



# Comgate: dé specialist voor eSIM in IoT-omgeving

**De eSIM is hot. Apple heeft het tegenwoordig standaard ingebouwd en operators roepen nu ook dat ze het kunnen aanbieden. Maar achter de schermen is distributeur Comgate 2,5 jaar geleden al gestart met het aanbieden van eSIM en diverse connectiviteitsoplossingen. Met succes. Afgelopen jaar verdubbelde het aantal klanten en steeg de omzet met dertig procent.**

Managing director Jos Ouwerkerk denkt één seconde na en zegt dan stellig: "Wij zijn de grootste serviceprovider gespecialiseerd in eSIM-technologie binnen de Benelux. Ruim 2,5 jaar geleden gingen wij er als eerste mee aan de slag. Onze base is inmiddels groot en ons kennisniveau ligt hoger dan van partijen die een jaar of korter actief zijn in deze markt. Dat geeft ons wel een voorsprong. Met ons specialistisch kennisniveau kan en durf ik dat wel te stellen."

## Profiel aanpassen op afstand

De eSIM geeft in de zakelijke markt nieuwe

impulsen aan met name IoT. De kracht van de eSIM zit in dat je als klant over-the-air van profiel kunt veranderen. Je hoeft dan nooit meer een sim-kaart te vervangen, maar kunt een profiel op afstand opzetten en wisselen. Comgate kan hierin nog een stap verder gaan. Marketing director Barbara Mulder: "Waar de landelijke operators erg terughoudend zijn hun profiel aan elkaar vrij te geven, is Comgate als onafhankelijke partij een logische bemiddelaar in de profielen van alle Europese operators. Comgate biedt de IoT-bundels op eSIM-technologie aan vanaf 1 mb tot 2000 mb, als serviceprovider

van Kore Wireless. Als grootste serviceprovider in de Benelux kunnen we altijd een scherp maatwerkvoorstel neerleggen, gecombineerd met specialistische kennis en een persoonlijke aanpak. Onze klanten hebben volledig de controle over via welke operator zij willen verbinden. Standaard ontvangt men op de eSIM een *bootstrap*-profiel met uitstekende wereldwijde dekking. We beschikken over een dubbel uitgevoerd eigen Core-netwerk, waardoor datasessie-afhandeling niet door lokale operators wordt gedaan, maar rechtstreeks beschikbaar is in onze IoT-portal. De sims zijn speciaal ontwikkeld voor zakelijke toepassingen in 3G-/4G-netwerkapparatuur zoals routers M2M-/IoT-gateways."

## Hardware én connectiviteit

Comgate is drie jaar geleden ontstaan vanuit distributeur Capestone, maar gaat veel verder

dan distributie van eSIM alleen, stelt Jos Ouwerkerk: "Capestone is value-added-distributeur en marktleider op het gebied van 4G LTE-routers. Comgate is een netwerkonafhankelijke distributeur van connectiviteit, daarin zijn we onderscheidend. Maar we gaan nog verder. We leveren maatwerk, geven persoonlijke aandacht en bieden projectondersteuning. Kortom, we hebben écht kennis van zaken. We pakken een project van A tot Z op. We hebben veel kennis van software, programmeren en connectiviteit. Dat is wat we end-to-end aanbieden. Daarom zijn we ook zo succesvol met eSIM. Wij zijn door de combinatie van onze activiteiten als geen ander in staat om krachten te bundelen op het gebied van hardware en connectiviteit." De tweeling Capestone en Comgate heeft de ambitie om door te groeien tot één van de belangrijkste gespecialiseerde ondernemingen in 4G-/5G- en IoT-oplossingen in Europa. Comgate heeft inmiddels een groot aantal klanten succesvol opgeleverd met eSIM, waaronder Sepay (zie kader), en een grote fabrikant van elektrische fietsen.

