



> ComPromise Domino:

Samenwerken loont!

Erik Hesseling, directeur ComPromise Domino, gaf vorig jaar aan, dat ComPromise volop in ontwikkeling is waarbij samenwerking centraal stond. We zijn nu een jaar verder en het Assense IT-bedrijf heeft zich niet alleen verdubbeld in omvang maar als onderdeel van de Vincere Groep is het ook overgenomen door het Zweedse beursgenoteerde bedrijf Dustin. Waar zeer recent ook het Groningse IT-bedrijf NORISK zich bij heeft aangesloten. 'Hierdoor beschikt onze organisatie over kantoren in Drenthe, Groningen en Friesland en kunnen wij onze ambitie: marktleider in Noord Nederland verder invullen', aldus Hesseling.

Ontzorgen

'De IT markt en de behoeften van onze klanten zijn voortdurend in beweging. Daar waar men voorheen diverse leveranciers had voor internet, IT en document solutions is er nu behoefte aan een partij die alles voor ze regelt van A tot Z, zonder gedoe! Alles draait om kennis, samenwerken en beleving. Met de expertises binnen de Vincere Groep kunnen wij onze klanten volledig ontzorgen. Met name de kracht van de groep in combinatie met lokale nabijheid maakt ons uniek', geeft Hesseling aan.

Uniek concept

Deze ontwikkeling is ook Canon Nederland niet ontgaan. 'Wij waren op zoek naar een partner met IT kennis die samen met ons de printfaciliteiten en behoeften van de klant in kaart brengt en vertaalt naar een flexibele printoplossing' aldus Onno Beentjes, Channel manager Canon. 'Gezamenlijk hebben wij een uniek model ontwikkeld dat een brug slaat tussen documentverwerking en ICT beheer: een vaste prijs per werkplek'. 'Dit unieke Flat fee concept heeft de Vincere groep, als eerste ICT partij in Nederland, succesvol geïntroduceerd bij haar klanten',

aldus Riks Klompstra, document solutions specialist bij ComPromise Domino.

Geen verrassing maar besparing

Volgens Klompstra weten organisaties vaak niet wat ze per maand uitgeven aan printen, kopiëren en scannen. 'Wij spreken ook wel over verborgen kosten, die we in het proces eerst boven tafel gaan halen. Over het algemeen sluit de klant een vaste contractprijs af met een leverancier en ontvangt men aan het einde van de maand een variabele afrekening voor de extra kosten. Ons Flat fee concept staat voor overzicht en vaste kosten, zonder afrekening. Geen verrassingen achteraf, maar één vast bedrag per maand voor printen, scannen en kopiëren zo veel je wilt. En de service, die krijg je erbij. Je bespaart vaak ook nog eens honderden euro's en dat zorgt voor blije gezichten', aldus Klompstra.

In zijn vrije tijd is Klompstra net als Hesseling regelmatig op de golfbaan te vinden. Afgelopen winter was ComPromise Domino samen met Canon sponsor van de wintercompetitie. 'Een mooie bevestiging van onze krachtige samenwerking', aldus Hesseling.