

Business Partners VPN, Security

- Telefonie
- Internet & data
- Belgacom TV
- Product one pagers
- Bestellen
- Partner Flash
- Sales tools
- Marketing tools
- Training & certificatie
- Getuigenissen
- Belgacom Partner Program

U bent hier :

Belgacom en Mobile Access in zee met Nova Natie

- Twee taken
- Twee successen
- Twee keer zoveel moeite
- Één team
- Deze koers aanhouden

Het internationale havenbedrijf Nova Natie blijft trouw aan Belgacom en Mobile Access. Dit maritieme transportbedrijf stelt wereldwijd meer dan 750 mensen te werk, heeft een jaarlijkse omzet van € 120 miljoen en is in België vertegenwoordigd in de havens van Antwerpen en Zeebrugge. Een hoogst interessante klant dus voor Belgacom en Mobile Access. Daarom sloegen deze unieke partners de handen weer in elkaar, tackelden ze de concurrentie en sleepten een ijzersterk contract binnen. Of liever: twee ijzersterke contracten.



› Twee taken

"Nova Natie verhuisde zijn hoofdzetel, en daarom hadden ze graag meteen up-to-date ICT- en telefonie-infrastructuur geïnstalleerd in hun nieuwe gebouwen. Op hun vorige adres gebruikten ze nog het oude BILAN-netwerk dat door de sterke groei van het bedrijf niet meer voldoende bandbreedte kon leveren", vertelt Wim Rossey, ICT-architect bij Mobile Access. "En de verhuis was ook de ideale gelegenheid om de telefooncentrale te vernieuwen, met aangepaste telefoontoestellen."

[TOP](#)

› Twee successen

Belgacom en Mobile Access stelden daarom het Explore-pakket voor, met verhoogde bandbreedte. Zo ging de bandbreedte omhoog en was Nova Natie klaar voor de toekomst. Maar voor hun telefooncentrale kon Mobile Access hen trakteren op het neusje van de zalm: "De Forum 550 met voice-over-IP, die wij als eerste op de Belgische markt brachten", zegt Wim Rossey trots. "We hadden de innoverende technologie eerder al geïntegreerd bij Fresenius Kabi, maar bij Nova Natie gaat het om 160 werkposten. En zo'n aantal, dat is toch wel een absolute primeur voor België."

[TOP](#)

› Twee keer zoveel moeite

Niet dat er een gebrek was aan concurrentie, want voor een klant van dit kaliber liggen er wel meerdere spelers op de loer. Ook deze keer. "We hadden concurrentie van Siemens, Avaya, Cisco,... de standaardconcurrenten, zeg maar", legt Rossey uit. "En we hebben echt heel hard moeten pushen voor deze klant. Meer dan 6 maanden zijn we in onderhandeling geweest. Maar in maart is het contract dan toch ondertekend. Eindelijk."

[TOP](#)

› Één team

"Het is vooral onze uitstraling als team die de doorslag heeft gegeven: de ervaring en knowhow van Mobile Access gecombineerd met de uiterst competitieve voorwaarden van Belgacom. Onze ervaring op het gebied van voice-over-IP resulteert automatisch in een veel grondigere knowhow en een betrouwbaarder dienstenpakket. Zoiets is belangrijk voor een klant die net een grote verhuis plant."

[TOP](#)

› Deze koers aanhouden

De ondertekening van het contract met Nova Natie lijkt zowat de kroon op het werk van een intensief partnership. Al meer dan 5 jaar werken Belgacom en Mobile Access samen om de beste ICT-solutions te bieden voor de grootste bedrijven en merken. En ze kijken vooruit. Niet alleen wat technologie betreft, maar ook qua klantenbestand. "Een klant als Nova Natie was een logische stap, maar geen eindpunt. Het zou toch zonde zijn om dit geoliede team op lagere toeren te laten draaien? Daarom werken Belgacom en Mobile Access er hard aan om deze samenwerking jaar na jaar verder uit te bouwen. En met succes", aldus Wim Rossey van Mobile Access.

[TOP](#)

Alle rechten voorbehouden, Belgacom 2008.

[Wettelijke vermeldingen](#) - [Privacy Policy](#) - [Bedrijfsgegevens](#).

Deze website is gecreëerd en wordt beheerd conform het Belgisch recht. Koning Albert II-laan 27 - B-1030 Brussel.