



DRECHTSTEDEN

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 5 | JUNI 2010

# BUSINESS®



De gebundelde kracht van  
**Axoft en KPN**

**GaGa-Republic**  
houdt de klant een spiegel voor

**Autotest**  
Skoda Superb Combi 1.4 TSI Ambiente Businessline

**Loek Hermans:**  
'Nederland heeft  
doeners nodig'



# De gebundelde kracht van Axoft en KPN

TEKST SABINE BISON EN KEES VAN 'T ZELFDE FOTOGRAFIE SABINE BISON EN HENK VAN VEEN

Om voordelen te kunnen creëren, is Axoft enkele maanden geleden een unieke samenwerking met KPN aangegaan. Voor de samenwerking met de telecomgigant een feit was, ging er een intensief proces aan vooraf. Jan Pieter vertelt: “Ik ben jarenlang verantwoordelijk geweest voor de sales van KPN Zakelijke Markt Business Partner Organisatie en ken KPN door en door. Business Partners van KPN met een ICT portfolio worden voor KPN in het MKB segment steeds belangrijker omdat de vastnet datadiensten steeds complexer worden en ICT Business Partners hier de kennis en kunde voor bezitten om eindklanten van KPN hierover op een juiste wijze te adviseren.” Jan Pieter en Xander raakten met elkaar hierover in

gesprek en schreven een businessplan waar zowel klanten, KPN en Axoft profijt van konden hebben. Xander: “Wij presenteerden ons plan aan KPN. Daar was men zo enthousiast dat ze toezegden de samenwerking met Axoft maximaal te intensiveren. Wij hebben toen meteen Axoft Network Services opgericht. Jan Pieter, inmiddels overgestapt naar Axoft, was mede gezien zijn KPN achtergrond dé aangewezen persoon om dit onderdeel te gaan leiden.”

## Driedubbel voordeel

Maar wat houdt de samenwerking nu precies in en wat zijn de voordelen van de oprichting van Network Services? Jan Pieter legt uit: “Kortgezegd is Axoft, een

preferred businesspartner van KPN geworden voor MKB-klanten in regio Zuid-West Nederland. KPN heeft zijn businesspartner model aangepast. Voorheen waren er veel businesspartners actief voor KPN, nu is dat een beperkt aantal in de regio. Zakelijk gezien werkt de samenwerking twee kanten op: KPN kan door de inzet van de preferred businesspartners sneller schakelen en zo meer marktaandeel behouden en veroveren. Axoft heeft in het eerste kwartaal van dit jaar al meer klanten kunnen helpen met KPN diensten dan in het hele vorige jaar.” Xander vervolgt: “We zien nu al een duidelijke groei terwijl we officieel pas enkele maanden operationeel zijn. Dat belooft veel voor de toekomst. Axoft



Links: Toine Klok, directeur Business Partner Organisatie bij KPN en rechts Jan Pieter de Ruiter, directeur Network Services bij Axoft

De filosofie van fullservice ICT dienstverlener Axoft is om haar klanten van A tot Z te ontzorgen. Recent voegde zij daarom een vierde bedrijfs onderdeel toe aan haar organisatie: Network Services. Xander Heijman, managing director van Axoft Group en Jan Pieter de Ruiter, de kersverse directeur van het nieuwe onderdeel, zetten de voordelen voor de klant op een rij waardoor de klant een betrouwbare contactpersoon heeft voor al haar ICT wensen.

Network Services wordt daarom nu al uitgebreid met nieuwe medewerkers." Het voordeel voor (potentiële) klanten is dat hun vraag, hoe ingewikkeld ook, kan worden opgelost. Jan Pieter: "Wij worden ingeschakeld om het klantcontact over te nemen waardoor de klant één contactpersoon heeft voor al hun ICT wensen. Zij zijn verzekerd van hoogwaardige KPN diensten en advies van hoog niveau, aangevuld met een selectie uit ons brede aanbod aan ICT producten en diensten." Uiteraard blijft Axoft Network Services in nauw overleg werken met KPN.

