

## Via een resellerprogramma is het mogelijk dienstverlening aan te bieden zonder een grote investering



Alle producten die besproken worden in dit magazine zijn technisch hoogwaardige producten. Domeinregistratie, Webhosting, Hosted Exchange, Sharepoint, Online Back-up, VPS (Virtual Private Server) en Usenet. Producten die misschien wel een mooie aanvulling zijn op het bestaande portfolio van een bedrijf, of gewoon als losse verkoop om extra inkomsten te genereren.

Via een resellerprogramma is het mogelijk dienstverlening aan te bieden zonder dat dit grote investeringen met zich mee brengt. Dit houdt in dat producten van een leverancier whitelabel worden aangeboden en onder de naam van je eigen bedrijf verkocht kunnen worden. Maar achter de schermen zorgt de leverancier voor de dienstverlening.

Het bedrijf OneSolution Informatisering uit Apeldoorn

is sinds kort reseller van Argeweb. OneSolution bestaat uit de afdelingen ICT-Beheer, Multimedia en Consultancy. ICT-Beheer en Consultancy leveren totaaloplossingen voor het implementeren en beheren van ICT-vraagstukken, en de afdeling Multimedia levert (webbased) maatwerk applicaties. Met 35 personeelsleden verdeeld over deze afdelingen kunnen de klanten van A tot Z worden bediend.

OneSolution wil haar klanten graag een totaalpakket aanbieden. Maar door de steeds toenemende wensen vanuit de markt bleek het zelf hosten van websites geen optie meer, omdat de core business nu eenmaal niet bij hosting ligt. Om toch een hoogwaardige totaaloplossing te kunnen leveren en het aantal verschillende leveranciers te beperken is gekozen om gebruik te gaan maken van een resellerprogramma.

Gerard Mulder, manager ICT-Beheer, legt deze keuze uit: "Met ons bedrijf willen wij altijd een zekere professionaliteit uitstralen. Echter op het gebied van domeinregistratie en webhosting merkten wij dat de kwaliteit die wij konden leveren

niet gelijk liep met de rest van de organisatie. Wij wilden de klant meer bieden dan we op dat moment konden. Uiteindelijk hebben wij besloten dat wij dit niet zelf door wilden ontwikkelen. Omdat wij al andere resellerproducten gebruikten zijn wij op zoek gegaan naar een partner die dit allemaal in één pakket aan kon bieden."

"Als je alle diensten bij één partij afneemt kun je makkelijker praten, en word je als je belt ook goed geholpen. Daarom hebben wij ook in één keer het hele portfolio overgenomen. Het grote voordeel voor onze klanten is dat zij nu alle diensten bij ons af kunnen nemen. Zo krijgen onze klanten een totaaloplossing en zijn wij het enige aanspreekpunt zoals onze naam ook uitdraagt.

"Belangrijk hierin was dat wij onze klanten een uitgebreidere dienstverlening konden bieden, maar wel binnen onze eigen vertrouwde omgeving. Het was daarom belangrijk dat er een whitelabel klantenportal aangeboden zou worden, die volledig in onze eigen huisstijl gepresenteerd kon worden. Gelukkig werd er goed met ons meegedacht, en was Argeweb verder te ontwikkelen dan op

## "Met ons bedrijf willen wij altijd een zekere professionaliteit uitstralen"

dat moment het geval was.

"Als wij met specifieke vragen of verzoeken zaten dan bleek dit altijd bespreekbaar. Er werd altijd meegedacht om tot een passende oplossing te komen. En als er zaken werden toegezegd dan werd dit kwalitatief ook goed afgeleverd. Dankzij deze samenwerking hebben wij het maximale uit het resellerprogramma kunnen halen. Samen zijn wij dan ook geen klant en leverancier, maar een relatie van elkaar. En op die manier hebben wij onze totale dienstverlening weer op het professionele niveau kunnen krijgen waar wij als bedrijf voor staan."

Met het resellerprogramma van Argeweb is het mogelijk producten te verkopen aan eigen klanten onder een eigen label. Met de resellerprijzen is het mogelijk de producten zeer concurrerend in de markt te zetten. Deelname kost niets, en de verkoopprijzen van de diensten en producten kunnen geheel vrij bepaald worden. Een reseller kan dus zelf zijn toegevoegde waarde bepalen. Vervolgens gaat de factuur naar de reseller zelf, en niet naar de eindklant. De reseller factureert zelf zijn eigen klanten. Het verschil hiertussen is winst voor de reseller.

**"Met het resellerprogramma van Argeweb is het mogelijk producten te verkopen aan eigen klanten onder een eigen label"**