



MOBILITY

# ONECENTRAL: SAMEN MET PARTNERS OPLOSSINGEN BEDENKEN

**De markt voor vast-mobielintegratie groeit hard. Goed nieuws voor oneCentral dat een eigen platform heeft voor dit soort oplossingen. De nieuwste versie combineert meer functionaliteit met gebruiksgemak, waardoor partners makkelijker oplossingen kunnen ontwikkelen.**

door: Dirkjan van Ittersum  
fotografie: Marco Mekenkamp

**H**et integreren van vaste en mobiele telefonie is niet nieuw, maar de markt groeit op dit moment wel hard. Daar zijn meerdere redenen voor. De technologie ontwikkelt snel, maar ook het besluit van KPN om te stoppen met ISDN speelt een rol. General Manager Nico Dammers van oneCentral: "Voor veel bedrijven is dat aanleiding om hun telefonie naar de cloud te verhuizen. Vijf jaar geleden was dat nog onbespreekbaar, maar nu is het gemeengoed geworden. Dat maakt integratie en het bouwen van oplossingen voor vast-mobielintegratie makkelijker."

## Groeimarkt

Dammers is sinds begin dit jaar verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding bij oneCentral. Tot nu toe was die rol weggelegd voor oprichter Marius Savelbergh. De wijziging is mede te danken aan de groei die het bedrijf

doormaakt. "Het is een mijlpaal, want Marius kan zich nu meer richten op het doorontwikkelen van het platform. Hij hoeft zich minder met de dagelijkse besommingen bezig te houden. We zitten nu op een totaal van tien medewerkers en verwachten dat de groei komende periode verder doorzet."

**'We verwachten met tien tot twintig partners te groeien'**

Onlangs introduceerde oneCentral een aantal verbeteringen op het bestaande vast-mobielaanbod. "We zijn met een nieuwe generatie van ons platform gekomen waarbij het gebruiksgemak en functionaliteit verder is verbeterd. We leveren nu een oplossing waarbij vast-mobielintegratie volledig onderdeel

wordt van het hele bedrijfstelefonie-netwerk. Een mobiele gebruiker wordt een extensie, net zoals een vaste aansluiting dat is. De gebruiker of het bedrijf bepaalt hoe dat in de praktijk werkt. Veel bedrijven willen bijvoorbeeld dat iedereen met hetzelfde vaste nummer naar buiten belt. Dat kunnen we inregelen."

## Niveau hoger

Tot voor kort werkten veel vast-mobiel-oplossingen met apps op de smartphone. De gebruiker kon daarmee vooraf kiezen of hij met een vast of mobiel nummer wilde bellen. "Dat was vrij omslachtig," zegt Dammers. "Die keuze wordt nu een niveau hoger

geplaatst, namelijk in het netwerk. Daardoor kunnen we ook meer intelligentie toevoegen, bijvoorbeeld door te leren welke gesprekken privé of zakelijk zijn. Bij een privégesprek krijgt de beller het 06-nummer te zien en kan daarop terugbellen. Een zakelijke klant ziet alleen het nummer van het bedrijf."



Nico Dammers

"Het systeem moet intelligent genoeg zijn om te begrijpen dat als je iemand 's avonds belt het waarschijnlijk een privégesprek is. Als je hetzelfde nummer een volgende keer overdag belt, kan daar ook het 06-nummer voor gebruikt worden. Dit stelt ons ook in staat om in kaart te brengen hoe vaak medewerkers privé bellen. Handig voor bedrijven die daar afspraken over gemaakt hebben."

## Meer partners

Klanten van oneCentral zijn over het algemeen mkb'ers. "Bedrijven met 30 tot 500 werknemers," zegt Dammers. Bij deze bedrijven ontbreekt vaak een

**'Telefonie in de cloud is gemeengoed geworden'**

grondige kennis over telecom. "Daar is een grote rol weggelegd voor onze partners. De markt is zo versnipperd dat het voor ondernemers niet meer is bij te houden. Het kanaal heeft daarom een belangrijke rol om partner te zijn voor klanten. Wij willen als oneCentral een extensie zijn op het partnerkanaal. Wij willen de geoutsourcete telecom-afdeling zijn zodat partners niet zelf mensen hoeven aan te nemen voor zaken als nummerportering."

OneCentral maakt bewust de keuze om via partners te werken. "Dat zijn nu zo'n dertig actieve partners en dat aantal kan groeien met zo'n tien tot twintig. We zoeken met name partners die - samen met ons - oplossingen willen bouwen voor klanten. We zijn dus niet zozeer op zoek naar partners die alleen op prijs willen concurreren. Gelukkig ligt de tijd dat partners vooral bezig waren

met abonnementverkoop achter ons. Ons systeem is bij uitstek geschikt voor het ontwikkelen van klantgerichte oplossingen. Traditioneel kwamen onze partners uit de telecomhoek, maar steeds vaker zijn het bedrijven met een ICT-achtergrond die ook telefonie leveren."

## Modulair

Voor partners is het platform van oneCentral aantrekkelijk omdat het modulair is opgebouwd. "Ze kunnen een oplossing bouwen door componenten te kiezen. We werken graag samen met partners om een optimale propositie te maken voor de eindgebruiker. We leveren dus geen standaardoplossing, maar modulair maatwerk. We willen dat verder uitbouwen, bijvoorbeeld door CRM-systemen te integreren, maar ook 'call me'-buttons op websites."

Plannen voor oneCentral heeft Dammers volop. "Ik wil heel graag de volgende stap maken en het verschil maken in het partnerkanaal. Enerzijds door het productportfolio uit te bouwen, maar ook door middelen aan te wenden om onze partners te helpen met het verkopen in het kanaal. Ik wil meer afspraken maken met partners om het kanaal te bewerken. Daar waar wij schaalvoordelen verwachten, willen we ook investeren."«

De ontwikkelingen op de markt voor vaste en mobiele telefonie gaan hard, waardoor het platform van oneCentral steeds meer functionaliteit krijgt. "Zo is ons platform straks volledig geïntegreerd met onder meer Skype voor Business. Het is de bedoeling zoveel mogelijk andere platformen ook te integreren. Alle informatie uit dat soort systemen kan worden gebruikt. Gebruikers kunnen bijvoorbeeld zien dat iemand mobiel aan het bellen is."