



CHANNELPARTNER ECOSYSTEEM

SPEAKUP INNOVEERT VANUIT EEN ECOSYSTEEM

De afgelopen 16 jaar wist Speakup, leverancier van innovatieve communicatie-oplossingen een sterke positie op te bouwen. Het succes is gestoeld op het samenwerken met partners in een ecosysteem.

Tekst Mels Dees

Zoals meer technologische bedrijven in Enschede werd ook Speakup opgezet door studenten van de technische Universiteit Twente. Vanaf het begin was de ambitie communicatieoplossingen te ontwikkelen die gebruikers maximale veiligheid én flexibiliteit bieden. “Daarnaast werken we aan een ecosysteem met partners dat cocreatie mogelijk maakt”, legt productmanager Ian Kennedy uit. “We werken bewust circulair, in die zin dat de output van de één, de input van een andere partner kan zijn.” Kennedy legt uit dat deze manier van werken sterk verschilt van het werken in een keten. “Een keten is lineair, met één verschil: een begin- en een eindpunt. Innovaties of andere resultaten van het proces worden niet gedeeld met eerdere schakels in het systeem. Een ecosysteem maakt een innovatiecirkel mogelijk.”

Interfaces

De productmanager legt uit wat Speakup als leverancier terugkrijgt van de partners in het systeem. “We werken bij onze oplossingen veel met API’s (Application Programming Interfaces, red.) Een dergelijke interface maakt communicatie tussen onze oplossingen en systemen van eindklanten of partners mogelijk. Dat zijn geen standaardproducten – er is een intensieve uitwisseling tussen ons en de partners op basis van hun wensen of die van de eindklanten.”

Kennedy stelt dat de ontwikkelteams met elkaar leren hoe ze samen nieuwe toepassingen kunnen ontwikkelen. “Zo kunnen alle partners in het systeem blijven innoveren.” Het is, zo schetst Kennedy, een manier van gezamenlijk ontdekken wat de mogelijkheden zijn. “Alleen door zo breed te gaan kun je als relatief kleine speler wat teweeg brengen in de markt.” Wat voor de ontwikkeling van producten geldt, is ook van toepassing op het verkoopmodel. “We gebruiken het kanaal om de oplossingen aan de eindklant te leveren. Onze marketingactiviteiten moeten ervoor zorgen dat de zakelijke eindgebruiker zich bij een reseller meldt.”

Olympische ringen

“Zelf zijn we met onze toeleveranciers ook weer in een ecosysteem verbonden”, duidt Kennedy aan. “Vergelijk het met de in elkaar gevlochten ringen van de Olympische Spelen. We geloven niet in vernauwen, dus we willen niet alleen inzetten op telecom of alleen inzetten op video; het is een compleet landschap dat je kunt adresseren. Unified communication betekent dat alle techniek verweven is met elkaar.”

Speakup zet met haar oplossingen in op innovatieve technologie, maar de partners en klanten moeten wel hun bewegingsvrijheid behouden. “De open-sourcegedachte spreekt ons bijzonder aan. Voor alles willen we een lock-in binnen een leverancierssilo voorkomen. Dit echter wel in combinatie met maximale security voor de gebruikers.” «

