

## Rob de Zwart en Niels van den Berg van BusinessCom over 10 jaar My-Connect

# Waarom steeds meer partners kiezen voor white-label via My-Connect

Rob de Zwart stapte begin dit jaar over naar de rol van commercieel directeur bij BusinessCom, na 30 jaar als reseller-ondernemer. In die periode werkte hij al veelvuldig met het My-Connect-platform, de white-label dienstenportfolio van het bedrijf dat in 2026 tien jaar bestaat. In een open gesprek legt hij samen met Partner Manager Niels van den Berg uit waarom het recurring businessmodel onvermijdelijk is en wat men het kanaal te bieden heeft.

Door: Hans Steeman

Wie al langer in de ICT-branche actief is, kent het patroon: hardware verkopen met marges van soms 40 procent, een SLA erbovenop en daarna wachten op de volgende deal. Die aanpak heeft zijn langste tijd gehad. De marges zijn geslonken, de complexiteit van netwerkomgevingen is toegenomen en eindklanten verwachten steeds meer van hun ICT-partner. De enige manier om als reseller of MSP'er continuïteit te waarborgen, is door te verschuiven naar diensten met terugkerende inkomsten.

Rob zag dit vanuit zijn bedrijf Nemesys ICT Groep al vroeg aankomen. Rond 2005 maakte hij daarom de overstap naar cloudgebaseerde telefonie en SIP-trunks, nog lang voordat dat gemeengoed was. Rob: "Als je alleen eenmalig verkoopt, moet je continu jagen. Met recurring business weet je op 1 januari al waar je dat jaar globaal aan toe bent. Dat geeft ruimte om vooruit te kijken en de volgende stap te zetten."

### Volledig white-label ecosysteem

My-Connect is het dienstenmerk van BusinessCom waarmee resellers en MSP's een compleet portfolio van cloud-

communicatiediensten kunnen aanbieden, volledig onder hun eigen naam. Het platform omvat telefonie (hosted PBX, UCaaS, SIP-trunking, mobiele telefonie), internetverbindingen, wifi en cybersecurity. Alles is beschikbaar als white-label abonnement: de partner bepaalt de verkoopprijs, de branding en de relatie met de eindklant. BusinessCom blijft onzichtbaar op de achtergrond.

Niels: "Deze aanpak is een bewuste keuze. BusinessCom levert uitsluitend aan wederverkopers, nooit direct aan eindgebruikers. Het klanteigendom ligt daarom volledig bij de partner. Wie jarenlang gewerkt heeft met leveranciers die hun eigen merk prominent op de factuur zetten, begrijpt hoe waardevol het is dat de klant van jou blijft."

### Eén portal, één waarheid

Een van de technisch meest relevante kenmerken van My-Connect is de centrale portal. Alle diensten zijn toegankelijk via één uniforme interface. De partner configureert klantomgevingen, bestelt componenten en genereert white-label facturen zonder te hoeven schakelen





tussen meerdere systemen of leveranciersportalen. Voor de financiële administratie is dit pure efficiëntiewinst. Partner Manager Niels legt uit hoe dit in de praktijk werkt: “Alle diensten van een eindklant staan op één klantenkaart. Via een export uit onze portal en een import in het eigen boekhoudpakket kan een partner met twee klikken factureren. Geen handmatige controle, geen reconciliatiewerk aan het eind van de maand. Dat scheelt soms meerdere werkdagen per maand.”

## Onboarding en kennisoverdracht als structureel proces

BusinessCom hanteert een gefaseerde aanpak voor nieuwe My-Connect-partners. Na een initieel informatiegesprek, waarbij de partnermanager de marktpositie, het klantsegment en de ambities van de reseller in kaart brengt, volgt producttraining voor zowel commerciële als technische medewerkers. Vervolgens worden de eerste klantcases gezamenlijk opgepakt: BusinessCom ondersteunt in het offertetraject en, indien nodig, in de technische implementatiefase op locatie.

Het doel is nadrukkelijk niet om partners afhankelijk te houden van BusinessCom-specialisten. Niels: “Wij willen onze kennis doorgeven zodat de partner zelf volledig in staat is om klanten te bedienen. Wij zijn altijd beschikbaar als back-up, maar ons doel is dat de kennis in huis zit bij de partner.” Voor complexe situaties, denk aan een RFP-beantwoording of een productdemonstratie bij een eindklant, kan een product-specialist van BusinessCom meegaan. Maar ook dat is ‘training on the job’, en geen structurele afhankelijkheid.

## Convergentie van telecom en IT

Rob: “De telecom-reseller heeft de stap naar IT al lang

Rob de Zwart (links) en Niels van den Berg: “Met My-Connect ligt het klanteigendom altijd volledig bij de partner.”

gemaakt, zo ook de transitie naar clouddiensten. Maar doe je dit al onder je eigen naam of merknaam? Diensten white-label verkopen, is de logische volgende verschuiving.” Tegelijkertijd ziet BusinessCom een golf van nieuwe, kleinere partijen: ondernemers die bewust kiezen voor een lean model met cloud-first diensten. Voor hen biedt het My-Connect-platform een directe versnelling: één portal, volledige white-labeling, dropshipment van hardware en een organisatie die proactief meedenkt.

## Infrastructuur achter de voordeur

My-Connect bestaat tien jaar, en de kern van het model is in die periode consistent gebleven: BusinessCom bouwt de infrastructuur, de partner bouwt de klantrelatie. Wat verandert is, is de breedte van het portfolio en de volwassenheid van de portal. Telefonie en connectiviteit waren het startpunt en cybersecurity, wifi en geavanceerde integraties zijn het huidige speelveld.

Voor resellers en MSP's die nog worstelen met de overstap naar recurring business onder eigen naam, is de boodschap van BusinessCom helder: hoe later je start, hoe langer het duurt om de eenmalige omzet te compenseren. “Maar met My-Connect is die stap snel gemaakt”, zegt Rob met een grote glimlach. “We hebben echt mooie oplossingen te bieden. Samen met resellers kijken we graag naar wat past bij hun strategie.”

Meer weten over het My-Connect-platform van BusinessCom? Neem contact op via 0413 724 200 of kijk op [www.businesscom.nl](http://www.businesscom.nl).