

Nieuwe editie This is IT gaat nog meer over de eindgebruiker

Op 22 mei vindt de tweede editie plaats van This is IT, hét business event voor ICT-professionals en mkb-bedrijven dat vorig jaar werd gelanceerd door ChannelConnect. Onder het motto 'MKB & ICT: blind date?' gaan we – wederom onder leiding van Matthijs van Nieuwkerk – verder op zoek naar antwoorden op de vraag waarom ICT-projecten vaak op een teleurstelling uitlopen. Met drie heren kijken we terug op de eerste editie.

Tekst Pim Hilferink | Foto's Jasper Bosman

Waarom blijkt het toch zo lastig voor mkb'ers om hun ICT op een passende wijze vorm te (laten) geven? En hoe komt het dat vendoren en resellers er vaak maar gedeeltelijk in slagen om de uitdagingen van de mkb-sector te vertalen in schaalbare en praktische oplossingen? Genoeg gespreksonderwerpen dus, die hopelijk leiden tot een beter begrip voor wat partners in hun bagage moeten meenemen om de relatie met eindgebruikers intens en langdurig te maken.

Maar wat hebben we geleerd in de eerste editie van This is IT en hoe kunnen we de tweede editie minstens even boeiend laten zijn? Daarover gingen we in gesprek met Maarten Steinkamp, inmiddels beter bekend als 'meneer Jamin', Hendrik Blokhuis, expert op het gebied van 'digitization' bij Cisco Nederland en Joost Driessen, medeorganisator van This is IT en tevens 'ervaringsdeskundige' als directeur van het middelgroot communicatie- en contentmarketingbedrijf iMediate.

Wat is jullie bijgebleven van het tafelgesprek met Matthijs van Nieuwkerk, met name over de stelling dat leveranciers en eindgebruikers elkaar niet begrijpen?

Steinkamp: Het was enerzijds bevestigend, aan de andere kant verrassend. Bevestigend omdat ik wel begrijp dat een kleinere eindgebruiker zoals ik niet meteen op de radar staat bij de gemiddelde toeleverancier. Verrassend was wel dat Matthijs de zaak mooi wist open te breken en de leveranciers zo eerlijk waren om toe te geven dat daar de nodige kansen liggen.

Blokhuis: Voor mij was de vaststelling dat digitalisering in tegenstelling tot automatisering 'chef-sache' is, en dat je als leverancier je 'automatiserings-bril' moet verwisselen voor een 'business-bril'. Aan de bestuurstafel moet je een andere taal spreken; innovatie moet zakelijk rendement opleveren, IT moet business-relevant zijn.

Hoe waren de reacties achteraf op jullie deelname aan het gesprek?

Steinkamp: Ik heb tientallen reacties gekregen, via LinkedIn, via mijn bedrijf, maar ook via de telefoon. Die kwamen niet alleen vanuit mijn eigen netwerk, maar ook uit de sector met de vraag hoe ze mij konden helpen.

Blokhuis: Ook ik heb naderhand veel positieve reacties gekregen. Dat onderstreept ook dat veel mensen zich wel herkennen in de problematiek en blij zijn dat leveranciers zich realiseren dat ze meer de taal van hun eindklanten moeten spreken.

Maarten, is er bij jou iets veranderd door je optreden bij This is IT? Is je probleem opgelost?

Steinkamp: Opgelost nog niet, maar het is wel duidelijk geworden dat ik eerst moet weten wat ik niet weet: ik heb een kennisachterstand op IT-gebied. Leveranciers gaan er vaak vanuit dat ik als klant mijn problemen

Maarten Steinkamp aan tafel bij Matthijs van Nieuwkerk tijdens de eerste editie van This is IT



Wat vindt Joost Driessen, organisator van This is IT

Joost, hoe heb jij de eerste editie ervaren? Heeft het beantwoord aan de doelstellingen?

Voor een groot deel wel. We hadden kort de tijd om een nieuw concept te introduceren met een combinatie van informatie, inspiratie en commercie. Daarbij hebben we bewust een 'niet-deskundige', maar tegelijk wel een heel goede moderator aangetrokken in de persoon van Matthijs van Nieuwkerk. Dat heeft goed uitpakkt. Aan het beursgedeelte wordt overigens nog wel gesleuteld om nog meer zinvolle contacten te leggen tussen standhouders en bezoekers.

Is er al zicht op wie de sidekick van Matthijs wordt en welke tafelgasten we mogen verwachten?

Hoe we de keynote en de sidekick gaan invullen, staat nog niet helemaal vast. Eén ding is wel belangrijk om te melden. ONL voor Ondernemers, de snelgroeibende belangenorganisatie voor ondernemers in Nederland, wordt kennispartner van This is IT. De initiatiefnemer van ONL, voormalig voorzitter van MKB Nederland Hans Biesheuvel, zal een actieve rol gaan spelen in het ochtendprogramma.

De focus voor 2019 ligt op de ICT-uitdagingen voor het mkb, en dan met name de praktische invulling

en koppelingen tussen meerdere oplossingen. Komt er een keynote over deze uitdaging, en zo ja: wie verzorgt die dan?

Ja, daar komt een keynote over. Zoals gezegd, van wie kijken we nog naar. In Biesheuvel hebben we in elk geval een heel goede bewaker van normale ondernemerstaal tijdens This is IT.

In de eerste editie werd met name geklaagd over het ontbreken van (voldoende) millennials en vrouwen in de zaal. Hoe denkt het projectteam daar iets aan te doen?

