

Interview | Marco Mekenkamp

Gerben de Haan over de nieuwe naam, strategie en de strategische alliantie met Ingram Micro

Yorus gaat verder onder de naam Connectivity Factory

Op het partnerevent van 28 maart – zie voor een kort verslag pagina 15 van deze uitgave – maakte Gerben de Haan, directeur zakelijke markt, een strategische alliantie bekend met distributeur Ingram Micro én werd direct de nieuwe naam voor Yorus gepresenteerd: Connectivity Factory. Aan de vooravond van het event spraken we met Gerben de Haan over de achterliggende gedachten.

Begin februari van dit jaar werd bekend dat Gerben de Haan de overstap maakte van Ingram Micro naar Yorus, de zakelijke tak van de Telecombinatie-groep waar ook Retail Synergie, Welcom bij, Utility Provider en XBA onder vallen. Het leek een opmerkelijke stap, hoewel hij al eerder – van 2006 tot 2010 – voor Telecombinatie werkte als commercial manager. Bij Ingram Micro had De Haan de laatste jaren de zeer succesvolle afdeling Activation Services opgezet. Bovendien had hij met het door hem bedachte programma Your Way To Collaborate (YWTC) de business partners van Ingram Micro nauw betrokken bij nieuwe ontwikkelingen. En de groei was er nog lang niet uit.

Strategie

De op het oog opmerkelijke overstap blijkt feitelijk onderdeel te zijn van een strategie die een jaar geleden al werd ingezet. “In 2017 werden bij Ingram Micro de afdelingen Activation Services en UC samengevoegd tot de business unit Connectivity. Dat betekende verbreding van het portfolio maar het stelde ons ook voor de nodige uitdagingen. We hadden de zaken goed voor elkaar maar we misten een goede portal om alle zaken in te managen. Vanuit dat uitgangspunt ben

ik gaan nadenken over vervolgstappen. En dan niet alleen voor Ingram Micro maar voor de hele markt. Toevalligerwijs sprak ik in die tijd met Herwin (van der Kamp, directeur van de Telecombinatie-groep, red.) en we concludeerden dat we het beste van twee werelden bij elkaar konden brengen.”

Connectivity Factory

De Telecombinatie-groep had een perfect platform (met de naam ONE) maar was voornamelijk actief in de telecommarkt. En iedereen weet inmiddels dat de

naam Connectivity Factory. Zoals je weet gaat communicatie tegenwoordig een stuk verder dan telefonie. We gaan dus een veel breder pallet aan diensten aanbieden, waarbij de focus komt te liggen op de ICT-reseller, waarbij de C staat voor Communicatie.”

Portfolio

Het portfolio gaat dus aanmerkelijk verbreed worden, laat De Haan weten. “De producten uit de Cloud Market Place van Ingram Micro zullen later dit jaar beschikbaar worden in ons

‘Wij zetten de Connectivity Factory College op met elk kwartaal diverse activiteiten’

traditionele telecomreseller zich aan het omvormen is tot ICT-reseller om zijn klanten nog beter van dienst te zijn. Op basis hiervan is de strategische alliantie met Ingram Micro Activation Services tot stand gekomen. De Haan: “Ingram Micro Activation Services, Yorus en XBA voegen we samen onder de nieuwe

platform ONE. Connectivity Factory zal de connectiviteitspartner van Ingram Micro zijn en als zodanig ook worden gepresenteerd op bijvoorbeeld de website en op events. De reseller zal dus straks niet alleen Connectivity Essentials zoals vaste telefonie, mobiele telefonie en internet van de A-merken KPN/



Gerben de Haan (foto Marco Mekenkamp)

‘In alles willen wij de beste zijn’

kwartaal met een webinar en daarnaast zullen er ook deep-dive-sessies worden georganiseerd. En samen met Ingram Micro zullen we het programma Your Way To Collaborate nog breder gaan trekken. De onderwerpen waar we dit jaar focus op zullen hebben, zijn vast-mobielintegratie, IoT en cloud. De eerste Your Way To Collaborate nieuwe stijl zal plaatsvinden op 16 mei.” De locatie van dit event is wel ongewijzigd gebleven: golfbaan The Dutch in Spijk. Want, zo stelt De Haan enthousiast: “Wat goed is, hoeft je natuurlijk niet te wijzigen.”

Toekomst

“We hebben op dit moment een aantal sterke succesfactoren samengebracht: visie, strategie, programma, portfolio, systeem en niet te vergeten mensen. Dat zijn belangrijke elementen die succes en groei gaan brengen. Vanuit hier bouwen we verder om met elkaar steeds beter te worden. Want dat is het uitgangspunt van Connectivity Factory: Wij willen in alles de beste zijn”, zo besluit De Haan.

Telfort, VodafoneZiggo en T-Mobile/Tele2 kunnen aanbieden aan zijn klanten, hij heeft ook de beschikking over Connectivity Solutions zoals Office365, Managed Voice en Skype for Business. Het complete portfolio zorgt voor Total Connectivity, waarbij alle communicatie oplossingen aan elkaar gekoppeld zijn.”

Transitie

Hoe gaat Connectivity Factory de telecomresellers helpen in de transitie naar ICT-reseller? “Goede vraag”, merkt De Haan op. “Iedere reseller heeft natuurlijk de keuze om het wel of niet te doen. Wij zetten de Connectivity Factory College op met elk kwartaal diverse activiteiten. Dat begint elk