

Techware Telecom

Gewoon duidelijke taal spreken en knallen

Techware Telecom, één van de weinige echt onafhankelijke telecom dienstverleners, viert binnenkort zijn 15-jarig bestaan. Tijd voor een nieuwe uitstraling, vindt algemeen directeur René Reins. De manier waarop Reins deze 'metamorfose' aanpakt, is karakteristiek voor de handelwijze van het bedrijf: alles in een keer goed aanpakken. Reins: "Met onze oude huisstijl hebben we bijna 8 jaar gedaan. Als we dat ook doen met onze nieuwe huisstijl dan kunnen we voorlopig door."

Reins heeft een achtergrond in de accountancy, maar maakte in 1996 de overstap naar de telecom. De branche op zich sprak hem erg aan, maar bij Vodafone Libertel, zijn toenmalige werkgever, miste hij de mogelijkheid om zijn ondernemerszin handen en voeten te geven. “Het opstellen van rapportages en de vele vergaderingen was ik wel een beetje beu, eerlijk gezegd. Ik hou ervan om goede oplossingen te bedenken waar bedrijven bij gebaat zijn. Een relatie datgene geven waarop hij/zij recht heeft en waarmee een organisatie zijn voordeel kan doen. Gewoon duidelijke taal spreken en knallen.”

Reins' heldere aanpak kon hij in 2000 in praktijk brengen: op 1 oktober van dat jaar, nu binnenkort 15 jaar geleden, besloot hij een eigen telecombedrijf te starten. Dat werd in eerste instantie RRJG Consultancy, telecomadviseur in Midden-Nederland.



Ik hou ervan om goede oplossingen te bedenken waar bedrijven bij gebaat zijn

Herkenning

De naam veranderde al snel in Techware Telecom, en toen het bedrijf in 2006 naar Veenendaal kwam en zich vestigde aan de Landjuweel, werden ook veel lokale bedrijven klant. De deskundigheid, maar zeker ook de no-nonsense en klantgerichte aanpak van het bedrijf was inmiddels bekend onder de regionale ondernemers, en menigeen herkende zich in die marktbenadering. Mond-tot-mondreclame zorgde er ook voor dat in de wijde omtrek naar de dienstverlening van Techware Telecom werd gevraagd. Dat leidde al snel tot intensieve zakelijke – en persoonlijke – relaties in Veenendaal en zelfs ver buiten de stad, die al vele jaren voortduren.

Groei

Inmiddels heeft Techware Telecom circa duizend klanten, verspreid over heel Nederland. Toch was Reins in eerste instantie niet van plan om 'groot' te worden: “Ik had eigenlijk het idee om een klantenbestand van circa vijftig grote accounts op te bouwen, en

was niet van plan om personeel in dienst te nemen.” Met de groei van het klantenbestand moest natuurlijk ook het aantal medewerkers groeien. Dat zijn er nu dertien, die niet alleen geselecteerd zijn op hun deskundigheid, maar ook op hun klantvriendelijkheid. Hoewel het dus goed gaat met het bedrijf, vindt Reins het belangrijk om met beide benen op de grond te blijven staan. “Het fundament is stevig, maar we willen de groei goed in de hand houden. Onze klanten zijn onze klanten omdat ze onze aanpak waarderen: onafhankelijk, deskundig, transparant. Dat moeten we nooit vergeten.”

Modernste middelen

Veel ondernemers, weet Reins, worstelen met alle vernieuwingen die de telefonie de laatste jaren heeft doorgemaakt, en die ontwikkelingen gaan nog steeds door. Maar wil een ondernemer de communicatie van zijn zaak effectief en efficiënt regelen, dan moet hij de modernste middelen daarvoor kunnen inzetten: zijn klant vraagt er om, en de concurrentie zit ook niet stil. Reins: “Onze adviseurs zijn stuk voor stuk experts op het gebied dat tegenwoordig telecom heet: telefonie en ICT zijn vandaag de dag niet meer los van elkaar te zien. Wij gaan het gesprek aan met de klant, brengen zijn processen en wensen in kaart, en bieden op basis daarvan een passende oplossing die bovendien kosteneffectief is – en dat is ook niet onbelangrijk.”

Cloud

De hedendaagse manier van communiceren is voor elke organisatie in de afgelopen jaren drastisch veranderd. Vaste telefonie, mobiele telefonie, geïntegreerde telefonie en hosted telefonie, tot slimme ICT-oplossingen die online werken (in de cloud) mogelijk maken, het zijn vandaag de dag steeds meer gangbare vormen van communicatie. Bellen via een internetverbinding (Voice over IP, VoIP) wordt de normaalste zaak van de wereld. En de tele-

Het fundament is stevig, maar we willen de groei goed in de hand houden

comwereld blijft zich nog verder ontwikkelen, denk maar aan de zogenoemde wearables, zoals polshorloges die computerachtige functies hebben. De techniek staat tegenwoordig bijna voor niets meer, en die wereld heeft één constante: hij blijft veranderen.

