



'BIJ ZYCKO DRAAIT HET BIJNA ALTIJD OM MAATWERK'

Arthur de Klerck,
Directeur Zycko



In de reeks 'Op de koffie bij' viel deze keer de eer te beurt aan Arthur de Klerck van Zycko. Een gesprek dat begon op een zonnige middag en pas met de avondschemering werd afgerond. Dat is een eerste hint voor wie zich afvraagt of Zycko veel te melden heeft. Het antwoord op die vraag luidt namelijk: heel veel zelfs.

door: Rashid Niamat

Het gesprek begon met de volgende vragen: wie is Arthur en hoe is hij bij Zycko terecht gekomen? Arthur steekt van wal: "De eerste echte baan die ik had was bij Infotheek. Vandaar ben ik terecht gekomen bij IBM. Dat was een bijzondere leerschool, het bedrijf investeerde veel in het personeel. Ik heb zo in Rochester de opleiding tot IT-architect gevolgd, in die tijd draaide het om mainframes. Ik was toen net 20 en omringd door mensen die veel ouder waren en over enorm veel kennis beschikten." Met onder andere de in Rochester opgedane kennis werd het zijn taak in Nederland te zorgen voor een andere manier van sales dan de directe verkoop die toen nog norm was. "Vandaag kijkt niemand er meer van op, maar het realiseren van een channelstrategie was toen best een uitdaging. Van IBM ben ik overgestapt naar Venture/400 en vandaar naar Verburch Automatisering", vervolgt hij.

De stap naar Zycko

In 2013 werd Arthur door de toenmalige directeur van Zycko Benelux gevraagd het team te komen versterken. Zycko, opgericht

in 1999, stond voor belangrijke beslissingen voor die vestiging en daar was de ervaring die Arthur meebracht zeer welkom. Voor wie het niet weet: Zycko is de grootste niche-distributeur van EMEA. Op het eerste gezicht lijkt dat een tegenstelling: groot zijn, maar dat voor een beperkt aantal gebieden. Helemaal als je weet dat Zycko-partners vooral weer aan enterprises leveren. Verder is het goed om te weten dat Zycko samen met Wick Hill onderdeel is van de Nuvias Group. Beide bedrijven opereren in 13 landen in de EMEA-regio en bedienen 5.000 resellers met producten van 40 vendors. Als omzet wordt aangegeven 300 miljoen dollar en het streven is de grens van 1 miljard dollar omzet per 2018 te passeren.

Maatwerk

"We halen deze omzet met producten en diensten die je tot een van de volgende gebieden kunt rekenen", legt Arthur uit: "datanetworking, datastorage, virtualisatie, cloud, monitoring & management, en datacenterinfrastructuur. Oplossingen voor wat wij noemen compelling events, daar draait het bij ons om. Wij zijn dus totaal geen traditionele distributeur, die vooral oog heeft voor grote aantallen en standaardisatie. Wij zorgen ervoor dat onze resellers in staat zijn oplossingen te leveren voor specifieke issues. Dat is dus bijna altijd maatwerk. We spreken zelf vaak van SDD, Solution Defined Distribution."

Daarbij richt Zycko zich volgens hem niet op de vervangingsmarkt of zaken als printers. "Vraagstukken waarbij fysieke hardware, denk voor het gemak aan traditionele storageoplossingen, vervangen worden door iets dat volledig integreerbaar is met een cloudbased architectuur van een enterprise, dat is wel iets waarvoor wij de oplossing in huis hebben."

Marketing as a Service!

Een portfolio bestemd voor maatwerk is al opmerkelijk, ook opvallend is dat Zycko veel aan marketing doet. Arthur: "De meeste vendors die wij in portfolio hebben, hebben geen eigen vestigingen in de Benelux, dus wat wij voor én met hen doen is als distributeur het kanaal opbouwen. Door gerichte campagnes creëren we awareness niet alleen bij de resellers maar ook bij potentiële eindklanten. Dat leidt tot waardevolle leads voor zowel vendors als resellers. Dat is vernieuwend voor de sector." Zycko zoekt vendors vast niet uit op het criterium of ze een vestiging in de Benelux hebben? "Dat is uiteraard niet het geval", zegt Arthur lachend. "Wij kijken allereerst naar de producten, deze moeten passen in ons portfolio. Nuvius denkt globaal en dus zijn we op zoek naar partijen waarmee we contracten op die schaal kunnen sluiten. Vervolgens gaan we de producten grondig onder handen nemen. Onze mensen moeten weten hoe het werkt en hoe het in elkaar zit. Met die kennis en die van de vendor gaan we resellers trainen. Ons networkcenter levert eerste- en tweedelijns support voor reseller en eindklant. Dat doen we, waar mogelijk en nodig, op 24/7 basis. In EMEA is de ondersteuning op dit moment in vier talen, volgend jaar zijn dat er tien."

Veranderende markt

Op de vraag hoe vendors en resellers reageren op de Zyckobenadering, die afwijkend is van wat de markt gewend is, antwoordt Arthur veel tijd te stoppen in het uitleggen van de werkwijze. "Het is onderdeel van het opbouwen van solide netwerken met de partijen die ons leveren en aan wie wij leveren. De waarde van het persoonlijk contact, de vertrouwensband nemen wij uiterst serieus. Daardoor stellen wij andere eisen aan

medewerkers dan in de IT distributie gewoon is. Onze mensen moeten in staat zijn klanten te helpen veranderen. Het is geen sales only, het is meenemen in een change management traject." Sommige resellers pakken dat volgens hem heel gemakkelijk op, bij andere kost dat meer tijd. "De meeste hebben wel door dat de markt in verandering is, maar ze hebben een te grote afstand tot de klant om de vinger op de wond te kunnen leggen. Als je zelf vooral denkt in fysieke hardware en je klant wil een SDN-architectuur, dan heb je wel een uitdaging voor de boeg. Maar goed, we hebben eigen inhouse-faciliteiten voor training en certificeringen, dus ook voor het op peil brengen van kennis kunnen we onze resellers bijstaan."

Arthur wijst er overigens nadrukkelijk op dat Zycko niet alleen oog heeft voor grote resellers. Alles behalve dat. "Er is sprake van Evolving Channels, een veranderende markt. Wij zien dat ook kleinere resellers steeds vaker aan tafel komen bij grote afnemers. Daarnaast is bijna alles rond SDN alleen realiseerbaar als aan de vraagstukken door meer partijen, groot en klein, wordt gewerkt. Een deel van onze missie is de marktpartijen dat te laten begrijpen. Dat betekent elkaar scherp houden, maar ik heb er geen bezwaar tegen als je dat het wakker schudden van de markt noemt. Voor wie daar niet voor terugdeinst en die in staat is in oplossingen te denken die niet op mainstream zijn gebaseerd, is Zycko in principe een interessante distributeur." «