

Voor Autobedrijf Bakker in Sassenheim was het van de zomer een tijdrovende klus om over te stappen op VoIP. “Er zijn heel wat uren in gaan zitten om het systeem goed uit te rollen en efficiënt te maken”, stelt mede-directeur Nils Bakker. “Maar door de fantastische support die VOIPZeker verleende hebben we er altijd vertrouwen in gehad dat het goed zou komen.”

Autobedrijf Bakker gaat voor VoIP ‘Telefonie is een belangrijk product binnen ons bedrijf’

Sinds enkele maanden belt Autobedrijf Bakker via internet en dat bevalt prima. “De eerste ervaringen zijn positief. De geluidskwaliteit is goed net als de verbindingssnelheid. Het is een heel stabiel systeem en alles bij elkaar goedkoper dan traditioneel bellen.”

Bakker is binnen het Sassenheimse autobedrijf verantwoordelijk voor de facilitaire dienstverlening en zodoende ook voor de telefonie. “Telefonie is natuurlijk een belangrijk product binnen ons bedrijf.

“VoIP is een efficiënte manier van bellen en is kostentechnisch veel voordeliger dan traditionele telefonie”

Klanten bellen om afspraken te maken, voor de verkoop of de reparatieafdeling, wij bellen met leveranciers en zij bellen ons. Kortom, we hebben dagelijks veel telefoonverkeer. Het is voor ons belangrijk dat dat goed is geregeld.”

Digitalisering

Mede door de digitaliseringsslag die gaande is, koos Bakker voor bellen via internet. “VoIP is een efficiënte manier van bellen en valt kostentechnisch voordeliger uit dan traditionele telefonie. Voorheen hadden we ISDN, maar die

techniek is toch al weer 15 jaar oud. We hadden het idee dat daar wel een verbetering mogelijk was. Vandaar dat we gekozen hebben voor VoIP.”

Autobedrijf Bakker nodigde enkele partijen uit om te komen vertellen wat de voor- en nadelen en de kosten van VoIP zijn en hoe het systeem zou kunnen worden uitgerold. “Uiteindelijk hebben we voor VOIPZeker gekozen omdat we daar het beste gevoel bij hadden. Dat ze bij ons in het dorp zitten en dat ik zo bij ze kan binnenwandelen is een prettig bijkomend voordeel. Je kunt zaken van ver halen, maar waarom zou je dat doen als het ook dichtbij kan.”

Niet Plug and Play

Bakker merkte al snel dat VOIPZeker er bovenop zit. “Heel fijn, want dat was bij ons ook wel nodig. Het betrof niet een systeem dat als Plug and Play geïnstalleerd kon worden. Er zijn heel wat uren in gaan zitten om het hier goed uit te rollen en efficiënt en kinderziektevrij te maken. Maar de support vanuit VOIPZeker was perfect geregeld. Er wordt gelijk actie ondernomen op het moment dat je belt of mailt en dat is een geruststellende gedachte. Ze zijn in totaal zeker vijf keer langs geweest om zaken aan te passen en bij te stellen. Nu draait het systeem goed.”

Alles bij elkaar was het een tijdrovende operatie om VoIP goed geïnstalleerd



te krijgen bij het autobedrijf. “We liepen tegen onverwachte zaken aan. Zo hadden we verschillende soorten internetverbindingen en verschillende modems. Daarbij bleek er iets mis te zijn met de oude modem van KPN die er nog in zat, dus die hebben ze vervangen. Ook moest het keuzemenu en de afstelling tussen verschillende afdelingen goed geregeld worden. Een kwestie van finetunen om dat goed op elkaar af te stemmen.”

Korte lijntjes

Over de voordelen van VOIPZeker ten opzichte van concurrenten is Bakker duidelijk. “Korte lijntjes, goede dienstverlening en snelle en duidelijke communicatie. Dat is bij VOIPZeker allemaal dik in orde. Het product dat ze bieden is mooi en ze hebben zelf alle faciliteiten in huis om het goed in de markt te zetten, ook dat is een pluspunt. Veel andere VoIP-aanbieders werken met andere partijen samen, dat zijn meer tussenpersonen. Mijn ervaring is dat een dergelijk project veel efficiënter kan worden uitgewerkt als het in handen van één partij ligt. Je kunt daardoor veel sneller schakelen. Maar ook qua kosten was het bij VOIPZeker allemaal prima in orde. De initiële installatiekosten waren scherp geprijsd en dat is niet onbelangrijk voor een ondernemer.”

Een ander voordeel van VOIPZeker is volgens Bakker dat ze een zeer flexibel contract aanbieden. “Wij kunnen het contract per maand opzeggen en zitten dan niet nog maanden aan een abonnement vast. Dat is bij andere

de komende tijd nog meer in gaan verdiepen.”

Bakker hoopt dat VOIPZeker de komende jaren het systeem verder kan uitbouwen en het product nog

“Korte lijntjes, goede dienstverlening en snelle en duidelijke communicatie. Dat is bij VOIPZeker allemaal dik in orde”

providers wel anders. Maar we hebben geen enkele reden om het contract op te zeggen. We hebben er flink in geïnvesteerd en het systeem bevalt goed. Daarnaast zijn we zeer te spreken over de service van VOIPZeker.”

Persoonlijke interface

Bij het autobedrijf gaan ze langzaam aan de mogelijkheden van het systeem verder onderzoeken. “We hebben een persoonlijke interface waar we nog allerlei zaken kunnen regelen zoals het doorschakelen naar andere afdelingen of naar mobiele telefoons. Het systeem is heel breed te gebruiken met veel mogelijkheden. Daar moeten we ons

verder kan verbeteren met nieuwe features. “De ontwikkelingen gaan snel, we gaan in de toekomst waarschijnlijk naar beeldbellen en er zullen nieuwe applicaties komen. Daar zullen ze bij VOIPZeker ongetwijfeld op inspringen om hun diensten nog mooier en beter te maken.”