## Partners essentieel

Jos Ouwerkerk is blij met de toenemende aandacht voor de eSIM: "Daardoor is er meer aandacht voor de mogelijkheden. Ik merk dat men het vaak lastig vindt om het te begrijpen. Maar als je voorbeelden geeft, gaat het wel leven." In het kanaal is de kennis al wel wat groter. Ouwerkerk: "IT-partijen en resellers snappen dit goed. De telecom-reseller wil nog wel eens denken dat hij er weinig aan kan verdienen, omdat er geen aansluitvergoeding op zit, maar een airtime-vergoeding. Je moet het aanbieden van de eSIM- en dus IoT-bundels zien als managed service, waarbij je in de beheerportal de hele operatie kunt managen." Comgate zal haar focus op businesspartners verder gaan versterken en uitbreiden. Onderdeel hiervan is een partner portal die in ontwikkeling is waar zaken als hardware, connectiviteit, billing, productinformatie, beheerportals en support samenkomen." De eSIM-oplossingen zijn deels whitelabel, deels als wholesale met een add-on op de omzet in te zetten. In het eerste geval dus met blanco SIM's voor de eigen abonnees. Grote partners kunnen werken met hun eigen logo op de SIM en in de marcom-uitingen.

## Groot voordeel

Naast het kunnen aanbieden van de eSIM is een groot voordeel voor de business-partner de

samenwerking tussen Capestone en Comgate. Zoals de directe inkoop bij de leverancier en provider, waardoor ze scherpe prijzen kunnen aanbieden. Verder is er kennis van zowel 4G-hardware als -connectiviteit, waardoor totaaloplossingen kunnen worden geboden. Denk aan proposities met 4G-hardware en eSIM. Het feit dat zo het hele traject kan worden verzorgd, van advies tot aan implementatie en after-sales. En dat gekoppeld aan volledig technische service op hardware én connectiviteit. Comgate werkt voor het IoT-platform samen met Kore Wireless, één van de pioniers en marktleider in eSIM, die hiermee in de VS

al aan 180 miljoen dollar omzet doet. Eind vorige jaar nog nam Kore ASPIDER-NGI over. Binnen hun platform werkt een aantal serviceproviders, waaronder Comgate. Grote klanten, zoals Stedin met slimme meters, doen ze zelf. Ouwerkerk is blij dat Comgate al zo vroeg is begonnen met het aanbieden van de eSIM: "Dit is echt de next big thing. Ook de standaard SIM gaat straks naar eSIM. We zitten nu vooraan in de wave van deze technologie. Daarbinnen hebben wij weer een voorsprong. Dat voelt goed voor ons én voor onze partners."



## Connectiviteit is key

Eén van de klanten van de IoT-oplossingen van Comgate is SEPAY, aanbieder van onder meer mobiele pinautomaten. Directeur Herman Roeberson stelt dat connectiviteit key is voor hun dienstverlening: "Om de data vanuit onze (mobiele) pinautomaten te kunnen ontsluiten, zijn we op zoek gegaan naar een bedrijf dat zich specialiseert in IoT-connectiviteitsoplossingen, oftewel een data-abonnement dat zou voorzien in hoge dekking en uptime. Altijd het best beschikbare netwerk was key. Al snel kwamen we in contact met Comgate. Een persoonlijke organisatie die net als SEPAY flexibel is en meedenkt met haar klanten. De technische ondersteuning gecombineerd met een scherp aanbod gaf de doorslag voor het partnership."

## Schaalbaar data-abonnement

Roeberson: "De behoefte van SEPAY is ingevuld met een schaalbaar data-abonnement zowel in aantal aansluitingen als in de databundel. We hebben gekozen voor de eSIM van Comgate, zodat we in de toekomst geen ingewikkelde logistieke operatie meer hoeven uit te voeren als we een profiel van een andere aanbieder zouden willen gebruiken. Een profielswitch die op afstand kan worden uitgevoerd is dan voldoende. De vrijheid die ons dit geeft voelt erg prettig en is eigenlijk heel vanzelfsprekend. De simkaarten zijn bovendien netwerkonafhankelijk en kiezen het best beschikbare netwerk. Dit is ook het geval in de grensgebieden, omdat alle netwerken in de EU gewoon beschikbaar zijn. Door een sterke afname van klachten over connectiviteit, is de klanttevredenheid toegenomen. Door de hoge betrouwbaarheid van de transacties in onze toestellen kunnen onze klanten zich zo volledig richten op hun eigen werkzaamheden."