

Interview | Tekst René Frederick

Nico Dammers, general manager oneCentral

'IT-partners kunnen onze diensten bundelen tot oplossingen'

Nico Dammers mag dan nieuw zijn bij oneCentral, hij neemt een berg ervaring mee vanuit grote telecomaandbieders. De nieuwe general manager spreekt helder over de samenwerking die hij namens oneCentral met de markt wil uitbouwen. "Ons platform staat als een huis, dus ligt de focus op verbreding van de relaties met partners. In het kanaal zijn we allemaal afhankelijk van elkaar en zullen we samen moeten bewegen."

Nico Dammers is pas sinds begin dit jaar aan boord als general manager van oneCentral maar is een kritisch beschouwer van de ontwikkelingen in de telecomsector. Hij werkte de afgelopen twintig jaar bij onder andere Enertel, T-Mobile en Interoute en weet waar hij over spreekt. Dammers gaat een deel van de taken van CEO en oprichter Marius Savelbergh overnemen. Savelbergh gaat zich concentreren op de verdere technische ontwikkeling van het platform en de strategische uitbouw in het buitenland.

op innovatieve aanvullende diensten zoals call recording, business intelligence en zelfs kunstmatige intelligentie. Zo kunnen onze partners hun klanten meer inzicht geven in hun communicatie, en dat heeft waarde", legt Dammers uit. "Eigenlijk wil je als organisatie toch weten met welke klant je hebt gecommuniceerd en hoe effectief was dat. Daar kunnen we een rol in te spelen door eenvoudig communicatiediensten te integreren met bedrijfsomgevingen of CRM-pakketten. Een groot deel van onze partners opereert al vanuit de IT-sector

zegt Dammers. "Er zijn veel ecosystemen en daarin moet je goed kunnen opereren om toegevoegde waarde te creëren voor resellers." Een voorbeeld hiervan is de eigen APN AIR die oneCentral heeft gerealiseerd op het mobiele netwerk van T-Mobile. Met deze datakoppeling is het mogelijk om dataverkeer van het netwerk van deze operator te routeren naar de firewall of gateway van klanten van partners. Daardoor hebben resellers geen omkijken naar de individuele toestelinstellingen en het beheer daarvan. Het dataverkeer wordt via oneCentral in een beveiligde IPsec-tunnel gekoppeld aan de infrastructuur van partners en biedt interessante end-to-end securitytoepassingen.

Het systeem is erg gebruiksvriendelijk en draait op alle handsets. Niet alleen verloopt de security nu via één enkel punt maar ook is het mogelijk om het dataverkeer te monitoren en beheren. Zware en dure niet-bedrijfsapplicaties zoals Netflix en live tv-applicaties kunnen worden gefilterd. Bedrijven kunnen zo beter afspraken maken met hun medewerkers over het gebruik van mobiele data op zakelijke telefoons. Het biedt ook voordelen in de facturering van resellers. Mobiele data is cruciaal voor ondernemingen; het is immers een integraal onderdeel van de werkplek en

'Onze diensten zijn specifiek voor bedrijven met meer wensen dan een standaardoplossing'

oneCentral heeft een communicatieplatform ontwikkeld waarmee partners telefonie- en cloud UC-diensten – waaronder Avaya en Unify – kunnen wederverkopen aan zakelijke klanten. Ook kunnen ze er eigen diensten aan toevoegen. Dammers stapt in een warm bad want 'alle processen zijn geautomatiseerd', zegt hij. "De meeste partners kennen ons van onze telefonie- en VoIP-diensten. Nu gaan we inzetten

en reageert daarom zeer positief op deze ontwikkeling. Ze begrijpen de toegevoegde waarde van dit soort diensten. Dat is belangrijk want dat is de toekomst van telecom."

Waarde toevoegen

oneCentral ontwikkelt zijn diensten vrijwel altijd samen met leveranciers. Dat kunnen ook operators zijn. "Wat een ander beter kan, doen we liever samen",



Nico Dammers

'Mobiele data is een integraal onderdeel van de werkplek'

Mobile only

Dan is er nog het mobiele component van oneCentral waarvan Dammers weet dat dat ontzettend belangrijk is voor bedrijven. Mensen willen immers overal beschikbaar en bereikbaar zijn. De simkaarten van oneCentral zijn gekoppeld aan de bedrijfsnetwerken van klanten van partners. Zo hoeven bedrijven weinig tot niets te doen om die te activeren. "Mobiel is steeds meer aan IT gerelateerd want het draait om data", zegt Dammers. "We ontwikkelen continu features voor partners en IT-dienstverleners die er brood in zien om die te vermarkten. Zo maken we slimme integraties met IT, CRM en bedrijfsapplicaties en geven we mobiel meer waarde. Kleinere flexibele bedrijven hebben daar behoefte aan. We ontwikkelen momenteel een shared hostingplatform inclusief diensten als databundels, doorschakelen, huntgroepen en integratie met bedrijfsapplicaties. Partners kunnen hiermee innovatieve mobiele diensten aanbieden in een gebruiksvriendelijke en veilige omgeving. Dit gaan we vanaf de tweede helft van dit jaar aanbieden in een mobile-firstconcept voor het mkb en de zpp-markt. Het zijn weliswaar 'kleine klanten' maar het gaat om heel grote aantallen en er is veel behoefte aan. Dat wordt een belangrijke poot van onze dienstverlening."

dat maakt security en controle over deze data van groot belang."

Verbreden partnerkanaal

Dit jaar gaat Dammers ook inzetten op het verbreden van de relaties met bestaande partners en het vinden van nieuwe partners. Hij zoekt nadrukkelijk naar partijen die het niveau overstijgen van resellers voor wie marge de hoofdfocus is. Partners die componenten of diensten inkopen en deze verpakken tot eigen oplossingen voor eindgebruikers en daarbij kwaliteit en uitstekende service verwachten, zijn meer dan welkom bij oneCentral. "Onze diensten zijn specifiek voor bedrijven met meer wensen dan een standaardoplossing. We bieden cloudtelefonie en kunnen daar mobiele extensies, hosting, back-up of andere

complexe zaken op maken. Daarvoor werken we liefst met partners die echt naar oplossingen kijken", zegt Dammers.

"De verbreding die we voor ogen hebben is het aantrekken van en samenwerken met automatiseerders en ICT-bedrijven. We bieden hen een upsell van telefonie en kunnen zelfs een specifiek platform voor hen ontwikkelen. Ook is het interessant om hen te koppelen aan een bestaande partner zodat ze gezamenlijk nieuwe klanten kunnen bedienen met oneCentral als het cement ertussen. Je ziet bij grote (internationale) operators namelijk nog vaak dat IT- en telecomafdelingen intern gesplitst zijn, niet met elkaar praten of in verschillende landen zitten. Je kunt dan beter als specialisten optreden en aparte contracten afsluiten. Dat faciliteren wij."