cross-selling omdat we als KPN alle mogelijke diensten onder één dak aanbieden, en het verlagen van de kosten per klant door digitalisering. Die strategie voeren we heel graag gezamenlijk uit voor én met al onze partners." ■