

ZeelandNet

ZAKELIJKE MARKT SPEERPUNT ZEEUWSE PROVIDER

Na de succesvolle consumentenactie voor bellen via internet (30.000 abonnees), heeft ZeelandNet nu de zakelijke klanten als speerpunt genomen. De dienstverlening wordt uitgebreid en ZeelandNet gaat zich nadrukkelijk op deze markt presenteren. Jeroen van Schaik is bij ZeelandNet senior productmanager voor de klein zakelijke markt, sales manager Marina Leendertse richt zich met haar team op de groot zakelijke klanten.

Jeroen van Schaik en Marina Leendertse

ZeelandNet is vooral bekend als internetprovider voor particuliere aansluitingen. Dat ZeelandNet ook een interessant productenportfolio heeft voor de zakelijke klanten blijkt veel minder bekend te zijn. “Toch hebben we een brede zakelijke klantenkring opgebouwd”, vertelt Jeroen van Schaik. “Voor de grote zakelijke markt gaat het om ondernemingen met twintig tot vijftig geautomatiseerde werkplekken die intensief data- en internetverkeer genereren”, vult Marina Leendertse aan. “Bij deze bedrijven ligt de nadruk op snelle verbindingen met een hoge beschikbaarheid.”

Zeeland is het belangrijkste werkgebied, ZeelandNet biedt echter zijn diensten ook aan buiten de provinciegrenzen. Leendertse: “Dat kan belangrijk zijn voor bedrijven die vestigingen buiten Zeeland hebben, of die willen communiceren met medewerkers die elders in Nederland verblijven. Voor ons maakt de afstand niets uit. Wij werken ook voor bedrijven buiten Zeeland.”

Fijnmazig

Dataverbindingen blijven de belangrijkste component van ZeelandNet. Betrouwbaarheid, kwaliteit en snelheid spelen daarin een grote rol, zeker bij bedrijven die behoefte hebben aan gecompliceerde oplossingen. Met moederbedrijf DELTA N.V. op de achtergrond kan ZeelandNet een fijnmazig netwerk in de regio aanbieden. De grootste Zeeuwse bedrijventerreinen beschikken inmiddels over glasvezel. Maar ook daar waar geen glasvezel- of coaxnetwerk ligt, heeft ZeelandNet de beschikking over voldoende technieken, zoals (A)DSL, om een snelle en betrouwbare toegankelijkheid te waarborgen.

de specifieke eisen van de klant.”

Leendertse benadrukt dat je als provider nooit zelf alle disciplines in huis kan hebben. “We werken daarom regelmatig nauw samen met andere ICT-ondernemers uit de regio. Daar hebben we goede ervaringen mee. Wij zetten hun expertise in op gebieden waar ze onze dienstverlening aanvullen. In die gevallen leveren we samen een totaaloplossing met de optimale kwaliteit die de klant verlangt. Ook als de klant zelf al met specialisten werkt, kunnen wij daar op inhaken. Het gaat er uiteindelijk om dat de klant tevreden is met de resultaten.”

IP telefonie

Om aan de verschillende vragen te kunnen voldoen heeft ZeelandNet een breed productenportfolio opgesteld dat regelmatig wordt uitgebreid. “In mei komen we bijvoorbeeld met IP telefonie voor de zakelijke markt”, vertelt Jeroen van Schaik. “Veel ondernemers kennen de IP telefonie al vanuit hun privé-situatie en wij verwachten dan ook eerlijk gezegd een flinke belangstelling vanuit de zakelijke markt. Ook voor de midden- en kleinzakelijke markt zal ons aanbod op het gebied van IP telefonie interessant zijn.”

Voor de midden- en kleinzakelijke gebruikers wil ZeelandNet een volwaardig pakket aan diensten aan kunnen bieden. Hiervoor worden (potentiële) klanten gericht benaderd met de verschillende aanvullingen op het standaardpakket. De ondernemer kan vervolgens kiezen welke onderdelen voor hem of haar interessant zijn. “De zakelijke markt wil kunnen kiezen”, weet Van Schaik. “Het is aan ons om een passend aanbod te doen. Ontwikkelingen uit de grootzakelijke markt die ontwikkeld zijn en hun nut bewezen heb-

kunnen beschikken. Daarnaast biedt ZeelandNet binnenkort zijn zakelijke klanten de mogelijkheid aan voor ‘disaster recovery’. “Als het eigen systeem om welke reden dan ook geheel uitvalt, zorgt deze dienst ervoor dat het systeem van het bedrijf gewoon voortgezet kan worden vanuit ZeelandNet”, verklaart Leendertse. “Niet alleen de inhoud van je systeem blijft beschikbaar, ook de systeemeigen werkwijze waarmee bijvoorbeeld de back-ups gelezen kunnen worden.” ZeelandNet beschikt over datacentra in Kamperland en Goes waar de servers van verschillende zakelijke klanten gehuisvest zijn. Van Schaik: “Zakelijke klanten leggen in toenemende mate het beheer van hun ICT in handen van ZeelandNet. Voor de kleinere bedrijven is het vaak een kostbare zaak om een aparte systeembeheerder aan te trekken. Daarvoor zijn meestal te weinig werkzaamheden. Bij grotere bedrijven speelt juist dat de systeembeheerders het vaak te druk hebben om op de hoogte te blijven van de nieuwe ontwikkelingen. ZeelandNet kan dan al naar gelang de behoefte in meer of mindere mate bijspringen.”

Service Integratie

Om al deze diensten te integreren in het kantoor netwerk van de klant heeft ZeelandNet een aparte afdeling Service Integratie. De nadruk ligt hierbij niet op het interne netwerk van de klant zelf, maar juist op het koppelen van externe communicatievormen, de ZeelandNet diensten dus, met het klantnetwerk. Leendertse: “Als daar een derde, onafhankelijke partij voor ingeschakeld moet worden, dan zit de klant al snel tussen twee partijen in en daar is niemand bij gebaat. Denk bijvoorbeeld aan de route-

Z E E L A N D

BUSINESS®

Zakenmagazine voor provincie Zeeland, 22e jaargang

Nieuwsgierig naar de afloop van dit artikel? Vraag dan deze uitgave aan op:

zeelandbusiness@bpzw.nl