

Interview | Pim Hilferink

André van Oosten, Benelux Business Unit Manager Datacenter Solutions Ingram Micro

'We worden steeds meer een solutions distributeur'

Ingram Micro signaleert een aantal bewegingen in de markt: de omarming van de cloud, maar ook de (gedeeltelijke) terugkeer van 'born in the cloud'-partijen naar on-premise IT. De Azure-stack is een goed voorbeeld waarbij je je eigen cloudomgeving bouwt in je eigen datacenter. Ook ziet Ingram Micro de IoT-business behoorlijk toenemen en die zorgt voor een ongekeerde hoeveelheid data, die allemaal getransporteerd, opgeslagen en geanalyseerd dient te worden om vervolgens in informatie te worden omgezet.

"Het datacenter, of dat nu on-premise of in de cloud staat, dient al die data wel te verwerken", zegt André van Oosten. "De manager achter zijn bureau wil alleen maar de informatie die eruit komt. Door het samenspel tussen core en edge wordt de datacenterbelasting evenwichtiger verdeeld. Hoe meer data je aan de edge verwerkt, des te minder je die hoeft te vervoeren of op te slaan, en wat je niet kunt gebruiken gooi je weg. Ook back-up en archivering krijgen een andere dimensie. Vroeger deed je dat met een tape of disk-to-disk, maar tegenwoordig is een back-upoplossing al snel een nieuw project."

Ecosystemen steeds belangrijker

Van Oosten: "Vendoren leveren servers en daar moet natuurlijk software op draaien. Vroeger leverden ze die zelf, maar HPE is een mooi voorbeeld van hoe de nieuwe wereld van ecosystemen eruit ziet. Ze hebben hun softwaredivisie verkocht aan MicroFocus om vervolgens nauwe relaties aan te knopen met bijvoorbeeld Dataprotector. Bedrijven als Veeam of CommVault zien een veel vriendelijker HPE, omdat ze geen in-houseconcurrentie meer hebben. Data is de rode draad: wat je uitvoert met je data wordt dusdanig belangrijk dat alles

daaromheen gaat draaien. In het licht van de GDPR moet je je tegenwoordig afvragen wat je wilt opslaan, waar je het opslaat, wie er onderweg allemaal bij zouden kunnen en nog meer."

Business driver

"Kosten zijn altijd een belangrijke factor bij zakelijke beslissingen", vervolgt Van Oosten. "Maar als je alleen uit kostenoverwegingen naar de cloud gaat is dat geen goede beslissing. De cloud is de-facto niet goedkoper. Dat zie je uiteindelijk pas als alle rekeningen binnen zijn, en dan is de TCO soms een driver om te gaan 'de-clouden' en over te stappen naar een hybride oplossing. Wel of niet in de cloud hangt samen met je workloads en de flexibiliteit die je nodig hebt. Bij een weloverwogen gebruik van de cloud hoeft je immers niet te automatiseren op excessen."

CloudBlue

Van Oosten: "Ik ben vanuit mijn datacenterachtergrond hardware georiënteerd, maar Ingram Micro is inmiddels veel meer dan dat. De markt vraagt naar totaaloplossingen en daarvoor zijn we afdeling-overstijgend en met een multi-vendorstrategie gaan werken. Ingram Micro is ook

een softwarecompany geworden. Zo leveren wij de platformsoftware van Odin, dezelfde software waar ook onze marketplace op draait, nu ook verder onder de naam CloudBlue, die los staat van de marketplace, de Ingram Micro Cloud. De Ingram Micro Cloud blijft het vertrouwde platform dat is gericht op het ondersteunen van channelpartners bij de distributie van third-party cloudoplossingen."

CloudBlue is uitsluitend gericht op de directe verkoop van het toonaangevende CloudBlue e-commerce-platform en bijbehorende diensten aan serviceproviders, MSP's, telecombedrijven, grote VAR's en andere distributeurs. "Met CloudBlue speelt Ingram Micro in op de steeds belangrijker worden 'as a service'-markt, waar we steeds meer toegaan naar maandelijksse billing- en pay-as-you-go-modellen, en waarin de traditionele manier van orderverwerking en billing niet meer voldoet. Die is tijdrovend en foutgevoelig, er komen per maand te veel orders en lijnen binnen, dus moet je dat automatiseren, consolideren en koppelen aan je financiële systemen voor snelle en eenvoudige orderverwerking en billing."



