

EXERTIS AV BIEDT RESELLERS ONE-STOP-SHOPPING OPLOSSINGEN

Productiever werken dankzij Exertis AV

Als er één bedrijf is dat weet hoe je technologie moet inzetten om te communiceren, vergaderen, samen te werken en om collega's online te verbinden, dan is het wel Exertis AV. Deze specialist op het gebied van Unified Communication & Collaboration (UCC), Audio-video (AV) en Connectivity solutions biedt resellers one-stop shopping oplossingen en dat maakt hen uniek in deze markt. *Tekst: Erik Cordes*

Exertis AV draait al ruim 25 jaar mee in de wereld van UCC en AV. Onder de naam GO Telecom werd het Nederlandse bedrijf succesvol in de zakelijke voice- en video-oplossingen. Dit trok de interesse van het Britse beursgenoteerde miljardenconcern DCC. GO Telecom werd opgenomen in de technologie-tak Exertis en ging verder als Exertis AV op de wereldmarkt. Hun missie is nooit veranderd: effectiever communiceren en (samen)werken door middel van technologie. We spreken met Christ-Jan Beljaars, Sales Director AV, en Rob Lenderink, de nieuwe Director Sales Benelux voor Exertis Amacom en AV.

Niet harder werken, maar efficiënter

Beljaars: "Door de juiste tools in te zetten, stel je medewerkers in staat om hun werk effectiever en efficiënter te doen. Medewerkers worden daardoor productiever, maar wel met minder werkbelasting. Dat is heel belangrijk in deze tijd van hoge werkdruk. Je kunt wel zeggen dat medewerkers harder moeten werken, maar je wilt dat ze slimmer werken. Dat is waar het bij de oplossingen van Exertis AV om draait. Een timmerman geef je toch ook gewoon goed gereedschap om mee te wer-

ken? Waarom zou dat niet gelden voor mensen die hybride werken of vanuit verschillende locaties moeten samenwerken? De werknemer staat dus centraal bij Exertis AV en technologie staat in dienst van de mens."

De trend voor digitale werkplekken

De behoefte om efficiënt te werken zie je terug in de laatste trends op het gebied van de digitale werkplek. De focus ligt daarbij op kort, goed en snel communiceren, in kleine groepjes. Beljaars: "Grote vergaderruimtes maken tegenwoordig plaats voor huddle spaces. Dit zijn kleine ruimtes met een tafel, 4 stoelen, een mooi scherm en goede audio, waar gebruikers snel aan de slag kunnen om met een andere groep te communi-

"Door de value added kennis en expertise van Exertis AV te combineren met de kwaliteiten van Amacom, krijgen resellers het beste van beide divisies"

ceren. Videocollaboration-oplossingen van bijvoorbeeld Poly, Barco, Lenovo en EPOS zijn hiervoor heel geschikt. Een andere trend is interactie. Waar we vroeger een traditioneel

beeldscherm ophingen, zie je nu vaker interactieve schermen, zoals de meetingboards van Yealink of Promethean, echte all-in-one devices. Je hebt eigenlijk niets meer nodig dan het scherm. Dat is betaalbaar en laagdrempelig. Mensen vinden dat heel prettig om mee te werken."

De toekomst met AI

Personeel is schaars, personeelskosten hoog, reizen is duur en energiekosten rijzen de pan uit. De noodzaak om efficiënter samen te werken is groter dan ooit, zeker wat communicatie betreft. Beljaars: "Dat maakt de producten van Exertis AV een steeds logischere keus. Waarom zou je mensen voor een vergadering laten reizen, terwijl je met onze oplossingen met een druk op de knop mensen in bijna-echt bij elkaar kunt laten zijn? Met de mogelijkheden van AI wordt het alleen maar beter, denk aan real-time vertalingen. Dat tilt internationaal vergaderen bijvoorbeeld naar een nieuw niveau. AI is voor ons trouwens zeker niet onbekend hoor. Veel van onze producten gebruiken al vormen van AI om meetings zo effectief mogelijk te registreren en weer te geven. Daar komt nu de toepassing van AI in de communicatieplatformen bij en op dit moment is the sky the limit."

"Er is maar één partij waar resellers terecht kunnen voor totaaloplossingen op het gebied van UCC en AV en dat zijn wij"

One-stop shop

Exertis AV heeft een groot portfolio aan ICT- en elektronicamerken. Voor elk merk zijn de experts beschikbaar die resellers adviseren over de best passende producten en oplossingen. Christ-Jan: "Natuurlijk hebben we concurrenten, maar die zijn allemaal actief in deeloplossingen. Er is maar één partij waar resellers terecht kunnen voor totaaloplossingen op het gebied van UCC en AV en dat zijn wij. Onze oplossingen zijn geen one-size-fits-all. Wij bieden maatwerk, denken mee en denken vooruit. Daarmee kunnen onze resellers hun klanten een totaaloplossing bieden met de juiste hardware- en software-combinatie om medewerkers écht productiever te laten werken."

Over divisies heen

Lenderink: "Ook binnen de divisies van DCC/Exertis zijn we constant op zoek naar manieren om als verschillende divisies zo productief mogelijk samen te werken. Mijn kracht ligt in het bouwen en coachen van

sales teams. Dat doe ik over de divisies heen. Ik kijk zo waar de kansen liggen om krachten te bundelen om daardoor onze resellers een nog betere one-stop shopping ervaring te bieden."

Samenwerking Exertis AV en Amacom

Eén van die kansen is de recente samenwerking tussen Exertis AV en Amacom. Amacom is sinds 2019 onderdeel van de DCC-familie en in de Benelux een grote leverancier van consumentenelektronica en klein huishoudelijke apparaten. Met vier strategisch gepositioneerde magazijnen met in totaal meer dan 15.000 vierkante meter is Amacom een supply-chain machine, die met hun paarse vloot heel de Benelux bedient. Rob: "Door de value added kennis en expertise van Exertis AV te combineren met de kwaliteiten van Amacom, krijgen resellers het beste van beide divisies. Daardoor kunnen we nog meer toegevoegde waarde leveren aan onze klanten." ■



Rob Lenderink & Christ-Jan Beljaars