

10 VRAGEN AAN... PAUL DE MOL

FUNCTIE: DIRECTEUR

BEDRIJF: AB TELECOM SOLUTIONS

BESTAAT SINDS: 1997

AANTAL MEDEWERKERS: 22

Wat is AB Telecom Solutions voor bedrijf?

"We leveren totaaloplossingen van infrastructuur, hardware, bekabeling en alles wat bij een telecomproject komt kijken. Ook het LAN, routers en switches. Alleen het leveren van fileservers en pc's laten we aan anderen over."

Wat is jullie specialiteit?

"We zijn goed in het meedenken over oplossingen zodat de klant efficiënter kan werken. Dat krijgen we tenminste terug van onze klanten. Dan gaat het al snel over UC of Het Nieuwe Werken. We zijn vaak een van de eerste met nieuwe producten. Daardoor lopen we ook als eerste tegen problemen aan."

Welke trends ziet u in de branche?

"De koppeling van mobiele en vaste telefonie in de PABX. De totale integratie is er nog niet; het seamless overpakken van functionaliteit kan al deels, maar het is het nog niet helemaal. Een andere trend die ik volg is locatiebepaling op DECT-toestellen. Dat biedt perspectieven."

Wat vindt u mooi aan het telecomvak?

"Het dynamische. Dat is ook meteen het moeilijke van het vak; je kunt geen maand rustig achterover zitten."

Wat mag volgens u vandaag nog veranderen aan de telecombranche?

"Ik denk dat dealers wat opener en eerlijker naar elkaar mogen zijn. Er zijn collegadealers waar we al jaren goed mee samenwerken, maar in het verleden zaten er ook dealers tussen die er na een samenwerking met je klanten vandoor probeerden te gaan. Dat is toch iets wat bij de telecombranche hoort, in de wereld van de netwerkinfrastructuur komen we dat niet of nauwelijks tegen."

Wat is uw visie op telecommunicatie?

"Over niet al te lange tijd is telefonie helemaal geïntegreerd in IT-oplossingen. De traditionele PABX verdwijnt en de telefoniefunctie wordt op een server geïntegreerd. Ik denk dat uiteindelijk de bureau-toestellen ook verdwijnen ten koste van mobiele toestellen. Dat het nog niet zover is, heeft met de generatie te maken. Mensen die nu de arbeidsmarkt opkomen vinden een headset en softphone prima."

Wat is jullie mooiste deal ooit?

"Twee jaar geleden hebben we een datanetwerk aangelegd op zes fregatten van de Koninklijke Marine. Dat was uitdagend vanwege de complexiteit van het werk; we moesten in erg kleine ruimtes werken. We hebben grote banken gedaan, maar een project als dit kom je niet meer tegen."

Voor wie heeft u respect in de branche?

"Voor George Banken. Eerst verkoopt hij Detron en vervolgens heeft hij



Fotografie: Frank Renia - Top Shots

in no time een compleet nieuw imperium uit de grond gestampt. Heel knap gedaan. Dat is de echte ondernemer."

Welke ambities heeft AB Telecom Solutions?

"We willen een grotere rol van betekenis spelen in onze eigen regio. Onze klanten zitten nu over heel Nederland verspreid en in verhouding minder in de omgeving Tiel. KPN zit hier nog stevig in het zadel en de bedrijven weten ons wellicht nog niet direct te vinden. Als we klaar zijn met de renovatie trekken we in een monumentale boerderij. Dan hebben we ook echt een goede locatie om klanten uit te nodigen."

Wat is de grootste fout die je als telecomondernemer kunt maken?

"Onwaarheden verkopen. Ik merk dat dat veel gebeurt in onze branche. Vooral rond nieuwe technologie wordt nog wel eens iets beloofd wat niet mogelijk is." ●