



EP:TUMMERS OVER DE VERGAANDE MOGELIJKHEDEN OP HET GEBIED VAN HYBRIDE WERKEN EN CONNECTIVITEIT

“WIJ ZORGEN ERVOOR DAT JE ALTIJD VOORUIT KUNT”

Sinds de abrupte en noodzakelijke introductie van het hybride werken heeft het bedrijfsleven hierin enorme stappen gemaakt. Niet alleen de manier waarop we nu vergaderen, maar ook waarop we welkom worden geheten op kantoor maakt onderdeel uit van die ontwikkeling. Om het bedrijfsleven te ondersteunen met deze professionaliseringslag, heeft EP:Tummers het assortiment voor de zakelijke markt verder uitgebreid én biedt de Limburgse elektronica-specialist advies op maat.



“MET DE NORM DIE IN 2020 GOLD, WAARBIJ JE DE WEBCAM VAN DE LAPTOP AANSLOOT OP EEN SCHERM, KOM JE NU NIET MEER WEG.”

een scherm, kom je nu niet meer weg. De verwachtingen zijn in de tussentijd gegroeid. Mensen hechten waarde aan een persoonlijke benadering, willen zich speciaal voelen. Dat bereik je met bijvoorbeeld schermen met een persoonlijke boodschap en met goedwerkende apparatuur waarmee elke deelnemer de vergadering perfect kan volgen. Daar kun je met de mogelijkheden van nu heel ver in gaan en mijn verwachting is dat dit in de toekomst alleen maar meer wordt.”

MOGELIJKHEDEN

Veel bedrijven weten echter niet wat de mogelijkheden zijn van deze verregaande connectiviteit, welke tools er allemaal beschikbaar zijn en binnen welke gebieden je dit kunt toepassen. Gelukkig weet accountmanager Michel Ruijters precies hoe EP:Tummers kan ondersteunen om zo professioneel, optimaal en effectief mogelijk te kunnen communiceren. “Het grappige is dat we er privé veel meer mee bezig zijn dan op zakelijk gebied. In bijna elke winkel vind je wel oplossingen. Neem bijvoorbeeld de gebruiksvriendelijkheid van een Chromecast. Dat gebruiksgemak vind je tegenwoordig ook op het gebied van presentatiesystemen zoals het innovatieve ClickShare van Barco. Hiermee wordt het delen van content zoals presentaties en video’s in elke vergaderruimte echt makkelijk, zonder gedoe met kabels en adapters. Dat biedt talloze mogelijkheden zoals een professionele presentatie via een mooi scherm, in plaats van dat je de klant laat meekijken via je laptop. Het is tegenwoordig zelfs mogelijk om een draagbaar tweede scherm op je laptop te klikken. Ideaal wanneer je veel onderweg bent.”

Elk bedrijf heeft de afgelopen twee jaar kennis gemaakt met de voordelen die het hybride werken biedt. “We zijn allemaal veel meer gaan deelnemen aan digitale overleggen, met deelnemers op kantoor, thuis of een andere externe werkplek”, vertelt algemeen directeur Chiel van Rijn. “Tegelijkertijd is er binnen elk bedrijf kruisbestuiving nodig en is het dus noodzakelijk dat men elkaar ook fysiek spreekt. Het is juist die combinatie van fysiek en digitaal werken die blijft en alleen maar belangrijker wordt. De manier waarop we klanten, gasten, sollicitanten of nieuwe medewerkers ontvangen op kantoor, in ziekenhuizen en andere organisaties, maakt daar eveneens onderdeel uit. Met de norm die in 2020 gold, waarbij je de webcam van de laptop aansloot op

Ook het digitaal vergaderen gaat anno 2022 veel professioneler en gebruiksvriendelijker. “Steeds meer bedrijven willen een professionele ruimte met goede apparatuur om zich beter te kunnen presenteren richting hun eindklanten. Voor grotere ruimtes bieden we speciale conferentiecamerara’s met een soundbar, een grote lens en features zoals auto zoom waarbij de camera automatisch wordt gericht op degene die aan het woord is.”