Metamorfose

Dat is ook de reden dat Techware Telecom mee verandert, zelfs een 'metamorfose'



Rabo RisiGo

*Een nieuwe
kijk op
risico's.*

Van inventarisatie tot adviesrapport

Met Rabo RisiGo komt onze risicospecialist bij u langs voor een risico-inventarisatie en -analyse. U krijgt daarmee inzicht in uw bedrijfsrisico's en advies over maatregelen die u kunt nemen. Een nieuwe kijk op risico's, om ze echt aan te pakken.

Vrijblijvend een gesprek? Ga naar www.rabobank.nl/risigo

Een aandeel in elkaar



Rabobank



ondergaat. Zo is de website volledig vernieuwd en is er ook een webshop ingericht met meer dan 10.000 artikelen. Om dergelijke ontwikkelingen te kunnen communiceren en op een eenvoudige manier onder de aandacht te brengen, is er voor gekozen de marketing op een andere manier te doen. De website en webshop, evenals de hedendaagse mogelijkheden met social media, spelen hierbij een grote rol.

Technische kennis

Technisch directeur Rien van de Kaa gaat dieper in op die ontwikkelingen op het gebied van telecom: "Sinds 2012 is de vraag naar VoIP enorm toegenomen. Techware Telecom is één van de weinige bedrijven die ook alle technische kennis in huis heeft van de rising stars op het gebied van VoIP, zoals RoutIT, OnePluz, Cloud & Clear en MITEL."

Van de Kaa vervolgt: "WLR-constructies bieden vaak een beperkt voordeel. Het enige wat je realiseert is het veranderen van leverancier teneinde een korting op de bestaande factuur te krijgen. Je oude centrale blijft meestal dienst doen. Er wordt geen oplossing gecreëerd waardoor je efficiënter werkt en échte grote voordelen realiseert. Het is ook niet meer van deze tijd. Er zijn slechts enkele bedrijven die One-Pluz en Cloud & Clear kunnen bieden, in deze omgeving zelfs geen één..."

Onafhankelijk

René Reins benadrukt het voordeel dat Techware heeft als onafhankelijke partij: "Onze adviseurs kijken dus goed naar de communicatiebehoeftes – en mogelijkheden – van de klantorganisatie. Hoe is het bel- en internetgedrag samengesteld? Wat is het totale verbruik op dit gebied? Wat zijn de plannen

Elk jaar kiest Techware Telecom één of meer goede doelen die dan ondersteund worden in hun specifieke streven

voor de toekomst op korte en langere termijn van die ondernemer? Vervolgens kunnen wij adviseren welke oplossing of oplossingen hem het beste kunnen helpen bij zijn ondernemen. Omdat wij meerdere partners hebben op het gebied van telecom en ICT, kunnen we de best passende aanbieder selecteren. Dat kan voor de ene klant KPN zijn, voor de andere T-Mobile, een volgende is het best geholpen met een oplossing van Telfort, of Vodafone, of nog een andere provider. Daarbij kijken we niet alleen

naar de techniek, maar ook naar de prijs. We zijn tenslotte ook zelf ondernemer, weten dus wat een collega-ondernemer belangrijk vindt: toegevoegde waarde voor zijn investering."

Waarde voor de omgeving

Zelf hecht Reins ook aan het toevoegen van waarde aan zijn omgeving, middels zijn bedrijf. Mede daarom is hij lid van de Rotaryclub Veenendaal. Elk jaar kiest Techware Telecom één of meer goede doelen die dan ondersteund worden in hun specifieke streven. "We willen graag iets terugdoen voor de samenleving." Zo is het bedrijf bekend van de Santa Run, een ludieke (hard)looptocht waarbij de deelnemers verkleed als Kerstman door het centrum van Veenendaal hollen. Ook dit jaar wordt er zo'n Santa Run georganiseerd, en wel op 18 december. Hiermee wordt geld opgehaald voor goede doelen, vorig jaar konden zo donaties worden gedaan aan onder andere Voedselbank Veenendaal, Stichting Buitenzorg en Stichting NN.

Reins sluit af: "We zijn dus aan de ene kant heel erg met techniek bezig, maar vergeten de menselijke kant beslist niet. Dat geldt niet alleen voor ondernemers, maar zeker ook voor de minder bedeelde medemens." ■

 **Techware Telecom**

Nieuweweg Noord 314 B11 - 3905 LX Veenendaal
www.techwaretelecom.nl