



ICT CENTRAAL IN NEDERLAND

TERUGBLIKKEN EN VOORUITKIJKEN MET WESTCON-COMSTOR

Het gesprek met Patrick Govers, MD van Comstor Benelux, voor dit laatste 2018-nummer van ChannelConnect stond in het teken van 2018 en 2019. Een terugblik en een blik vooruit dus. Over beide wist hij heel wat meer te vertellen dan in dit artikel is weergegeven. De selectie die is gemaakt is desalniettemin de moeite van het lezen meer dan waard.

Tekst Rashid Niamat | Foto Andrea Bartosova



Patrick Govers

Het eerste waar Govers over spreekt, zijn de veranderingen bij Westcon-Comstor zelf. Ondanks de krapte op de arbeidsmarkt is het gelukt de meeste vacatures nog voor het einde van het jaar opgevuld te krijgen. “We zochten meer dan sales, ook de business-developmentteams konden versterking gebruiken. Het zegt iets over hoe aantrekkelijk we zijn als werkgever dat mensen voor ons kiezen.” De tweede verandering binnen de organisatie betreft niet de mensen, maar de processen. “We hebben een nieuw ‘digitale distributie’-platform. Dat is voor de mensen hier net zo belangrijk als voor de partners. De laatste groep kan via Partnerview nu beter de status van orders, RMA, serienummers en dergelijke bijhouden. Dat is efficiencyverbetering waar iedereen, ook de eindklanten, van profiteren.”

Verbazing

Het aanpassen van het ‘Digitale Distributie’-platform is een controleerbare ontwikkeling. Zijn er ook zaken voorgevallen in 2018 waar Govers en zijn collega’s zich over hebben verbaasd?

Op die vraag heeft Govers een lang antwoord dat uit twee delen bestaat. “Waar we allemaal van onder de indruk zijn, is de snelheid en omvang van de vraag naar nieuwe diensten. Software staat bij partners en klanten duidelijk nog hoger op de agenda dan een jaar geleden”, luidt het eerste deel van zijn antwoord. Hij vervolgt met: “De impact van die keuze op zowel de business van de partner als de eindgebruiker is groot. Het revenu-model en de frequentie van betalingen zijn immers wezenlijk anders. Hoe de markt daarmee omgaat is een boeiend proces.”

Waar Govers ook bij stilstaat, is wat hij noemt de adoptie van security. De AVG heeft tot mei 2018 voor meer business gezorgd, maar het lijkt erop alsof de markt niet doorpakt. Govers vermoedt dat er nog veel business boven de markt hangt die direct of indirect met de AVG te maken heeft, maar nog moet landen. “We weten dat salestrajecten voor security langer duren dan voor andere oplossingen. Dat komt omdat ze grotere impact op de gehele business hebben. De voorbereidingen zijn uitgebreider en daarna is er permanente aandacht voor nodig. Wat dat betreft is de impact van de AVG anders dan we voorspeld en gehoopt hadden.”

Groei

De opmerkingen van Govers over de impact van de AVG op security betekent niet dat de groei gestagneerd is. Alles behalve dat. “Security heeft het het afgelopen jaar gewoon weer goed gedaan. En toch is er een andere dienst die, als we het over groei hebben, tot veel positieve verbazing heeft geleid en dat is het Meraki-platform.” Meraki is een cloudmanaged networkingplatform waarmee Cisco de commercial markets bedient. Het maakt het mogelijk AP’s, switches en security-appliances over meerdere locaties via een web-interface te bedienen. Uitleg, beheer, updates, alles kan remote worden gedaan. Govers: “De IT-beheerder van een retailer met honderd

filialen hoeft nu geen team meer de weg op te sturen voor het lokale onderhoud en beheer. Alles kan centraal worden geregeld. Wat we merken is dat dit platform in 2018 ook door enterprises is opgepikt, terwijl dat niet de eerste doelgroep was. De belangstelling voor Meraki bij enterprises jaagt op zijn beurt weer de vraag van de commercial markets en de partners aan.”

Partner landschap

Een ander onderwerp waar Govers bij stilstand tijdens het gesprek met ChannelConnect is het partnerlandschap. “Als distributeur houden we de oren en ogen open. Nieuwe partners zijn altijd welkom, omdat er natuurlijk verloop is en de markt groeit.” Wat bij de marktgroei hoort is specialisatie. Westcon-Comstor ziet een toename van het aantal partners dat zich specialiseert op een deel van het portfolio. “Dat is een logische en onvermijdelijke trend. De eisen van leveranciers en eindklanten worden steeds hoger. Partners kiezen daarom voor specialisatie op één of een beperkt aantal terreinen.” Om in staat te zijn de bestaande klanten te blijven bedienen en nieuwe te werven, wordt door die specialisatie een tweede trend zichtbaar. Partners gaan vaker samenwerken. “Dat is een ontwikkeling die Westcon-Comstor toejuicht. Met onze partnerprogramma’s helpen we ook actief vertrouwen tussen partijen te scheppen. Dat doen we omdat er alleen zó een ecosysteem kan ontstaan waar partijen elkaar versterken en waar gezamenlijk gewerkt wordt om een groter deel van de grotere koek te krijgen.”

Doelen en vooruitzichten 2019

Aan het eind van het gesprek is Govers de vraag gesteld wat 2019 Westcon-Comstor mag brengen. Uiteraard is er de wens van goede omzetgroei. Dat gaat volgens Govers hand in hand met de wens nog dichter op de partner te zitten. “Goed weten wat de partners bezighoudt en hoe we samen het beste de markt kunnen bedienen is natuurlijk key. Onze aandacht daarvoor zal groot blijven, dat weten en verwachten onze relaties ook.”

De top drie van groei zal op basis van de eerdere uitspraken van Govers niet verbazen. Security, cloudnetworking en software en services zullen in 2019 voor de omzetgroei gaan zorgen. “Voor alle drie geldt dat wij aan onze kant er klaar voor zijn. De teams zijn op sterkte om de partners te ondersteunen.” Security heeft een andere verkoopcyclus, maar de tekenen zijn positief. Het aantal partners dat zich op dat terrein laat certificeren neemt toe. Dat zegt veel over de kansen die zij bij de klanten zien, oordeelt Govers. Verder verwacht hij dat Cisco het portfolio voor cloudnetworking verder uitbreidt. Dat zal de groei van Meraki deployments een extra boost geven. Het laatste punt dat hij noemt, services, verwijst onder andere naar de investeringen die in het ‘Digitale Distributie’-platform zijn gedaan. Dat moet het komend jaar leiden tot nog meer inzichten en kennis bij de partners en daardoor betere business.

‘Belangstelling voor Meraki bij enterprises jaagt weer de vraag van de commercial markets en de partners aan’

Ten slotte noemt Govers nog de activiteiten. “Onze partners zijn niet anders gewend, toch noem ik het expliciet. Ook in 2019 hebben we elk kwartaal activiteiten voor en met de partners. Dat is business as usual, net zoals dat we er naar uitkijken in het komend jaar met elkaar de markt te bedienen met goede oplossingen en een mooie groei door te maken.” «