Chiel knikt: “Er is steeds meer vraag naar schermen van 75 tot 100 inch zodat bedrijven, maar ook bijvoorbeeld zorg- en onderwijsinstellingen met meerdere deelnemers aan een meeting kunnen deelnemen. Ook maken steeds meer bedrijven gebruik van digiborden van dat formaat en zien we dat organisaties overstappen naar een zogenoemd widescreen. Dat is een breder scherm dat twee losse schermen kan vervangen. Het grote voordeel daarvan is dat je niet hoeft te switchen tussen twee schermen. Bovendien scheelt dit koppelingen waardoor het minder storingsgevoelig is. En omdat je minder apparatuur nodig hebt, scheelt het geld én lever je als bedrijf een bijdrage aan het tegengaan van de wegwerpmoedernatuur.”

DOORVRAGEN

Schermen en conferentiesystemen zijn natuurlijk op meerdere plekken te krijgen, maar de meerwaarde van EP:Tummers zit ‘m naast het uitgebreide assortiment in het hoge serviceniveau. Michel: “Natuurlijk zijn er klanten die precies weten wat ze willen, bijvoorbeeld advies op maat om ook de andere ruimtes op kantoor in te richten met professionele schermen en beamers. Maar juist ook die bedrijven die graag met connectiviteit

“HET DELEN VAN CONTENT ZOALS PRESENTATIES EN VIDEO'S IN ELKE VERGADERRUIMTE WORDT ECHT MAKKELIJK, ZONDER GEDOE MET KABELS EN ADAPTERS.”

aan de slag willen, maar niet goed weten wat voor hen de beste oplossing is, help ik graag op weg. Vaak is het een kwestie van doorvragen en dan komen de wensen, problemen en oplossingen vanzelf op tafel. Bij voorkeur laat ik klanten zelf het gebruiksgemak ervaren door middel van een demonstratie op locatie. Waar bedrijven ook profijt van hebben, is dat ik bij veel verschillende bedrijven in diverse sectoren over de vloer kom. Wat binnen het ene bedrijf werkt, kan ook een prima oplossing zijn voor een andere organisatie.”

