

EPOS WERKT NAAR EEN OPLOSSING DIE PAST BIJ DE OMGEVING VAN DE EINDKLANT

Een vernieuwingsslag voor headsets

De enorme toename in de vraag naar headsets dit jaar heeft als gevolg dat organisaties nieuwe eisen stellen. Waar thuiswerken in het voorjaar nog werd gezien als tijdelijke oplossing, begint nu de realisatie te komen dat goede communicatiemiddelen hoe dan ook cruciaal zijn, zo vertelt Arnoud Dollé van EPOS.

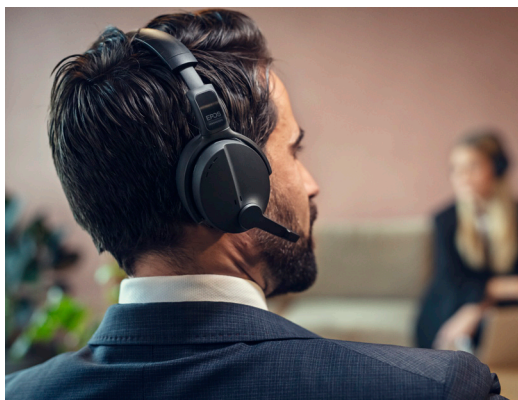
Het mag niet verrassen dat de Sales Director Benelux en Nordics Enterprise Solutions in een druk jaar zit. Producten uit het portfolio van EPOS vinden zo gretig aftrek dat de productie soms wat in moet halen. “Voor ons is het een jaar waarin we het merk EPOS al aan het positioneren waren, en daar komt de pandemie bovenop”, zegt Dollé. “De vraag naar headsets is exponentieel gegroeid. Thuiswerken was al populairder aan het worden en is nu in een stroomversnelling gekomen.”

Vernieuwingsslag

Waar zeker aan het begin van het jaar vooral de behoefte bestond aan bedrade headsets, ziet Dollé nu de vraag draadloze oplossingen stijgen. “Heel veel bedrijven rolden in eerste instantie een tijdelijke oplossing uit”, zegt hij. “Maar ze vragen zich nu af hoe het nieuwe normaal er uiteindelijk uit gaat zien. Er komt dus een vernieuwingsslag.” Daar is een enorme beweging richting Unified Communications bovenop gekomen. “Als je via Teams of Zoom belt en de verbinding is traag, dan gaat de video als eerste uit om de audiokwaliteit maar zo hoog mogelijk te laten zijn”, legt Dollé uit. “We besteden daarom veel aandacht aan de speakers en microfoons van onze oplossingen. Immers: bad audio is bad for business.”

EPOS biedt met de lijnen IMPACT, ADAPT en EXPAND verschillende moge-

‘De vraag naar headsets is exponentieel gegroeid’



lijkheden op de markt. “IMPACT is een oplossing die gericht is op de bureauwerker, bijvoorbeeld iemand in een call-center”, begint Dollé zijn opsomming. “ADAPT is de optie voor gebruikers die tijdens gesprekken mobiel willen blijven, maar ook met meerdere apparaten tegelijkertijd werken. En EXPAND is onze lijn van portable speakerphones. Deze zijn snel inzetbaar voor vergaderingen op afstand.” Vooral ADAPT lijkt gemaakt voor deze tijden, maar ook oplossingen vanuit IMPACT kunnen geschikt zijn diegene die DECT-ondersteuning vereisen voor de thuiswerkplek. Partners merken de sterk toegenomen vraag in de levertijden. “We werken met een indirect businessmodel en we gaan hierover altijd met partners in gesprek”, zegt Dollé. “Samen werken we naar een oplossing die past bij de omgeving van de eindklant. Levertijden spelen hier eveneens een rol in.”

Beheer

Vanuit een eigen softwareomgeving, EPOS MANAGER, kunnen eindklanten en hun partners deze apparaten ook beheeren. “Hiermee kunnen firmwareupdates doorgevoerd worden, maar weet je ook precies welke headset aan wie is toegewezen, bijvoorbeeld”, zegt Dollé. “EPOS MANAGER kan trouwens ook een mogelijk businessmodel vormen voor partners. Zij kunnen het beheer op zich nemen.” De plotselinge marktwerking zal resellers veel nieuwe kansen bieden, denkt Dollé. “De kwaliteit moet altijd beter en daarom testen wij onze producten continu. Want uiteindelijk zal men veel meer eisen gaan stellen aan hun audio-apparatuur.” ■