



**“Telenet en BASE zijn partners, geen leveranciers. Ze denken proactief mee, zijn flexibel en kennen ons door en door.”**

*Alain Colleman, Purchase & Facility Manager*



### Uitdagingen

- > Snelle en veilige toegang tot de centrale database
- > Snel verkeer tussen de lokale kantoren en het hoofdkantoor
- > Directe toegang tot de back-upserver, indien nodig
- > Kostenefficiëntie realiseren



### Oplossingen

- > IP-VPN
- > CLIC (Corporate LAN InterConnect)
- > iFiber
- > SIP
- > B-FLEET van BASE



### Voordelen

- > Vlotte samenwerking tussen alle kantoren
- > Betrouwbare verbinding naar de back-upserver
- > Enorme kostenbesparing op vlak van telefonie
- > Vlotte en klantgerichte samenwerking

## Synergie Belgium vindt echte partners in Telenet en BASE

**Synergie Belgium is een uitzendkantoor met een duidelijke visie. “We positioneren ons als een challenger en dragen kwaliteit, klantgerichtheid en flexibiliteit hoog in het vaandel”, zegt Purchase & Facility Manager Alain Colleman. “En dat verwachten we ook van onze leveranciers.”**

Synergie Belgium is gespecialiseerd in uitzendwerk en maakt deel uit van de beursgenoteerde Franse Synergie-groep. De roots van de Belgische tak liggen in de Antwerpse en Gentse haven, maar na 20 jaar is het bedrijf uitgegroeid tot een volwaardige HR-speler in heel België. “Ondertussen tellen we een 60-tal kantoren”, steekt Alain Colleman van wal. “Naast algemeen uitzendwerk, rekruteren we bedienden en kaderleden, en sinds kort leggen we ons ook toe op de bouwsector. We proberen onze activiteiten stelselmatig uit te breiden en streven ernaar elk jaar 3 à 4 nieuwe vestigingen te openen.”

### Veilig en vlot data raadplegen en uitwisselen

Bij Synergie staat en valt alles met de centrale database. Alain: “Onze medewerkers moeten zowel in de kantoren als van thuis toegang hebben tot onze kandidaten- en klantgegevens. De verbinding met de database moet dus gegarandeerd zijn en vlot verlopen. Zeker nu het eerste contact met kandidaten steeds vaker via onze website verloopt.”

Synergie besliste om naar Telenet over te stappen. “Omdat we onze challengermentaliteit ook bij hen voelden: diezelfde flexibiliteit, snelheid, scherppte, proactiviteit”, benadrukt Alain.



“Daarnaast boden ze ons voor alles een kosten-efficiënte oplossing: IP-VPN om al onze filialen en het hoofdkantoor in één netwerk verbinden, CLIC voor de verbinding met onze back-upserver en iFiber voor de internettoegang. Nu kunnen we nieuwe vestigingen eenvoudig in ons netwerk opnemen, zowel via glasvezel, coax als DSL. En ook om (tijdelijke) inhouse vestigingen – teams die op de locatie van een klant werken – aan te sluiten, stelt Telenet zich steeds flexibel op.”

Naast de kostenefficiëntie en flexibiliteit, ziet Alain ook de gegarandeerde bandbreedte en Quality of Service als de grote voordelen van Telenet: “Ze garanderen ons dat alles vlekkeloos verloopt. Bovendien blijft Telenet in z’n netwerk investeren en daar plukken wij ook de vruchten van. Als we de aansluiting van een vestiging kunnen upgraden, van DSL naar coax bijvoorbeeld, laten ze ons dat meteen weten. Die proactiviteit appreciëren we enorm.”

### VPN als basis voor IP-telefonie

Na de optimalisatie van het netwerk, was de telefonie aan de beurt. Alain: “Vroeger had elke vestiging zijn eigen telefooncentrale. We hadden overeenkomsten met verschillende leveranciers, wat het beheer zeer moeilijk maakte. Met de opkomst van IP-telefonie hebben we de overweging gemaakt: blijven we voor nieuwe vestigingen telkens een nieuwe centrale aankopen of investeren we in een IP-telefooncentrale.”

Synergie koos voor het laatste. Alain: “In samenspraak met Telenet kozen we voor SIP. Daardoor ging de beheersbaarheid een pak omhoog. Nieuwe vestigingen kunnen we nu vanuit het hoofdkantoor heel makkelijk aansluiten. Oorspronkelijk gingen we onze bestaande vestigingen stapsgewijs overzetten, maar de voordelen

van IP-telefonie zijn zo groot – de kwaliteit is beter, het is goedkoper en we hoeven geen telefooncentrales meer aan te kopen of te vervangen – dat we de uitrol versneld hebben. En Telenet volgt daar moeiteloos in: het volstaat onze Account Manager te contacteren en te laten weten dat we een vestiging willen porteren. De flexibiliteit van Telenet past perfect binnen onze groeistrategie.”

### Verder besparen met mobiele telefonie

Om de kostenefficiëntie door te trekken, werd ook de mobiele telefonie herbekeken. Alain: “In eerste instantie hadden al onze medewerkers eenzelfde BASE-tariefplan. Daarmee bespaarden we al flink ten opzichte van onze vorige leverancier, maar door over te stappen op B-FLEET konden we nog meer besparen. We kozen twee tariefplannen gebaseerd op het bel-, sms- en surfprofiel van onze medewerkers: wie weinig belt en surft kreeg B-FLEET Start, wie vaker belt en surft B-FLEET Connect. Door die optimalisatie konden we onze kosten met 30% terugschroeven.” En Synergie blijft optimaliseren: “Om de drie maanden lopen we met onze Account Manager door de factuur en kijken we welke medewerkers beter af zijn met een ander tariefplan.”

### Geen leveranciers, wel partners

Om de samenwerking te beschrijven, maakt Alain graag het verschil tussen een partner en een leverancier: “Een partner is méér dan een leverancier, het is een leverancier die proactief meedenkt en -werkt, die heel flexibel is en die ons door en door kent. En net daar zit de kracht van zowel Telenet als BASE: het zijn partners. Niet alleen onze Account Managers, maar ook het team erachter weet wie we zijn en waar we mee bezig zijn. Ze hebben maar een half woord nodig en dat maakt hen erg klantgericht.”



### Over Synergie

*Synergie Belgium is gespecialiseerd in HR-beleid en -advies, uitzendarbeid en rekrutering. Het bedrijf maakt deel uit van de beursgenoteerde Franse Synergie-groep, die in 16 landen actief is. In België heeft Synergie zo’n 300 medewerkers, verspreid over een 60-tal kantoren. Synergie Belgium realiseert een jaarlijkse omzet van om en bij de 250 miljoen euro.*