

Interview | Michiel van Blommestein

Sebastiaan Hoogstadt, Channel Lead Benelux, Poly

'Het platform wordt leidend voor UC'

UC-specialist Polycom en headsetfabrikant Plantronics zijn afgelopen zomer opgegaan in een nieuwe organisatie: Poly. Begin dit jaar zijn ook de salesteams samengevoegd. Het is volgens Sebastiaan Hoogstadt, de Channel Lead Benelux, een logisch gevolg van hoe de markt voor Unified Communications zich ontwikkelt.

In Nederland begint Unified Communications snel de norm te worden. Daarom dat de fusie volgens Hoogstadt op geen beter moment plaats had kunnen vinden. "De afgelopen drie jaar is enorm veel gebeurd", zegt hij. "Er is geen land in de wereld waar de penetratie voor UC zo hoog ligt als hier. Met door de ingebruikname van Skype for Business en Office 365 zijn we in een stroomversnelling beland. Grote bedrijven zijn al klaar voor de volgende stap. Ze kijken op welk platform ze het willen zetten." Voor partners betekent het dat ze rekening zullen moeten houden met een bredere klantvraag. "Traditionele video-integrators gaan ook headsets verkopen omdat de klant vraagt om UC-endpoints voor ieder type ruimte, ook de werkplek zelf. We zijn dus op exact het goede moment gevormd."

'Er is geen land in de wereld waar de penetratie voor UC zo hoog ligt als hier'

UC is een totaalpakket

Door de samenvoeging is een bedrijf ontstaan dat alle endpoints levert voor Unified Communications in elke denkbare ruimte. Daaronder headsets, bureautelefoons, vergadertelefoons, content-sharingoplossingen, video-communicatieapparatuur en -software en diensten voor beheer- en analyse-

toepassingen. Dat maakt de Polypropositie volgens Hoogstadt uniek. Voor de afzonderlijke partners biedt dat volgens hem meer kansen, en ze doen er goed aan die aan te grijpen. "Natuurlijk, als je als reseller alleen headsets verkoopt, dan kun je dat ook blijven doen", zegt hij. "Maar je hebt nu de mogelijkheid om nog relevanter te zijn voor je klant." Gezien de marktontwikkelingen zal dat voor de meesten de verstandigste stap zijn, zo vindt Hoogstadt. "Binnen nu en een paar maanden verwacht ik meer partners te zien die willen gaan cross-sellen. Hen ondersteunen we volledig."

Partnerprogramma's

Daarvoor moet Poly zelf ook nog een paar stappen zetten, zo geeft Hoogstadt desgevraagd toe. Sinds de overname worden de channelteams met elkaar geïntegreerd, een proces dat nog gaande is. "Dat is niet iets dat je van de ene op de andere dag doet. Wie een Plantronics-reseller was en met ons de UC-markt op wil, zal zich nog in moeten schrijven voor het Polycom-programma." In de tweede helft van dit jaar moet één programma verschijnen voor alle partners van het nieuwe Poly. "Polycom had vorig jaar nog een nieuw partnerprogramma uitgebracht, en daar ontwikkelen we op door. We laten beide organisaties echt in tandem lopen." De distributie van Poly ligt bij Exertis, een distributeur die eveneens alle facetten van Unified Communications afdekt.

De naam Poly staat voor 'veel': veel mogelijkheden, maar ook veel kunnen leveren.

"Het komt ontzettend veel voor dat twee partners, één voormalig Plantronics en de ander voormalig Polycom, dezelfde klanten bedienen", noemt Hoogstadt. "In dat soort gevallen zullen de platformdiscussie en de integratievraagstukken leidend zijn. Gaat de klant een enkel platform gebruiken voor alle communicatie, of bijvoorbeeld traditionelere voicesystemen opnieuw inzetten in de nieuwe oplossing? Voor beide soorten resellers zal nog steeds ruimte zijn. Maar het kan inderdaad zo zijn dat de klant de hele oplossing van één integrator wil afnemen." Dat betekent volgens hem dat resellers de markt anders moeten gaan benaderen. "Je moet als partner de juiste vragen stellen aan de klant, en jezelf neerzetten als een vertrouwde partij voor de hele oplossing."



Sebastiaan Hoogstadt