André van Oosten

Scherpere positionering van het dienstenportfolio

Van Oosten: "We vinden onszelf steeds vaker terug als verlengstuk van de reseller, die niet meer alleen met zijn boodschappenlijstje bij ons komt, maar ook met zijn uitdagingen. Dan krijg je vragen zoals 'kunnen jullie het ook installeren?' of 'heb je een goed onderhoudspakket?' of 'ken je iemand die de ecosystemsoftware kan installeren?' We kunnen al heel lang heel veel, maar strategisch was er niets voor ingeregeld. Daar hebben we verandering in gebracht door het professionaliseren van onze Flexible Services-propositie. Daarbij kom je ook in aanraking met zaken als een statement of work, afwijkende terms & conditions, gewoon om jezelf en de reseller te beschermen tegen wat zou kunnen gebeuren. De diensten worden al goed afgenomen, en dat past bij het oplossingsgericht aanbieden aan je klantenset. Je bent er niet met het afwerken van het boodschappenlijstje,

het gaat veel verder. Denk aan de kennis die komt kijken bij het opstellen van een complexe offerte, daar komt een reseller in zijn eentje niet meer uit en moet hij binnen zijn ecosysteem kijken met welke collega(s) hij het best kan samenwerken om een valide propositie neer te leggen. Daarbij kunnen wij natuurlijk een makelaarsrol vervullen en zo partners bij elkaar brengen."

Eindgebruiker moet keuzes maken bij automatisering

"Een eindgebruiker moet zelf ook kiezen wat hij wil met zijn automatisering. Over het algemeen hebben ze een IT-afdeling die de boel in de gaten houdt", stelt Van Oosten. "Maar die is meestal niet in staat om daarnaast ook projecten te draaien. Dus als er een nieuw stuk automatisering wordt toegevoegd dat ook beheerd moet worden, moet er sowieso opleiding bijkomen, maar de hele implementatie komt voor rekening van de reseller."

Als de reseller dat niet zelf kan, klopt hij bij ons aan. Vaak hebben vendoren daar ook implementatieoplossingen voor, maar de reseller heeft ook collega's die kunnen bijspringen. Zo kunnen ze gezamenlijk grotere projecten aan dan in hun eentje. Dat hoeven zeker niet allemaal grote tenders te zijn, maar een hybride-cloudoplossing neerzetten met software waar je misschien nog nooit van hebt gehoord is ook gaaf. 'Kennis is macht', maar datzelfde geldt ook voor het hebben van de juiste kennis."

Kennis en kennisoverdracht

Van Oosten: "Over kennis gesproken: we zijn voortdurend actief met het overdragen van de benodigde kennis aan onze resellers. Enerzijds om vendor-certificeringen op peil te houden, anderzijds om een valide gesprekspartner naar zijn achterban te kunnen zijn. We merken dat het resellers in een groeiende markt toch wel moeite kost om te investeren in kennis waarvoor hij niet direct ook een toepassing heeft. Dankzij onze gedetailleerde kennis van onze achterban weten we vrij aardig waar een reseller staat en met welke informatie hij geholpen is. Als voorbeeld noem ik de Nimble Storage-training waarvoor we heel gericht geworven hebben en waar we geen enkele no-show hadden. Dan weet je dat de deelnemers ofwel direct toepassing hebben voor de opgedane kennis, dan wel dat ze direct de potentie zien om ermee aan de slag te gaan. Als het te abstract wordt zijn ze niet bereid om te komen, maar als je duidelijk kunt maken wat de eindklant en de reseller uiteindelijk meer, beter, sneller of goedkoper kan dan voorheen, dan geef je ze precies datgene waarnaar ze op zoek zijn en heb je een deal."

"We doen ook aan kennisoverdracht voor de dingen die we zelf ontwikkelen en aanbieden, zoals de hiervoor besproken nieuwe CloudBlue-propositie. Resellers kunnen daarmee hun portfolio naadloos uitbreiden en dat kan vooralsnog niemand anders dan Ingram Micro. Daarmee maken we echt een verschil!"