

ANDRÉ VAN OOSTEN, BUSINESS UNIT MANAGER
DATACENTER SOLUTIONS, INGRAM MICRO

'Alle trends hangen samen'

Traditioneel waren distributeurs altijd een plaatselijk vertegenwoordiger van de leveranciers. Ze weten wat de oplossingen doen en bij vragen van de business partner, is de distributeur het eerste aanspreekpunt. Maar de distributeur is tegenwoordig steeds meer een verlengstuk van de organisatie van de resellers, zo zegt André van Oosten, Business Unit Manager Datacenter Solutions bij Ingram Micro. *Tekst: Michiel van Blommestein*

Distributeurs bewegen mee met alle marktontwikkelingen. Ze faciliteren resellers in het leveren van clouddiensten, terwijl ze altijd paraat staan om aan nieuwe behoeften te voldoen. "Het gaat er niet meer om wat een oplossing op zichzelf kan", zegt Van Oosten. "Het gaat erom wat een oplossing kan binnen het ecosysteem. We hebben trends die al langer bezig zijn, bijvoorbeeld pay per use, groene ICT, Internet of Things, kunstmatige intelligentie en machine learning. Deze zijn allemaal nauw met elkaar verweven. Een distributeur komt dan in beeld om een nieuwe oplossing snel de markt in te zetten, of om een leverancier een breder bereik te bieden."

Automatische deployment

Cloud computing is daar het duidelijkste voorbeeld van. Net als andere voor- aanstaande distributeurs heeft Ingram Micro een Cloud Marketplace waar partners clouddiensten kunnen afnemen en leveren aan hun eindklanten. "Daarbij zorgen wij voor automatische deployment van de producten en diensten van leveranciers", zegt Van Oosten. "We ver-

kopen de automatiseringslaag ook apart. Telecombedrijven gebruiken deze bijvoorbeeld voor facturatie, metering en activatie."

Van Oosten ziet dat van distributeurs van datacenterapparatuur een snelle uitrol wordt verwacht. "Je merkt dat partners vooral snel aan de slag willen kunnen", zegt Van Oosten. "Een trend als bijvoorbeeld 5G opent een scala aan nieuwe mogelijkheden en zal bijvoorbeeld edge computing verder drijven. De uitbreiding van de bandbreedte zal namelijk snel benut worden, zoals je een nieuwe grotere kledingkast thuis ook binnen mum van tijd vol krijgt. Vervolgens heb je meer remote management nodig."

Hybrid cloud

Ook bestaande concepten zijn sterk aan verandering onderhevig in de markt, legt Van Oosten uit. "Het is bijvoorbeeld relatief normaal geworden om een deel van je workloads on-premise te houden, en een ander deel in de cloud", noemt hij. "Maar je ziet dat deze hybrid cloud

'De innovatieketen wordt alleen maar langer'

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

steeds vaker een combinatie wordt van private cloud met on-premise." Dat komt volgens hem voort uit de behoefte om aan de ene kant hardware te huren of te leasen in plaats van te kopen, en aan de andere kant toch controle te houden over waar de workload draait. "Met een private cloud behoud je de schaalbaarheid en mogelijkheid om te betalen voor afname, terwijl het fysiek en elektronisch beveiligd is waar je wilt." Mede hierdoor en door de opkomst van edge is de behoefte aan remote beheer ook sterk gestegen, waardoor de innovatieketting alleen maar langer wordt. "Stel dat je als partner meerdere edge datacenters langs de snelweg hebt staan", zegt Van Oosten. "Dan wil je als partner niet elke keer op locatie langsgaan om een paar servers opnieuw op te starten. Dat is een service die op afstand beheerd dient te worden. En dat vraagt dan weer om beveiligde verbindingen. De faciliteit zelf vraagt om innovatieve koeling: submerged koeling, gekoelde deuren enzovoorts. Ook spelen leveranciers hierop in met hyperconverged modellen, om de benodigde implementatietijd op locatie sterk te verkorten."

Partners, klanten en leveranciers samenbrengen

Edge, zo zegt Van Oosten, vormt vooral een toevoeging op de klassieke datacenters, en niet alleen om snel realtime-data te verwerken. "Je moet bedenken dat heel veel van de gegenereerde data eigenlijk ruis is. In de domotica wordt bijgehouden hoe vaak de koelkastdeur open en dicht gaat en hoe vaak het lampje brandt. Nuttig om brede trends te bepalen, maar je hoeft voor deze gebeurtenissen geen aparte logbestanden bij te houden en op te slaan." Edge-datacenters kunnen die schifting veel efficiënter maken, en alleen het relevante deel doorsturen naar het primaire datacenter voor opslag en verdere verwerking. "Dat

bespaart bandbreedte, want zelfs glasvezel heeft een bepaalde limiet." Het volgen van de rode draad is wat de distributeur uiteindelijk de spil maakt tussen leverancier en reseller. Resellers, zo zegt Van Oosten, zijn niet langer partijen die oplossingen verkopen en implementeren, maar fungeren als de voelsprietten van de eindgebruiker. "Voor eindklanten zijn de nieuwe ontwikkelingen veel moeilijker te volgen dan voorheen", zegt hij. "Dat moet de business partner steeds vaker doen, als trusted advisor. Zij vallen daarvoor weer terug op hun distributeur." Het is een partij als Ingram Micro die partner, klant en leverancier samenbrengt om na

'Voor eindklanten zijn de nieuwe ontwikkelingen veel moeilijker te volgen dan voorheen'

te denken over nieuwe concepten. "Omdat een distributeur meerdere merken voert, hebben zij de middelen in huis om conceptueel te denken", zegt Van Oosten. "Leveranciers kennen natuurlijk hun eigen oplossingen, terwijl de business partners niet altijd op de hoogte kunnen zijn van de merken die ze niet voeren." Daar komt bij dat distributeurs op zijn minst even goed gecertificeerd zijn als de business partner. "De technische trainingen die wij volgen zijn even zwaar als de zwaarste resellertrainingen", zegt Van Oosten. "Voorheen was ICT meestal een variatie van een chip en wat geheugen in een computerkast", zegt Van Oosten. "Maar de nieuwe ontwikkelingen worden niet meer door ICT gevolgd; ICT is de ontwikkelingen aan het drijven." ■