

Success Story

Comstor – ein zuverlässiger Partner für jedes Cisco-Projekt

Wir bei Comstor sind stolz auf den Erfolg unserer Partner. Für diese Erfolgsgeschichte haben wir mit Frank Vergeer gesprochen, Geschäftsführer von Veducon. Das Unternehmen liefert Cisco-Produkte an große Einzelhandelsketten. Frank ist außerdem vierfacher Gewinner unserer Auszeichnung Cisco Instructor.

Frank, erzählen Sie uns etwas über die Geschichte Ihres Unternehmens.

„1996 trat ich meine erste Stelle bei ICT als Netzwerkadministrator an der Universität Utrecht an. Ich arbeitete dort vier Jahre und habe jede Menge praktische Erfahrung gesammelt. Damals hörte ich das erste Mal von Cisco. Mittlerweile lebe und atme ich mit Cisco – es ist Teil meines Lebens geworden.

Meine zweite Arbeitsstelle ergatterte ich bei einem Cisco-Partner, wo ich als Ausbilder und Techniker arbeitete. Der Ausbildungszweig des Unternehmens wurde jedoch verkauft, also entschied ich mich, mein eigenes Unternehmen zu gründen. 2006 gründete ich Vergeer Education Consultancy, kurz Veducon. Seitdem habe ich Cisco-Kurse für Lernpartner in den Niederlanden und im Ausland geleitet und habe auch an einigen Networking-Projekten gearbeitet.“

“

Wenn ich ein Angebot brauche, wird es schnell erstellt.

”

Warum haben Sie sich entschieden, Cisco- und Comstor-Partner zu werden?

„Vor ungefähr zehn Jahren fragte mich ein Mitarbeiter von Cisco – eigentlich war es jemand von Comstor – ob es nicht eine gute Idee sei, Cisco-Partner zu werden. Für mich war das besonders attraktiv, da ich Geräte von Cisco mit einem guten Rabatt erwerben konnte und ich die Geräte von Cisco gerne mit den Lernenden in meinen Kursen verwende. Nachdem ich die erforderlichen Prüfungen abgelegt hatte, wurde ich Cisco Select Partner. Ich wählte Comstor als Distributor, zum einen, weil mir der zuvor erwähnte Cisco-Mitarbeiter dazu geraten hatte und zum anderen, weil ich nach einem Partner mit beträchtlichen Fachkenntnissen suchte.

Die Arbeit als Cisco-Partner lief so gut, dass Kunden mich baten, sie zu entlasten. Also entschieden wir uns dazu, Managed Services und ein durchgängiges Service-Paket anzubieten. Wir liefern Geräte über Comstor, schließen Wartungsverträge mit Cisco ab, entwickeln, installieren und konfigurieren Netzwerke und auf Wunsch verwalten wir auch das Netzwerk. Ich arbeite jetzt mit einem Netzwerk aus Freiberuflern und Partnern zusammen und jeder ist Experte auf einem anderen Gebiet.“

“

Wenn eine neue
Filiale öffnet, muss
alles klappen.

”

Einer Ihrer Kunden ist eine große internationale Einzelhandelskette. Wie haben Sie ihn gewonnen?

„Zuerst habe ich für diesen Einzelhändler als Berater für ihre Wi-Fi-Probleme gearbeitet. Ich habe ihm zum Beispiel empfohlen, das Netzwerk zu vereinfachen und es geschafft, ihn für Meraki zu begeistern. Dann haben wir angefangen, als Managed-Service-Anbieter für ihren Hauptsitz in Amsterdam zu arbeiten. Seitdem kamen immer mehr Filialen hinzu. Von Oslo bis Zürich – meine Kollegen und ich flogen um die Welt, um Meraki einzurichten.“

Comstor koordinierte die Logistik für uns, lagerte die Geräte in seinen Lagerhäusern und kümmerte sich um den Versand. Ich bin ein Kontrollfreak, deswegen habe ich Comstor immer wieder gebeten, mir die Trackingcodes für die versandte Hardware zu geben. So konnte ich den Fortschritt verfolgen und bei Ankunft der Lieferung den Kunden anrufen. Das schätzen Kunden immer.“

Die gesamte IT-Branche leidet unter den Chip-Lieferengpässen. Hat sich das auch auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

„Ja. Wie viele andere Anbieter haben wir Probleme aufgrund der Chip-Lieferengpässe. Wir haben letztes Jahr zum Beispiel einen großen Auftrag erhalten und dann konnten wir nicht liefern. Zu der Zeit suchte ich zusammen mit Comstor nach anderen Kanälen für Hardware und/oder alternative Cisco-Hardware mit vergleichbaren Spezifikationen.“

Wir entschieden uns für sie sogenannten „Refresh“-Produkte von Cisco. Hierbei handelt es sich um Hardware, die praktisch neu ist und eine Garantie hat, aber günstiger ist. Mit dieser Hardware konnten wir eine schnelle Migration an den ersten Standorten unseres Kunden durchführen. Seitdem haben wir mehr Aufträge von ihnen erhalten, auch weil Comstor uns geholfen hat, dieses Problem so schnell zu lösen.“

Was haben Sie noch zu der Zusammenarbeit mit Comstor zu sagen?

„Ich bin sehr glücklich mit dem persönlichen Ansatz und den kurzen Kommunikationswegen. Ich habe so viel zu tun, da ist es wichtig, dass man sich auf andere verlassen kann. Wenn ich für einen Tag wegen einer Wi-Fi-Überprüfung oder eines Meetings am Standort des Kunden bin und ich morgens schnell per E-Mail ein Angebot anfrage, dann ist es schön, die Antwort abends mit einem Angebot vorzufinden.“

Das funktioniert auch gut für den Kunden. Die Welt des Einzelhandels ist sehr dynamisch, was manchmal sehr viel Stress verursacht. Wenn eine neue Filiale öffnet, muss alles klappen. Das bedeutet auch, dass man schnell reagieren muss. Mit Comstor hat man immer einen dedizierten Ansprechpartner. Wenn unser üblicher Ansprechpartner mal im Urlaub ist, erhalten wir trotzdem innerhalb einer Stunde eine Antwort.“