Dat is een verkeerde vraag. De vraag moet zijn: wat denkt de branche daar iets aan te doen? In alle uitingen en events van ChannelConnect zoeken wij actief naar een andere bezetting en dus zeker naar meer vrouwen en jongere mensen. Maar die zijn vooralsnog moeilijk te vinden.

Heb je tot slot zelf nog een toevoeging?

De focus op 'de eindgebruiker' in 2018 werd gewaardeerd. Maar nog steeds stond de visie van het vak daarbij centraal. Op 22 mei zullen we zorgen dat er ook genoeg mkb-eindgebruikers aan tafel zitten en in de zaal. Dan kunnen we de visie van de professionals direct toetsen. Niet alleen aan 'meneer Jamin', maar ook aan veel van zijn collega's.



ASUS ZenBook Pro 14/15

Laat je creatieve power de vrije loop

De onoverwinnelijke Zenbook Pro 14/15 is sneller en geavanceerder dan ooit tevoren. Met het verbluffende nieuwe ScreenPad™ (het intelligente en interactieve tweede scherm), die zich aanpast aan jouw behoeften voor probleemloze controle en verbeterde efficiëntie. Ervaar de professionele kracht van de tot Intel® Core™ i9 CPU, GeForce® GTX 1050Ti GPU, 1TB PCIe® SSD, terwijl je geniet van meeslepende multimedia op 4k UHD NanoEdge PANTONE® een uiterst gedetailleerde scherm en krachtig Harman Kardon-gecertificeerd audiosysteem. Met de ZenBook Pro 14/15 ben je klaar voor de toekomst!

Intel® Core™ i9 processor
Ontdek meer: www.asus.nl

*ScreenPad Apps interface may differ from illustration
Intel, the Intel Logo, Intel Inside, Intel Core, and Core Inside are trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the U.S. and/or other countries.



Hoe reageren jullie op de stelling van Matthijs dat hij het gevoel had in een 'museale wereld' terechtgekomen te zijn, als je naar het klassieke organogram van het kanaal kijkt?

Steinkamp: Ik kom uit de muziekindustrie, waar de traditionele rolverdeling tussen de platenmaatschappij, de fysieke producent, de groothandel et cetera door internet inmiddels volledig op zijn kop is gezet. Toen ik naar het schema van de ICT-kolom keek, zag ik direct een aantal parallellen en dacht: 'Oei, oei, oei, dat ziet er over tien jaar heel anders uit. Als het product via internet rechtstreeks naar de eindgebruiker kan komen, stort het hele middenstuk in.' Denk niet dat het je niet kan overkomen, dat dacht de muziekindustrie ook, maar daar is de tussenhandel er inmiddels vrijwel helemaal tussenuit gegaan.

Blokhuis: Je ziet de focus op IoT, het ontsluiten van informatie en data naar de assets van het bedrijf. De relevantie van het netwerk neemt alleen maar toe, het netwerk wordt steeds vaker voor real-time oplossingen ingezet, wat grote verwerkingscapaciteit aan de randen van het netwerk vereist. Die (markt)verandering betekent ook dat het partnerlandschap de veranderingsslag moet maken, de markt tendeeft steeds meer naar software dominantie en recurring businessmodellen. Het traditionele kanaal verandert in een ecosysteem waarin alle betrokkenen een rol spelen in de uiteindelijke ICT-oplossing. Incidentele verkopen maken plaats voor permanente samenwerking om een platform in de lucht te houden.

Hendrik Blokhuis:

'Niet alle mkb-bedrijven zijn hetzelfde; met een generieke benadering kom je niet meer weg'

Maarten Steinkamp:

'Leveranciers gaan er vaak van uit dat ik als klant mijn problemen wel ken'

Het bereiken van potentiële klanten in het mkb is een uitdaging voor de leveranciers. Wat zien jullie als de beste aanvliegroute?

Steinkamp: Hét mkb is een breed begrip, we hebben het over een kleine 350.000 partijen. Focus je op een deelgebied, bijvoorbeeld franchise, een van de grootste ongeorganiseerde maar wel gekanaliseerde onderdelen van het mkb, met name de retail en de horeca. Nederland telt meer dan 30.000 gefranchiseerde vestigingen van bijna 1.000 formules waar zo'n 400.000 mensen werkzaam zijn. ICT is daar een echte uitdaging, dat weet ik uit ervaring, dus als je je daar gericht kunt presenteren heb je volop kansen.

Blokhuis: Hoe je potentiële klanten bereikt? Daar ligt een cruciale rol voor channelpartners, die het dichtst bij de eindklant staan en kennis van verticale markten hebben. Als fabrikant geven we hen brede ondersteuning, inclusief 'direct touch' bij grotere prospects, waarbij helderder taalgebruik en het vermijden van jargon hoog op de agenda staat.

Zijn er do's en don'ts als je met het mkb te maken hebt?

Steinkamp: Ik heb al een paar do's aangestipt in mijn eerdere antwoorden, maar wat je zeker niet moet doen is vasthouden aan je vakjargon. Praat gewoon Nederlands, hou het zo eenvoudig mogelijk! Ik wil gewoon weten wat ICT voor mijn bedrijf doet en wat me dat gaat kosten.

Blokhuis: Niet alle mkb-bedrijven zijn hetzelfde. Nu digitalisering boven automatisering komt, moet je rekening houden met de primaire, branche-specifieke bedrijfsprocessen. Met een generieke benadering kom je niet meer weg. Je klant verwacht dat je hem daadwerkelijk helpt om zijn businessproces te transformeren en sluitende oplossingen te bedenken. «



Hendrik Blokhuis was een van de tafelgasten bij This is IT 2018