

Verkoopsmachine voor buitenbeentjes

Klarion uit Neder-over-Heembeek is een begin dit jaar opgerichte spin-off van callcenterspecialist IP Globalnet. Het bedrijf biedt dienstenvervangende software.

STEFAN GROMMEN

"Onze wortels liggen in grote bedrijven. Aan nicheproducten wordt daar vaak geen aandacht besteed. Pas als een product echt goed draait, volgt de interesse van het bedrijf," zo zegt Paul Allegaert, ceo van Klarion. Klarion is een spin-off van callcenterspecialist IP Globalnet en ook

kon oplossen," legt Allegaert uit. "Onder meer de nicheproducten die daarvoor beschikbaar zijn, worden verkocht door Klarion." Klarion is dus geen hoogtechnologische starter met banden met de onderzoekswereld. "Wij zijn een spin-off van een groot bedrijf, een verkoopsmachine voor nicheproducten." "Het is bij ons ook zaak om een product, wanneer het de juiste drive heeft gevonden, op tijd af te stoten en nieuwe nicheproducten te zoeken."

"Het is bij ons ook zaak om een product, wanneer het de juiste drive heeft gevonden, op tijd af te stoten en nieuwe nicheproducten te zoeken."

Allegaert is van die firma afkomstig. IP Globalnet wilde differentiëren door ook technologie aan te bieden naast callcenterdiensten. "In de plaats van klanten door te sturen naar een callcenter leek het opportuun te zoeken naar technologie die hun problemen rechtstreeks

Vandaar dat Klarion slechts 2 vaste mensen in huis heeft en voor de rest met freelancers werkt. "Omdat we zoveel verschillende producten aan de man zullen brengen, hebben we daarvoor de juiste, gespecialiseerde mensen nodig."



Paul Allegaert (Klarion): "in de plaats van klanten door te sturen naar een callcenter leek het opportuun te zoeken naar technologie die hun problemen rechtstreeks kon oplossen."

Duwen en trekken
Vandaag levert en implementeert Klarion twee soorten software. Network Magic is een product voor bedrijven, instellingen of particulieren die kleine tot middelgrote netwerken eenvoudig willen beheren, zonder dat ze hiervoor de hulp van een specialist moeten inroepen. "Een puur volume-product dat die volumes ook zal halen." Aan de andere kant is er Domino, dat een dienst biedt om grote groepen mensen tegelijk te verwittigen, bijvoorbeeld bij rampen of crisissituaties of bij andere eenmalige gebeurtenissen.

"Bij Domino ligt de focus op de overheid, maar die is het voorbije jaar met verkiezingen bezig geweest, waardoor we daar een achterstand hebben. Daarom zijn we ons ook op de bedrijfswereld gaan richten. Onder meer KBC Verzekeringen heeft het systeem geïmplementeerd om klanten te verwittigen als hun polis op z'n einde loopt." In Frankrijk heeft het Domino-systeem erg veel succes. "In ons land komt dat nog wel, maar het is duwen en trekken." ●