

SEWAN: TELEFONIE IN DE CLOUD

IP-telefonie als een kant-en-klare oplossing

Cloud telefonie, VoIP Voice, gehoste telefonie. Centrex. Hoe je het ook noemt, het wordt massaal toegepast in grote bedrijven. De voordelen zijn duidelijk: mobiliteitswinst voor de teams, meer flexibiliteit in het dagelijks werk, een lagere factuur, talrijke geavanceerde functies, installatiegemak en ga zo maar door. Maar hoe zit het bij mkb-bedrijven?

Ook bij mkb's heeft de context van de afgelopen maanden ervoor gezorgd dat ze hun organisatie en interne gebruikstools onder de loep nemen. Het telewerken heeft ervoor gezorgd dat hulpmiddelen zoals samenwerkingsplatforms en cloud telefonie erg snel werden geïntroduceerd. Communicatie- en samenwerkingstools werden essentieel voor bedrijven om te blijven draaien. Alle ondernemingen, ongeacht sector of grootte, hebben behoefte aan tools waarmee zij gemakkelijk kunnen communiceren. Dit geldt des te meer wanneer ondernemingen met crisissituaties worden geconfronteerd, zoals de afgelopen maanden het geval was. Terwijl gehoste telefonie reeds de norm was in grote ondernemingen, bleef de invoering ervan in mkb's meer aarzelend. Maar de trend is aan het keren. Uit een studie van het Britse bedrijf Cavell Group blijkt namelijk dat de grens van één miljoen in de cloud beheerde lijnen in 2018 is overschreden. Een groei die met name te

danken is aan bedrijven met minder dan vijftig medewerkers.

Aangetrokken tot de voordelen van de cloud

De kleine bedrijven van vandaag willen profiteren van de voordelen van de cloud, vooral als het gaat om hun communicatie. Zij zien deze technologie ook als een goede manier om hun rekeningen naar beneden te krijgen. In het geval van een IPBX, gehost door een operator, vermijden zij grote investeringen in hardware en onderhoud. Ze besparen dus geld zonder functies op te offeren (gespreksgroepen of Interactive voice response bijvoorbeeld). Bovendien biedt VoIP een grote flexibiliteit om te integreren met andere technologieën die al dan niet reeds in een bedrijf aanwezig zijn. Veel exploitanten zien de mkb-markt als een grote kans. Ze willen hen de toegang tot tools die lange tijd wer-

den beschouwd als voorbehouden aan grote ondernemingen vergemakkelijken. Dit is bijvoorbeeld het geval voor Sewan.

Inspelen op de specifieke behoeften van het MKB

"Er is vandaag de dag een echte rage onder kleine en middelgrote ondernemingen naar cloud-oplossingen. Bij Sewan zijn we ons al sinds onze oprichting bewust van het belang om kleine bedrijven uit te rusten. Al meer dan 10 jaar ontwikkelen wij instrumenten die aangepast zijn aan hun behoeften en vereisten", vertelt David Brette, Associate Director bij Sewan.

"In de mkb-markt leggen wij er de nadruk op dicht bij onze klanten te staan om hen te helpen bij de integratie van oplossingen die complex kunnen zijn", vat Brette samen. Bij Sewan is IP-telefonie een kant-en-klare oplossing die snel en gemakkelijk kan worden geïmplementeerd. Zo is cloud telefonie niet langer voorbehouden aan grote bedrijven. ■