

'Cloud- en UCC-diensten bieden nieuwe groeikansen'

Sinds 1 augustus is Gerben Wijbenga de nieuwe CEO van de DX Groep in Nederland, sinds 2018 onderdeel van het Britse Gamma Communications. Daar moet hij zijn 25 jaar aan telecomervaring onder meer inzetten om de grote kansen die er liggen op het gebied van Unified Communications samen met partners zoveel mogelijk uit te nutten. En dat terwijl bij eindklanten veel dingen veranderen.

Wijbenga zegt bij het aangaan van nieuwe uitdagingen te zoeken naar twee dingen: verandering en groei. "Dat was bij Gamma Communications duidelijk aanwezig. Ik was direct enthousiast." Mede door de coronacrisis is het thuiswerken enorm opgekomen, waardoor leveranciers beter in staat moeten zijn om organisaties te ondersteunen die opeens sterk gedecentraliseerd gaan werken. "Deze markt zal de komende jaren met meer dan 10 procent per jaar groeien", zegt hij. "De behoefte aan oplossingen om effectief te communiceren en samen te werken, zowel intern als met klanten, staat hoog op de agenda. De vraag naar Unified Communication and Collaboration groeit dan ook hard. Medewerkers willen nu overal kunnen werken en communiceren vanuit één plek met een desktop, laptop, tablet of mobiele telefoon."

Feitelijk is een versplintering bezig, zo legt Wijbenga uit. "Wat ooit één kantoor was, zijn nu meerdere locaties. Maar het is vloeibaar. De ene keer werkt de helft van alle medewerkers thuis, de volgende keer is het 80 procent. Die nieuwe situatie moet je volledig ondersteunen. Met onze clouddiensten kan dat." Gamma Communications biedt een breed pallet aan mogelijkheden, van diensten op het wereldwijd gerenommeerde Broadsoft-platform tot het zelf ontwikkelde platform van gnTel. "We hebben voor alle segmenten een passende propositie, van One-License-Fits-All tot Pay-As-You-Go. We hebben voor zowel partners als klanten een zeer uitgebreid aanbod waarmee alle segmenten bediend kunnen worden."

Met Dean One, gnTel, Schiphol Connect en Nimsys onder de vleugels heeft Gamma



Gerben Wijbenga

Communications de duidelijke ambitie verder te groeien. Ieder van deze bedrijven is een specialist in de markt en in de bredere organisatie zijn duidelijke synergievoordelen te halen, op het gebied van marketing, sales en techniek. "Deze bedrijven hebben gemeen dat het echte pioniers zijn, die van de grond af zijn opgebouwd", zegt Wijbenga. "Nu brengen we ze naar de volgende fase. Op die manier creëren we een vliegwieleffect in de groei, met producten die passen bij de nieuwe klantvragen en met een service voor partners en eindklanten die op het hoogste niveau staat."

In het hele proces spelen de partners een grote rol. "Wij geloven volledig in het partnerkanaal en zien hiervoor veel groeipotentieel", zegt Wijbenga. "Zij zijn dagelijks bezig met projecten bij klanten. Ze begrijpen beter dan wie ook wat de uitdagingen van de klant zijn. Maar tegelijkertijd hebben onze partners vaak minder mogelijkheden om te investeren in bijvoorbeeld marketing. Met onze lead generation tool geven we partners direct toegang tot gepersonaliseerde en kant-en-klare campagnes. Zo hoeven zij niet zelf te investeren in relatief dure marketingactiviteiten en ondersteunt Gamma Communications de partner zowel in het werven, uitbreiden als behouden van klanten. Ook buiten de Benelux wordt deze ondersteuning al enorm gewaardeerd." ■

Bedrijven als Dean One, gnTel, Schiphol Connect en Nimsys versnellen hun groei