### Nog meer oplossingen

Naast Network Services bestaat Axoft uit nog drie andere onderdelen die ieder oplossingen bieden voor een specifiek ICT gebied. Xander: "Het onderdeel IT richt zich op kantoorautomatisering. Of het nu een nieuwe server of computer betreft, systeembeheer of dat het gaat om de complete outsourcing van de ICT en het ondersteunen hiervan. Het onderdeel Qweb Internet Services voorziet in professionele hosting van e-mail, internet-sites en webshops. Wij waren afgelopen jaar de eerste in Nederland met een iPhone applicatie om direct domeinnamen te registreren. Een dienst waar veelvuldig gebruik van wordt gemaakt. En dan hebben we ook nog het onderdeel Sharepoint. Sharepoint maakt het mogelijk om beter (online) samen te werken, informatie toegankelijker te maken, bedrijfsprocessen te implementeren en rapportagefuncties aan te bieden. Wij kunnen dit systeem helemaal aan de wensen van de klant aanpassen." Omdat kwaliteit en duurzaamheid hoog in het vaandel staan van Axoft vindt Xander het belangrijk om dit te benadrukken. "Wij werken altijd zoveel mogelijk met A-merken als Microsoft, HP en Cisco. Wij vinden dat je als

bedrijf op je ICT moet kunnen rekenen zodat je al je aandacht kunt richten op je core business."

### Glasvezel

Axoft is een bedrijf dat constant in beweging is. Wat kunt u nog meer van hen verwachten? Xander: "We volgen de trends en ontwikkelingen in onze branche op de voet en spelen daar pro-actief op in. We helpen onze klanten graag om voorop te lopen. Zo voorzien we bijvoorbeeld samen met KPN, zakelijke klanten op bedrijventerreinen van glasvezelverbindingen waardoor onder andere sneller internet mogelijk wordt.

Op [glasinnederland.nl](http://glasinnederland.nl) kunt u zien op welke industrieterreinen voor uw bedrijf glasvezel beschikbaar is. We streven er ook altijd naar om onze klanten voordeel te bieden en besparingen te realiseren door het standaardiseren, optimaal inrichten en beter benutten van hun ICT-omgeving."

### KPN

Toine Klok, directeur Business Partner Organisatie bij KPN, schuift aan. Hij vertelt kort iets over zijn achtergrond, waaruit blijkt dat hij van origine vanuit de ICT hoek komt. Zo werkte hij bij IBM, ondermeer in de functie als manager global finance. Na zijn vertrek was hij drie jaar zelfstandig interim manager alvorens hij general manager Marketing en Sales werd bij Debitel. Dit bedrijf werd overge-



nomen door KPN en hij besloot in te gaan op de aanbieding van KPN om daar te blijven. In vorige functies was Toine Klok gewend geraakt aan samenwerking met businesspartners. Het is dan ook niet vreemd dat KPN, naast de eigen Sales afdeling waarmee men de top van het Nederlandse bedrijfsleven serviced, ook samenwerkt met zogenaamde businesspartners. "Axoft is er daar één van en zeker niet de minste," aldus Klok. Hij vervolgt: "Samen met de andere

*Jan Pieter de Ruiter  
(l) en Axoft managing director  
Xander Heijman*



businesspartners bedienen we nog eens een markt van rond de zevenhonderdduizend bedrijven. Deze markt bestaat uit kleine zelfstandigen tot bedrijven met vijfhonderd of meer medewerkers. Axoft is een van de selecte businesspartners waarmee we nauw samenwerken. Eén van de voordelen van samenwerking met Axoft is het feit dat zij niet alleen automatisering als achtergrond hebben, maar evenzeer KPN door en door kennen. Dit heeft met de achtergrond van de medewerkers van Axoft te maken. Zo is Jan Pieter de Ruiter afkomstig van KPN. Dit is een enorme pré, die niet alleen onze beide organisaties voordelen oplevert, maar vooral ook de klant. En daar gaat het natuurlijk om. De klant wil een totaaloplossing voor zijn automatisering en telecom. Twee diensten die overigens steeds meer naar elkaar toegroeien. KPN heeft een breed portfolio aan diensten met een hoge kwaliteit. Een kwaliteit die onlosmakelijk verbonden is aan KPN en waarmee ook de businesspartners zoals Axoft werken. Samen kunnen wij de klant volledig ontzorgen en de gewenste totaaloplossing bieden.”

