

Interview | Hans Steeman

Voor elke klant een dienst op maat

Speakup, de flexibele telecomoplossing

VOIP is met het verdwijnen van ISDN een belangrijk topic in de hedendaagse telecomindustrie. Het is een flexibele en efficiënte wijze om de verouderde spraaklijnen overbodig te maken en de telecomdienst te vernieuwen. Het in Enschede gevestigde bedrijf Speakup wil met de lezers delen welke oplossing men in huis heeft en hoe men zoekt naar extra meerwaarde in deze concurrerende markt. De combinatie met identiteitsbeheer staat daarbij hoog op de agenda. Het woord is aan CEO Rick Sulman van Speakup, die enthousiast over het bedrijf en de visie verteld.

Rick Sulman: "Speakup biedt inderdaad telecomoplossingen voor de zakelijke markt. Maar wij willen onderscheidend zijn en de klant toekomstbestendige meerwaarde bieden. Speakup is een door technologie gedreven onderneming dat voor de volle honderd procent Nederlands is. Van de 38 medewerkers heeft de helft

gemiddelde PBX een schakelstation voor spraakverbindingen is, zoeken wij naar functies met toegevoegde waarde voor de eindgebruikers". Hij sorteert daarmee voor op het moment dat de markt voor basic spraakdiensten te smal gaat worden. De prijserosie zet door en de technologie creëert nieuwe mogelijkheden.

waar de prijs vaak als wapen wordt ingezet. Speakup zoekt het dan ook in functionaliteiten die waarde toevoegen zoals identiteitsmanagement, een wens die relevanter wordt nu privacy steeds meer aandacht krijgt bij klanten.

Ook de nieuwe privacywetgeving die vorig jaar van kracht werd, beter bekend als de GDPR/AVG, stelt nieuwe eisen aan de kwaliteit van de dienstverlening. Het inloggen op portalen met een identiteit van bijvoorbeeld Google of Facebook lijkt slechts een tussenstop waaraan haken en ogen zitten. Op termijn moet dat een degelijkere en betrouwbare identiteit zijn met kwaliteitsgaranties. Immers, Facebook en Google bevestigen slechts dat je een e-mailaccount hebt met de gegeven naam. Nog veel vervelender is dat deze bedrijven veel persoonlijke informatie over de gebruiker verzamelen; dat is een aspect met duidelijke impact op de privacy van gebruikers. Daarom zal het registreren met een veilige digitale identiteit in de toekomst zeker anders moeten worden, vooral door

een echt veilig 'token' te registreren. De privacywet stelt ook duidelijke eisen aan de manier waarop gebruikersdata wordt opgeslagen en welke invloed de gebruiker op de opgeslagen informatie heeft. Zeer essentieel is het feit dat de data van gebruikers regionaal moet worden opgeslagen en ook dat sluit aan bij de toekomstplannen van Rick Sulman.

B2B-markt staat centraal

Alle telecomdiensten van Speakup zijn ontwikkeld voor de kleinzakelijke B2B-markt en worden gedistribueerd via de geselecteerde channelpartners. De huidige doelgroep is het mkb, dus bedrijven tot zo'n 500 gebruikers. Rick Sulman: "De channelpartners zijn ons belangrijkste distributiekanaal, zij vormen de rotsvaste verbinding tussen ons en de eindgebruiker." De facturering van de diensten naar de klant gaat via Speakup zelf. Maar indien door de

channelpartner een white labelled versie wordt afgenomen dan heeft deze partner alle ruimte om zelf de rekening op te stellen en naar de klant te sturen. Voor welke variant wordt gekozen is de keuze van de klant dan wel de channelpartner. Waar men ook voor kiest, beide opties zijn mogelijk en zorgen voor een maximale flexibiliteit. In die gevallen waar Speakup de factuur naar de klant verzorgt, ontvangt de channelpartner een kick-back op de omzet. Het is dus altijd mogelijk de optimale dienstverlening te implementeren.

De interface naar het Speakup-platform gaat via apps op de mobiele platformen zoals Android en iOS. Rick Sulman: "Feitelijk zijn die apps van ons een showcase die de mogelijkheden van onze API's voor iedereen zichtbaar maken. Via de API's die wij aanbieden zijn integraties mogelijk en kunnen de nieuwe features door de gebruikers ontsloten worden. Het benutten van die API's is een optie voor de channelpartner. Daarmee is Speakup een toekomstvast platform waarop zij hun diensten kunnen bouwen."

'De channelpartners vormen de rotsvaste verbinding tussen ons en de eindgebruiker'

'Speakup is een door technologie gedreven onderneming dat voor de volle honderd procent Nederlands is'

een technische achtergrond, dat stimuleert onze innovatiekracht. We denken constant vooruit en zoeken naar onderscheidende features en mogelijkheden. Van huis uit hebben we een telefonieoplossing voor de zakelijke markt, en dat is het platform waarop we verder willen bouwen. Daar waar een

Functionaliteiten die waarde toevoegen
De transitie van een standaard telecomoplossing naar een breder platform wordt gedreven door de veranderende marktomstandigheden waarbij het steeds belangrijker wordt extra features te ontwikkelen. Basic telefonie is een massaproduct



Rick Sulman