

HEXACOM IS EERSTE SIEMENS PREMIER PARTNER IN BELGIË

In 2008 vielen er drie awards te verdienen bij Siemens: 'Best Service Partner of the Year', 'Go Forward' voor de tien beste verkopers en snelste groeiers in Europa en Azië en 'Premier Partnership', het hoogste kwaliteitslabel voor een Siemens partner. "We hebben ze alle drie gewonnen." bevestigde Patrick Gillis, managing director van Hexacom. Hexacom, uit Zaventem, is Siemens' eerste Premier Partner in België. ●●● Luc De Smet

Hexacom, specialist in spraak- en dataproducten en -diensten voor de KMO, ging in oktober 2001 met Siemens in zee en focust zich op installaties en toepassingen voor 10 tot 200 gebruikers. "We hebben 3.500 klanten in Vlaanderen en Brussel en daar komen er jaarlijks 500 nieuwe bij." glundert Gillis. Hij rekent op 40.000 potentiële klanten. Voor hem is het Go Forward-programma een maatstaf voor de verkoop- en servicecapaciteit van de sales. "Go Forward is belangrijk om met klanten over de landsgrenzen te trekken." Zo volgde Hexacom onlangs vastgoedklant Goodman tot in Istanbul.

Hexacom startte zijn certificatietraject in mei vorig jaar. Op 16 november werd het 'Approved Partnership' goedgekeurd. Hexacom zet er twee specialisaties onder: 'KMO' en 'Call & Contact Centers'. "We werken aan een derde categorie met onze 'Mobility Suite'." zegt Björn Van Beeck, manager business development, die het Premier Partnership-project coördineerde. Het partnerprogramma zorgt voor meetpunten die medewerkers kunnen stimuleren. De investering voor het bedrijf? "Eén dag per maand voor elk van de vijf managers."

Hexacom telt 40 werknemers, waarvan 12 ingenieurs. Zij zien hun competentie gecertifi-

ceerd voor twee jaar. Daarmee groeit ook de aantrekkingskracht van het bedrijf voor nieuwe medewerkers. "Het certificaat bevestigt de kwaliteit van ons globaal trainingsconcept voor sales en engineering." Elke business consultant krijgt bij Hexacom maandelijks een technologietrainingscursus.

"Go Forward roept bij klanten het beeld van meerwaarde op." aldus Gillis. "Het is een erkenning als vendor en het beklemtoont ons vertrouwen in de organisatie, visie en technologie van Siemens. Vooral in een crisisjaar verwachten partners zekerheid en kwaliteit." En wat die crisis betreft: "Misschien moeten we voortaan de harde ROI wel op papier zetten, maar bedrijven die performant aanwezig zijn in de markt, zoals Accenture, blijven ook in zware tijden investeren in communicatie."

Siemens' partnerprogramma

"Binnen drie jaar is 80% van onze business indirect." zegt Danny Vandevyver, director marketing and communication bij Siemens Enterprise Communications (SEC). Vandaag zijn er reeds 3.000 sales partners. Vorige zomer werd de telecom-leverancier overgenomen door de Amerikaanse Gore Group, die meerdere ICT-bedrijven in huis heeft. "Dat is een veilige werkomgeving voor partners zoals Hexacom." Twee jaar geleden groeide SEC met 16% in de KMO-markt, en vorig jaar was dat zelfs 18%.

Het partnerprogramma van Siemens werd stapsgewijs opgebouwd. In Nederland, Engeland en Duitsland, waar SEC al iets langer indirect werkt, liepen de eerste pilootprojecten. Begin 2008 werd het programma ook in België gelanceerd,



Patrick Gillis, managing director van Hexacom: "Go Forward is een erkenning als vendor. Het beklemtoont ons vertrouwen in de organisatie, visie en technologie van Siemens."

en inmiddels zijn er een zestal bedrijven gecertificeerd op verschillende niveaus. Hexacom haalt als eerste het hoogste certificatie-niveau.

Alle partners maken eenzelfde traject door dat 6 tot 12 maanden vergt. Men wordt extern geaudit en gequoteerd op verkoopcapaciteit, marketing, service, vaardigheden en betrokkenheid. Dat resulteert in één van de drie partnerniveaus: Select, Plus en Premier. Voor klanten is er één herkenbaar partnerlogo, 'Approved Partner', met daaronder vier mogelijke specialisaties: 'KMO', 'Call & Contact Centers', 'Large Enterprise Systems' en 'Mobility'. Mettertijd trekken meer specialisaties de mogelijkheden verder open. Ter ondersteuning van de partners biedt Siemens partnercommunicatie, een partner portal, campagnes, promotieprogramma's, incentives, een partnerfonds, enzovoort.

"De partner verwacht ondersteuning en die krijgt hij ook." aldus Vandevyver. Hoe hoger de certificatie, hoe meer voordelen."



Het team van Hexacom werd beloond met drie awards: 'Best Service Partner of the Year', 'Go Forward' en 'Premier Partner'.