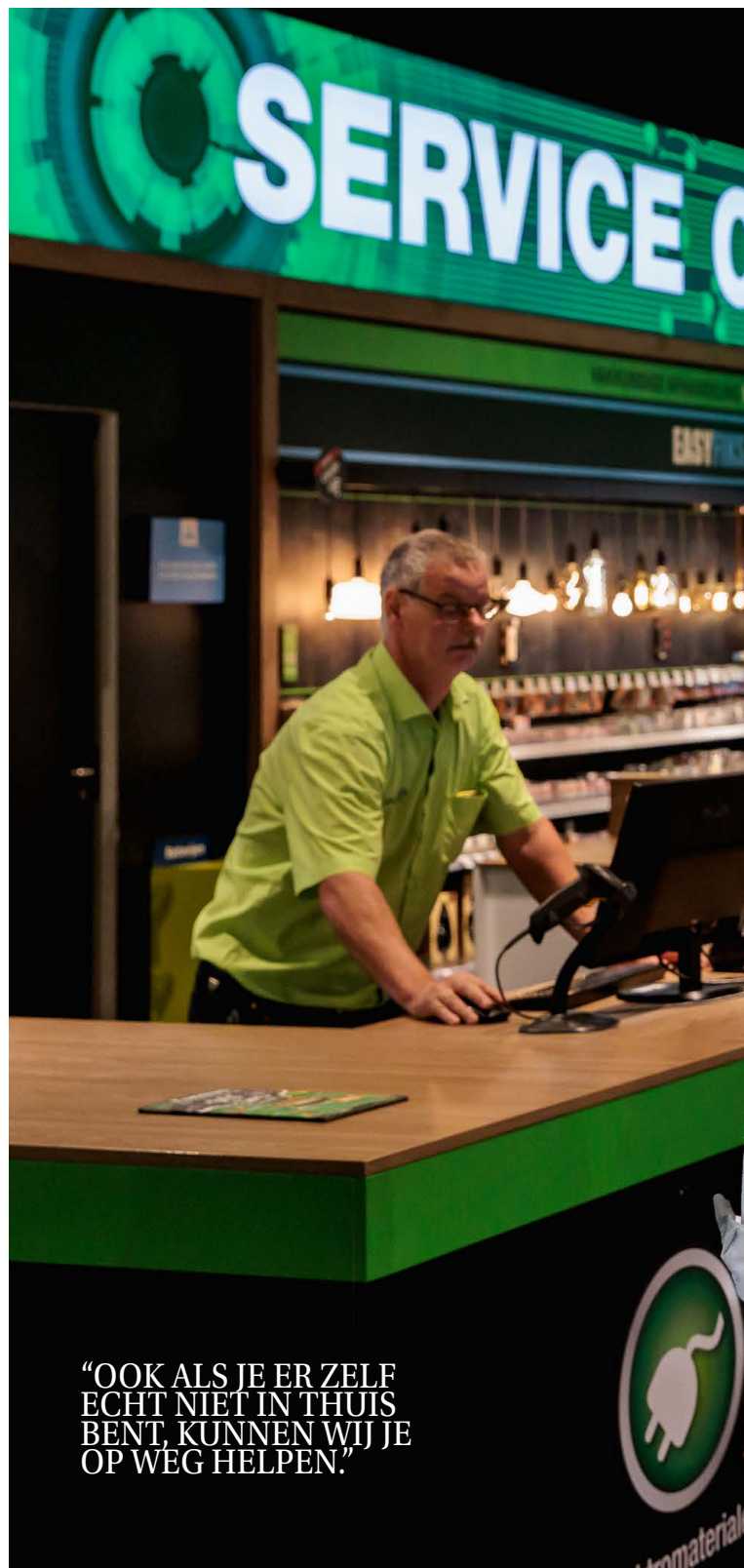
UITBLINKER IN SERVICE

Wanneer de apparaten en tools eenmaal geïnstalleerd zijn, blijft Michel in beeld. “Aftersales vind ik ontzettend belangrijk. Ik kom bijvoorbeeld met alle plezier langs om een training te geven over het gebruik van de apparatuur. Wanneer er onverhoopt problemen zijn, bieden vier van onze acht fysieke winkels een service-afdeling waar je terecht kunt met al je technische vragen. Daarnaast hebben we een callcenter en rijden onze servicemonteurs rond voor ondersteuning, het oplossen van problemen en reparatiewerkzaamheden. Werkt het echt niet, dan zorgen we voor een vervangend apparaat. Zo kun je altijd vooruit.”

“Ten opzichte van ICT-bedrijven ligt daar ons onderscheidend vermogen”, voegt Chiel toe. “Zij willen zich steeds meer toeleggen op de softwarekant van het verhaal en laten het leveren van de hardware en de bijbehorende service en garantie liever aan andere partijen over. Wij blinken daar juist in uit.”

VRIJBLIJVEND ADVIES

Michel en Chiel verwachten dat de vraag naar apparaten en producten om het hybride werken te ondersteunen en professionaliseren, de komende jaren nog verder zal toenemen. “Hybride werken was al in trek. De huidige brandstofprijzen, het toenemende gebruiksgemak en de vele mogelijkheden van de elektronica van nu, geven veel bedrijven het laatste zetje om ermee aan de slag te gaan. Het is echt niet meer voorbehouden aan een selecte groep bedrijven.” “Ook als je er zelf echt niet in thuis bent, kunnen wij je op weg helpen. Wij bieden altijd een vrijblijvend adviesgesprek. EP:Tummers helpt Zuidoost-Nederland graag op weg met deze professionaliseringslag”, aldus Chiel.



“OOK ALS JE ER ZELF ECHT NIET IN THUIS BENT, KUNNEN WIJ JE OP WEG HELPEN.”

