

# ‘OpenScape van Unify beschikbaar in pay per use-model’

**Marius Savelbergh,**  
CEO oneCentral

**oneCentral voegt frequent leveranciers toe aan haar voiceplatform Callocate, want dit is volgens managing partner Marius Savelbergh een ‘unieke marktplaats voor samenwerking’. Zo faciliteert oneCentral sinds kort een pay per use-model voor OpenScape Business S voor Unify-partners en biedt het bedrijf met NCT en Quyx nieuwe diensten aan partners.**

door: René Frederick



**H**et Haarlemse bedrijf oneCentral streeft samen met leveranciers steeds naar verbetering van de dienstverlening aan partners. Regelmatig worden daarom nieuwe diensten toegevoegd aan het Callocate voiceplatform. “We lopen voorop in het faciliteren van telecomdiensten vanaf ons platform en zijn door modulair maatwerk een tegenhanger van de shared hosted platforms van andere aanbieders”, zegt Marius Savelbergh. “Dit wordt door steeds meer partners opgemerkt.”

## Unify

Een voorbeeld hiervan is het onlangs gelanceerde pay per use-model voor de OpenScape Business S systemen van Unify. UC-licenties van OpenScape zijn nu flexibel en per maand in te zetten en spelen in op de telecombehoefte van organisaties. Bedrijven betalen nu alleen voor hun werkelijke gebruik. Eindgebruikers kunnen ook eenvoudig functionaliteit aanpassen en hun kosten beheersen. Bedrijven hebben bovendien geen grote investeringen vooraf, maar betalen een maandelijks tarief.

oneCentral werkt voor het Unify-portfolio samen met distributeur SDC Group en andere Unify-partners. “Onze datacenters

zijn ingericht voor de virtualisering van de systemen van Unify”, zegt Savelbergh. “Vooruitlopend op de introductie van pay per use-licenties hebben we alle noodzakelijke stappen gezet om de virtualisering voor partners te verzorgen. De UC-oplossing werkt volledig in de cloud en heeft veel functionaliteiten. Wij zorgen voor de benodigde virtuele servercapaciteit die we in het geval van groei van een organisatie desgewenst kunnen vergroten. Door de combinatie van hosting, benodigde infrastructuur en scherpe verkeerstarieven via ons Callocate-platform kunnen partners zich onderscheiden.”

## Installatiepartner Quyx

oneCentral ziet dat partners zich steeds vaker toeleggen op het verkopen van communicatieoplossingen en de operationele uitvoering uitbesteden. Door deze ontwikkeling is oneCentral de samenwerking aangegaan met Quyx, dat technische werkzaamheden achter de schermen verzorgt voor verkopende partners. “Het resultaat is dat ook partners zonder technische kennis van Unify-systemen nu eenvoudiger de technische en operationele oplevering als totaaloplossing aan hun klanten kunnen bieden”, aldus Savelbergh. “Quyx heeft

brede kennis op het gebied van telefooncentrales en daarmee is onze gezamenlijke dienstverlening ook direct inzetbaar voor de Unify-omgeving. Quyx verzorgt desgewenst alles; van netwerkchecks tot het plaatsen van toestellen. Onze partners blijven wel altijd leidend in het verkooptraject en klantcontact.”

## Samenwerking NCT

oneCentral werkt sinds kort ook samen met NCT en verzorgt voor het Brabantse bedrijf de housing en hosting van cloudoplossing DAKS. NCT biedt hiermee noodoproepen en alarmering aan zakelijke klanten in een pay per use-model. “Het gaat om specifiek ingerichte noodnummers voor het inschakelen van BHV’ers, brand- en storingsmeldingen of zorgoproepen. Bedrijven hoeven niet te investeren in hardware op locatie, maar kunnen de diensten op abonnementsbasis afnemen. NCT adviseert, implementeert en onderhoudt de DAKS-omgeving voor haar partners en eindgebruikers en wij zorgen met gespecialiseerde partners voor modulaire maatwerkdiensten. En de oplossingen van leveranciers zoals Unify, Mitel, Cisco, 3CX en Swyx worden gevirtualiseerd in onze datacenters. Dit slaat zeer goed aan bij partners en klanten”, besluit Savelbergh. «