KPN ondersteunt de businesspartners met informatie, opleidingen en regionale campagnes en biedt tevens verkoopondersteuning. Daarnaast draagt KPN leads aan. Leads die Axoft gegarandeerd binnen een etmaal opvolgt.

## Toekomst

KPN en Axoft kijken niet alleen naar vandaag en morgen, maar zijn ook sterk op de toekomst gericht. “We leven in een dynamische wereld, waarin niet alleen nieuwe communicatiemogelijkheden ontstaan, maar ook ‘Het Nieuwe Werken’, waarbij bedrijven meer en meer gebruik maken van flexibele werkplekken en medewerkers niet alleen werken van negen

tot vijf maar ook vroeger en later. Bijvoorbeeld vanuit huis waardoor mensen dus ook minder zullen gaan reizen. Wij signaleren dit Nieuwe Werken en willen qua ontwikkelingen voorop lopen,” aldus Toine Klok. “Voor ons is dit natuurlijk ook uitdagend,” vult Jan Pieter de Ruiter hem aan. “De markt is in beweging en dat maakt het alleen maar interessanter. We hebben te maken met doelstellingen die gerealiseerd moeten worden, maar er is een intensieve wisselwerking tussen ons. Voeg daarbij onze kennis van de regionale markt en je begrijpt dat wij bij Axoft met vertrouwen naar de toekomst kijken. Wij hebben ook bewust gekozen voor KPN als partner. Je werkt binnen een partnership en dat betekent samenwerken, samen ontwikkelen. De unieke selling points van Axoft kunnen bijdragen aan het resultaat van KPN en omgekeerd.” Toine Klok is het er volledig mee eens en besluit met de opmerking over de wisselwerking: “Een businesspartner als Axoft maakt deel uit van de KPN organisatie. Wij zien er absoluut de voordelen van. En zeker voor de klant!” ■

### Axoft Incredible IT Services

Piet Heinstraat 7  
3115 JC Schiedam  
T: (010) 204 21 21  
F: (010) 204 21 29  
E: info@axoft.nl  
I: www.axoft.nl

## Verdiend uw bedrijf het ‘ICT Oké’ keurmerk?

Zit het echt wel zo oké met uw ICT als u denkt? Wij dagen u uit om het ‘ICT Oké’ keurmerk te verdienen. Axoft biedt in samenwerking met KPN de eerste twintig aanmelders (zie [www.axoft.nl](http://www.axoft.nl)) een gratis quickscan. Tijdens zo’n scan meten wij de aanwezige ICT zorgvuldig door en volgt er een rapportage met advies op het gebied van infrastructuur, veiligheid, organisatie en techniek. Wie durft?

### Case 1: Server en SPAM problemen

Een klant had een traag werkende mailserver omdat hij veel last had van ongewenste e-mails (SPAM). Axoft implementeerde een professionele SPAM oplossing waardoor virussen en SPAM automatisch door een Axoft systeem gefilterd worden. De klant hoefde geen nieuwe investering te doen en betaalt een vast bedrag van 2,50 euro per mailbox.

### Case 2: Volledige uitbesteding IT

Een klant moest al zijn systemen gaan vervangen en zag op tegen de grote investering. Hij wist van te voren niet precies voor welke uitgave hij zou komen te staan. Axoft verving alle ICT en nam de zorg over dat alles naar behoren blijft werken. De klant betaalt hiervoor een vast bedrag per maand. Zo heeft hij vooraf inzicht in alle kosten en hoefde geen groot bedrag in een keer te betalen.

### Glasvezel voor uw bedrijf

Heeft u sneller internet nodig en wilt u met uw bedrijf klaar zijn voor toekomstige diensten dan heeft u een glasvezelverbinding nodig. Axoft rolt samen met KPN glasvezel uit op industrieterreinen in de Drechtsteden. Kijk op [www.glasin-nederland.nl](http://www.glasin-nederland.nl) wanneer er voor uw bedrijf glasvezel beschikbaar is.