



Nico Dammers (links) en Rink Dobbenga van oneCentral.

Zo helpt oneCentral resellers eenvoudig naar de Cloud

Als het aan oneCentral ligt, staat niets resellers meer in de weg om de overstap naar de Cloud te maken. Nico Dammers, general manager van het Haarlemse bedrijf, ziet dat wat een aantal jaar geleden onbespreekbaar was, inmiddels gemeengoed is geworden. “Het is niet de vraag of, maar wanneer wordt overgegaan naar de Cloud. Qua betrouwbaarheid, schaalbaarheid en integratie met andere diensten is dit gewoon de norm. Bovendien maakt de Cloud het veel gemakkelijker om vaste en mobiele telefonie te integreren en onderdeel te laten uitmaken van het hele bedrijfstelefonienetwerk.”

OneCentral heeft ruim 20 jaar ervaring met het leveren van zakelijke communicatieoplossingen voor resellers. De laatste jaren is de focus van fysieke infrastructures verschoven naar virtualisatie in de Cloud. De transitie wordt door veel bedrijven op de lange baan geschoven. Ze beschouwen de overstap van on-premise naar Cloud als een ogenschijnlijk lastig proces, maar dat hoeft helemaal niet zo te zijn, zegt Dammers. “Met de juiste partner, gedegen kennis en tools is het virtualiseren van de bedrijfscommunicatie eenvoudiger dan ooit. Wij helpen partners en resellers bij het maken van de overstap met overzichtelijke all-in appliances van onder andere Unify en Avaya te bieden. Door de overgang zo simpel mogelijk te maken, is een Cloud-oplossing voor iedereen bereikbaar en betaalbaar.”

Ontzorgen

De provider werkt onder meer samen met ICT- en telecomspeciaalpartners, met wie zij diensten levert aan MKB(plus) klanten zoals Boels en Action. “We opereren in binnen- en buitenland en 100 procent indirect”, vertelt Rink Dobbenga, salesmanager bij oneCentral. “We vinden het belangrijk om de rol van het partnerkanaal te respecteren. Daarom richten we ons specifiek op het ontzorgen van de partner, zodat die zich kan focussen op het leveren van passende communicatie-oplossingen voor eindgebruikers.”

Een van de manieren waarop oneCentral de partner ontzorgt, is door het bieden van all-in appliances van onder andere Unify en Avaya. In dit pakket zijn alle eenmalige en maandelijkse kosten zoals nummerporteringen, SIP trunk en voice channels teruggebracht tot een vast bedrag per gebruiker per maand. Het is daarbij ook mogelijk het belverkeer voor een vast bedrag in te kopen. Dobbenga: “Alles wat je nodig hebt voor een soepele transitie in één. De nieuwe omgeving wordt volledig opgebouwd en kun je gedurende dertig dagen testen voordat de on-premise situatie wordt ontmanteld. Dat geeft de rust en zekerheid die eindgebruikers wensen.”

OneCentral ondersteunt partners waar specifieke technische kennis over virtualisatie ontbreekt. “Dankzij onze expertise hoeft een partner geen kennis te hebben over bijvoorbeeld het inregelen van een basisinstallatie op VMware. Wij verzorgen de virtuele serveromgeving waarop de software wordt geïnstalleerd. Partners loggen vervolgens in om gebruikers en alle door hen gewenste features voor hun klanten te configureren.”

“We richten onze processen en dienstverlening zo in dat ze hun werkprocessen niet hoeven aan te passen. Een partner hoeft alleen aan te geven welk product hij gebruikt en wie de gebruikers zijn. Vervolgens zoeken wij daar de juiste module bij. Uiteindelijk is de overstap naar de Cloud slechts een kwestie van één druk op de knop.”



‘Uiteindelijk is de overstap naar de Cloud een kwestie van één druk op de knop’



Onderscheidend vermogen

De Cloud is het vertrekpunt voor alle ontwikkelingen die de komende jaren gaan spelen, en daar wil je als reseller natuurlijk optimaal van profiteren, vervolgt Dammers. “Naast de migratie bieden we diverse diensten om de Cloud-omgeving te verrijken. Denk bijvoorbeeld aan vast-mobielintegratie en de beveiliging van mobiele devices. Dat laatste is essentieel om AVG-compliant te worden én te blijven. Onze oneCentral-simkaart heeft ingebakken APN-instellingen waarmee het internetverkeer via de eigen firewall van het bedrijfsnetwerk kan worden gecontroleerd. Die instellingen zijn niet

door een eindgebruiker aan te passen. Ook is er geen aparte smartphone-app nodig, wat bij andere aanbieders vaak het geval is.”

Het platform van oneCentral onderscheidt zich door de modulaire opbouw. “Dat betekent dat partners hun eigen maatwerkoplossing bouwen door componenten te kiezen. In samspraak kijken we naar de beste propositie voor de eindgebruiker. Ook onderzoeken we nieuwe mogelijkheden, zoals het koppelen van CRM aan de telefonie-omgeving en de mogelijkheid om - ook voor mobiel - automatische call recording en transcriptie te faciliteren.”

Het verschil maken in het partnerkanaal is één van de ambities van oneCentral. Het bedrijf zoekt enerzijds de samenwerking met nieuwe ondernemers die als partner in de telecombranche actief zijn of willen zijn. “Anderzijds volgen we de ontwikkelingen met betrekking tot vaste en mobiele telefonie op de voet. Ons platform is nu al volledig geïntegreerd met onder meer Skype voor Business, maar daar zal het niet bij blijven. Wij horen graag wat partners en eindgebruikers nodig hebben en springen daar vervolgens, waar mogelijk, op in.”

Verdienmodel

Voor partners is het interessant dat zich naast het traditionele verdienmodel een nieuwe inkomstenbron aandient, ziet Dammers. “Dan heb ik het over de marge op de telefonie-oplossingen en het telefoongebruik.” Bij veel eindgebruikers is er volgens hem nog aanzienlijk te besparen op de maandelijkse verkeerskosten. “De verdiensten op het gebied van licenties en beheer lopen al jaren terug, terwijl de servicevraag onveranderd blijft. Er liggen genoeg kansen om dit onafhankelijk en zelfstandig te verkennen, zonder verstrikt te raken in de tentakels van een grote provider. Wie telefonie en UC aan zijn portfolio wilt toevoegen, kan dat in de Cloud via ons platform inrichten.”