

# i4IP: het beste van twee werelden



**Ga je als reseller voor de leverancier met het meest complete portfolio, of heb je liever de leverancier die flexibel is en met je meedenkt? Bij full service provider i4IP hoef je niet te kiezen, zegt Chief Commercial Officer Carmine Barberio.**

i4IP levert innovatieve communicatiediensten aan het resellerkanaal. Waar de provider vier jaar geleden met vijf medewerkers op kantoor zat, is i4IP onlangs met 20 man personeel verhuisd naar het nieuwe kantoor aan de A6 en helemaal klaar voor de toekomst. De succesformule? "In Nederland is er geen andere provider met zo'n compleet portfolio en zo'n hoge mate van ontzorging voor haar partners", zegt CCO Carmine Barberio van i4IP. In 2008 is het bedrijf een eigen netwerk gaan bouwen met als resultaat dat het altijd 'in control' is geweest. Daardoor was i4IP een van de eerste providers die vast en mobiel integreerde op basis van GSM, die Unified Communications aanbood op basis van WebRTC en die een standaardtool ontwikkelde om Hosted Telefonie en bedrijfsapplicaties te koppelen.

De ICT-markt verandert technologisch in erg snel tempo. Om altijd verzekerd te zijn van de nieuwste innovatieve diensten en tegelijkertijd de focus te kunnen houden op ondersteuning van partners, heeft i4IP gekozen om een platform in te kopen. Barberio: "Ons oog is daarbij gevallen op het softwareplatform van Summa. In Nederland zijn wij een van de eerste providers met dit platform. Waar alle andere grote providers op Broadsoft draaien, bieden wij onze resellers onderscheidend vermogen. En er komen ontwikkelingen aan op dit platform die ons partnerkanaal een flinke voorsprong geven."

## Partner ontzorgen in DNA

Een van de kernwaarden van i4IP is 'het structureel overtreffen van de verwachtingen van de reseller'. Carmine Barberio: "Dat zit in ons DNA en is geen loze kreet. Onze mensen worden daar op getoetst en het komt terug in alles wat wij doen: in de portal, in de tooling die wij bieden, maar ook in persoonlijk aandacht voor en begeleiding van onze partners."

Zoals gezegd, is het portfolio zeer compleet: vaste telefonie (CPS/ WLR, SIP-trunks, Hosted Telefonie, en volledige integratie met bedrijfsapplicaties), alle

## Over Summa

Summa is een internationaal softwarebedrijf dat innovatieve communicatieoplossingen en platforms ontwerpt en ontwikkelt voor service providers, telco's, hosting providers en andere organisaties die communicatiediensten willen toevoegen aan hun portfolio. i4IP heeft bewezen de ideale partner te zijn, aangezien zij het UCaaS platform van Summa effectief in hun netwerk hebben geïntegreerd. De oplossing is volledig te personaliseren aan de hand van de wens van de provider en combineert het virtuele PBX-platform met samenwerkingstools, voice, video en chat. "i4IP onderscheidt zich door hun professionaliteit en hoogwaardige telefonie- en hostingdiensten" zegt Greg Mason, CCO van Summa. "Voor de diensten die wij ontwerpen en ontwikkelen is het essentieel dat de provider uitstekende klantenservice biedt, en i4IP excelleert hierin. Ook investeren zij in een goede klantrelatie met hun partners wat de samenwerking bevordert en maakt deze zeer efficiënt."



type verbindingen (ADSL, glasvezel en kabel), mobiele telefonie (stand-alone of geïntegreerd en M2M), hosting-diensten (co-locatie, dedicated server, transit) en een volledige cloud-propositie in één omgeving met onder meer diensten als security, camerabeveiliging en online backup. “Wij zien resellers naar ons overstappen omdat wij alles bieden en daarnaast zijn onze diensten zeer eenvoudig te bestellen en te beheren in één portal”, aldus Barberio. “Met het verschil dat een reseller bij ons geen nummer is, zoals bij de grote operators wel eens het geval is.”

Voor wholesale-partners is er daarnaast een portal in eigen look & feel zodat eindklanten daar ook op in kunnen loggen. “Een wholesaler kan zelf tarieven per klant invoeren, eigen diensten toevoegen en heeft een set van tools tot zijn beschikking. Ook kunnen ze zelf dealers aansluiten op de portal en mobiele telefonie onder eigen naam verkopen en factureren.”

### Meest complete portfolio

“We hebben meer dan 200 resellers in het hele land en geven partners 100 procent

klanteigendom. i4IP is er voor partners die niet meer willen kiezen tussen de leverancier met het meest complete portfolio en de leverancier die het meest flexibel is en als sparringpartner met je meedenkt. Wij zijn het allebei.”



*Carmine Barberio, CCO i4IP.*