

Succesverhaal

Comstor – Betrouwbaar voor elk Cisco project

Bij Comstor zijn we trots op de successen van onze partners. Bijvoorbeeld op Veducon, een bedrijf dat onder meer Cisco-producten levert voor grote winkelketens. Directeur is Frank Vergeer, viermalig winnaar van een Cisco Instructor Award.

Frank, vertel eens wat over de ontstaansgeschiedenis van je bedrijf.

“In 1996 kreeg ik mijn eerste baan in de ICT: netwerkbeheerder bij de Universiteit Utrecht. Ik heb daar vier jaar gezeten en in de praktijk kennis opgedaan; hier heb ik ook Cisco leren kenen. Inmiddels durf ik te zeggen dat ik Cisco adem, dat het mijn lifestyle is.

Mijn tweede baan was bij een Cisco-partner, waar ik werkzaam was als instructeur en engineer. Vanwege de verkoop van de trainingstak van dit bedrijf besloot ik voor mezelf te beginnen. In 2006 schreef ik me in bij de Kamer van Koophandel als Vergeer Education Consultancy, kortweg Veducon. Sindsdien geef ik onder deze vlag Cisco-trainingen bij learningpartners in binnen- en buitenland en doe ik networking-projecten.”

“

Als ik een quote nodig heb, wordt het snel geregeld.

”

Waarom besloot je Cisco- en Comstor-partner te worden?

“Zo’n tien jaar geleden vroeg een medewerker van Cisco – overigens iemand die afkomstig was van Comstor – of het geen idee was om Cisco-partner te worden. Dat was voor mij met name aantrekkelijk omdat ik dan Cisco-apparatuur met goede kortingen kon aanschaffen. Tijdens mijn trainingen wil ik de cursisten namelijk Cisco-apparatuur laten ervaren. Na de nodige examens ben ik Cisco Select Partner geworden. Ik koos voor Comstor als distri, op advies van de eerder genoemde medewerker van Cisco én omdat ik op zoek was naar een partner met inhoudelijke kennis.

Inmiddels ging het werk als Cisco-partner zo goed dat klanten ons vroegen: waarom kunnen jullie ons niet volledig ontzorgen? Sindsdien zijn we ook managed service provider en bieden we een dienstenpakket van A tot Z aan: we leveren apparatuur via Comstor, sluiten onderhoudscontracten af bij Cisco, en ook het ontwerpen, installeren en configureren van netwerken kunnen wij voor onze rekening nemen; desgewenst kunnen wij het netwerk ook in beheer nemen. Inmiddels werk ik binnen Veducon samen met een netwerk van freelancers en partners, elk met hun eigen specialisme.”

“

Dan gaat morgen een winkel open en moet alles gewoon werken.

”

Eén van jullie klanten is een grote internationale winkelketen. Hoe zijn jullie daarbij terechtgekomen?

“Bij deze retailer ben ik binnengekomen als consultant, om hun Wi-Fi-problemen op te lossen. Een van mijn aanbevelingen was om het netwerk eenvoudiger in te richten en ik wist ze warm te maken voor Meraki. Eerst gingen we aan de slag als managed service provider van het hoofdkantoor in Amsterdam. Vervolgens zijn daar steeds meer winkels bijgekomen. Van Oslo tot Zürich, mijn collega's en ik zijn de wereld rondgevlogen om Meraki uit te rollen.

Dan is het fijn dat je distributeur de logistics er omheen regelt. De apparatuur konden we opslaan in het warehouse van Comstor, en ook de verzending werd geregeld. Ik ben een controlefreak, daarom vroeg ik Comstor steeds mij de trackingcode van de verstuurde hardware door te geven. Zo kon ik de voortgang volgen en – als ik zag dat de zending was aangekomen – belde ik even met de klant. Ik merk dat klanten dat als positief ervaren.”

De hele IT-industrie heeft last van het chiptekort. Heeft dat jouw business ook geraakt?

“Inderdaad, net als zovele vendors hebben we problemen met de leveringen door chiptekorten. Zo haalden we vorig jaar een grote opdracht binnen... en toen konden we niet leveren. Samen met Comstor ben ik destijds op zoek gegaan naar andere kanalen voor hardware en/of alternatieve Cisco-hardware met vergelijkbare specificaties.

De keuze viel op 'refresh' producten, zoals Cisco dat noemt, dat wil zeggen hardware die nagenoeg nieuw is, inclusief garantie, maar wel met een voordeligere prijs. Met deze hardware konden de eerste sites van onze klant snel worden gemigreerd. Mede doordat we dit probleem samen met Comstor hebben opgelost, gunde deze klant ons meer opdrachten.”

Wat vind je verder van de samenwerking met Comstor?

“Ik ben blij met de persoonlijke aanpak en de korte lijntjes. Ik heb zoveel op mijn bordje dat het belangrijk is om op mensen te kunnen vertrouwen. Stel, ik ben een dag onsite voor een Wi-Fi survey of klantafspraken en stuur 's-ochtends snel een mailtje met een vraag om een quote, dan is het fijn dat ik 's-avonds het antwoord heb en met een offerte aan de gang kan gaan.

Dat sluit ook goed aan op de wensen van de eindklant. De retailwereld is heel dynamisch; het moet soms snel en ad hoc. Soms geeft dat een hoop stress: dan gaat morgen een winkel open en moet alles gewoon werken. Dit kan ook betekenen dat er snel moet worden geschakeld. Mijn ervaring met Comstor is dat we altijd een aanspreekpunt hebben, ook als onze vaste contactpersoon bijvoorbeeld op vakantie is, en dat we binnen het uur antwoord hebben.”

