

NFON profiteert van succes van Cloudya

# ‘Samenwerking met partners staat centraal’



Bart Kerckhof, Mark Brandsen en Leon Blank

**NFON is al ruim 10 jaar in Duitsland een grote naam in cloudtelefonie. Met de recent gelanceerde oplossing Cloudya gaat het bedrijf dit jaar ook in Nederland meer op de tamtam slaan, aldus partnermanager Leon Blank. “Cloudya is overal toegankelijk en is gebaseerd op eenvoud. Wat wil je als reseller nog meer?”**

**N**FON is opgericht in 2007 en heeft het hoofdkantoor in München. Inmiddels zijn er zes kantoren in Duitsland en zijn er vestigingen geopend in vijftien Europese landen. Het bedrijf heeft nu ongeveer 300 medewerkers en is beursgenoteerd. NFON werkt voor 90 procent van alle business via de ruim 2.000 gecertificeerde partners. Inmiddels is NFON al vier jaar actief in Nederland en het is volgens partnermanager Leon Blank, productspecialist Mark Brandsen en marketingmanager Bart Kerckhoff hoog tijd om het bedrijf meer in de spotlight te zetten. Het bedrijf streeft er dan ook naar het

partnernetwerk uit te breiden en heeft hiertoe een nieuw partnerprogramma ontwikkeld. “Centraal in ons partnerprogramma staan kwaliteit en samenwerking met partners op basis van gelijkwaardigheid”, zegt Blank. “Partners hebben behoefte aan duidelijkheid en betrouwbaarheid. Die willen en kunnen we bieden. De markt is momenteel erg in beweging en veel partners staan voor moeilijke tijden. Ze verwachten dus van ons dat wij ze een duidelijk beeld kunnen geven waar wij als leverancier naartoe willen en hoe de branche zich ontwikkelt. Daar gaan we ons dit jaar sterk voor maken”, aldus Blank.

## Samen ambities waarmaken

Partnermanager Blank spreekt enthousiast over de plannen en ambities van NFON in het resellerkanaal. De sweetspot van de leverancier van cloudtelefonie is duidelijk het middensegment van het mkb en verkoop gaat ook in Nederland exclusief via partners. “Maar we bedienen ook Deutsche Telecom, Telefonica, en O2 en in Nederland is bijvoorbeeld Make-a-Wish een klant”, vertelt Leon Blank trots. Hij heeft de taak om de relaties met bestaande partners te verstevigen en nieuwe partners toe te voegen aan het partnerprogramma.

In zijn stellige overtuiging gaat dat zeker lukken want NFON is volgens hem een sterk merk. “Het plan voor 2019 is gericht op samenwerking en daarin is het partnerprogramma natuurlijk belangrijk. De partners die dit jaar zijn ingestapt, merken nu al dat er voordelen te halen zijn voor hun organisatie. We stellen vooraf geen vaste targets voor nieuwe partners maar gaan vooral samen de strategie uitzetten en doelen bepalen”, legt Blank uit. “We hanteren geen entreebedrag om commitment te generen. Groeien doe je samen.”

“De kracht van NFON is het gebruiksgemak en dat het platform is gebaseerd op eenvoud”, vult Kerckhoff aan. Een merk als NFON is daarom voor ICT-resellers erg interessant. Ook ons MSP-model is aantrekkelijk omdat de dienst per maand opzegbaar is. Klanten kunnen dus opschalen als het nodig is en omgekeerd weer downsizen als dat zo uitkomt”, vertelt hij.

## Proef Cloudya

Cloudya is een belangrijk onderdeel van het portfolio van NFON. Deze telefonieoplossing is eind vorig jaar op de markt gekomen en biedt een geïntegreerde gebruikersinterface die volgens NFON uiterst eenvoudig werkt. De oplossing is platformonafhankelijk en inloggen gebeurt steeds eenmalig. Cloudya maakt medewerkers dan op elk moment en vanaf elke locatie bereikbaar via de browser, desktop-app, mobiele app of bureautelefoon. Cloudya werkt met alle browsers zoals Chrome, Safari en Firefox, sinds dit voorjaar ook met de mobiele apps voor iOS en Android en met de desktop-apps voor MacOS en

Windows 10. Cloudya is voor NFON de basis voor toekomstige geïntegreerde UC-diensten en is ontwikkeld voor de digitale werkomgevingen waar collaboration, screensharing, chat en video aan de orde van de dag zijn. “Bedrijven zoeken oplossingen met eenvoudige en handige tools om digitalisering, transformatie en efficiëntieverbetering van hun organisatie te realiseren”, zegt productspecialist Mark Brandsen. “Hun werkomgeving wordt steeds complexer en dus is een oplossing als Cloudya enorm handig. Cloudya staat voor apparaat-onafhankelijke communicatie, met de nadruk op eenvoud in gebruik. Niet voor niets staan we voor vrijheid in zakelijke

een partnerprogramma waarbij de partners verschillende keren per jaar bijeen (kunnen) komen. Hij denkt dat NFON kan groeien naar een mooie groep actieve partners in Nederland. “Als een reseller samen aan iets moois wil bouwen, kan hij partner bij ons worden”, zegt Blank. “We vragen zoals gezegd wel commitment en verwachten bijvoorbeeld dat bestaande en vooral nieuwe partners onze producttrainingen volgen. Samen willen we dan kijken hoe we de verkoop echt naar een hoger niveau kunnen brengen. Dit jaar gaan we ook starten met een leadprogramma en gaan we de partners ook helpen aan nieuwe klanten. Het belangrijkste voor ons is dat we met

## ‘In gesprek met partners over hoe wij elkaar versterken’

communicatie. Voor beheerders en resellers is Cloudya ook een uitkomst. Het platform is zorgeloos in gebruik. Alle platformupdates worden door NFON uitgevoerd waarbij de reseller en/of de klant vooraf, tijdens en na het onderhoud wordt geïnformeerd. Door het gebruik van WebRTC en apps is de uitrol van de gehele suite met minimale inspanning mogelijk. Ongeacht de klanten gebruiken. En potentiële partners kunnen gratis testen. Zo trots zijn wij op Cloudya”, vertelt Brandsen.

**Partners centraal met maatwerk**  
NFON is volgens partnermanager Blank zeer geschikt voor zowel ICT- als telecomresellers. Voor hen start

elkaar blijven meedenken hoe we de volgende stap gaan maken. Daarom hebben we dus frequent contact via onze partnerbijeenkomsten, de ronde tafels die we organiseren, een Raad van Advies die we hebben opgezet en natuurlijk trainingen die we doorlopend geven. Het gaat om anticiperen en vooruitdenken op wensen en vragen die leven in de markt. Ons partnerprogramma is dus niet ‘one size fits all’. We willen voortdurend met partners in gesprek zijn over hoe wij elkaar het beste kunnen versterken. Dat is waar het resellerkanaal behoefte aan heeft en daarin kunnen en gaan wij voorzien.” «

## Proef Cloudya

Bel 088 938 2238 of kijk op [proefcloudya.nl](http://proefcloudya.nl)

