

Distributeurs | Pim Hilferink

Kees van Kempen, Tim Haanraads en Wijnand Serdijn van Ingram Micro

‘We richten ons vooral op hybride datacenteroplossingen’

In het Datacenter & Cloud Dossier 2017 mag Ingram Micro natuurlijk niet ontbreken. Hoe gaat de distributeur om met de ingrijpende veranderingen in de datacentermarkt en hoe ondersteunt zij haar channelpartners? “Wij hebben een aparte business unit voor het adviseren van datacenteroplossingen aan resellers”, zegt Kees van Kempen van Ingram Micro.

Binnen de divisie Advanced Solutions van Ingram Micro wordt de datacenterpropositie door een aparte business unit uitgevoerd. Die unit bestaat in zowel Nederland als België uit een flinke groep ervaren specialisten en richt zich volledig op advisering van resellers over de datacenter-oplossingen van 's werelds grootste distributeur. Volgens Kees van Kempen, director Advanced Solutions Benelux van Ingram Micro zijn datacenters, net als alle andere onderdelen van IT, onderhevig aan enorme veranderingen. “Eindgebruikers willen niet langer zelf tientallen vierkante meters datacenterruimte in beheer hebben”, aldus Van Kempen. “Bedrijven kiezen steeds vaker voor datacentercapaciteit in de cloud. Maar zeker niet alles gaat naar de cloud. Op basis van diverse overwegingen blijft een gedeelte van het datacenter on-premise. Standaard applicaties gaan naar de cloud, maar de meer gevoelige zaken blijven in eigen beheer. Die hybride datacenterbenadering is het speelveld waarop wij vooral onze activiteiten ontplooiën en dat is ook in lijn met de proposities van de vendors die wij vertegenwoordigen, zoals HPE, Dell en Cisco. Met hen hebben we in de loop der jaren een grote expertise opgebouwd.”

Complete oplossingen

“In relatie tot datacenters praten we natuurlijk ook over servers, storage en networking van de eerdergenoemde fabrikanten, maar we nemen daar ook noodstroomvoorzieningen, koeling en stroomdistributieoplossingen van Schneider Electric of Vertiv in mee”, vervolgt senior business development manager Datacenter Solutions Wijnand

‘Onze rol is meer dan puur theoretisch advies’

Serdijn. “De kracht van het aanbod van Ingram Micro zit, naast het brede en diepe portfolio aan hard- en softwareproducten en services, vooral in het beschikbaar stellen van de grote expertise die we in de loop der jaren hebben opgebouwd. De leden van ons zeer stabiele team beschikken over elke denkbare certificering en vormen echte toegevoegde waarde voor onze resellers.”

De hyperscalers als een Azure, Amazon en Google zijn min of meer zelfvoorzienend als het gaat om de aanschaf van hun datacenterinrichting. “Maar daaronder zit een hele grote markt van middelgrote en kleinere partijen”, aldus Serdijn. “En die hebben, gezien de complexiteit van de materie, behoefte aan hulp bij het maken van de juiste vertaalslag naar hun eindklanten en dat is precies waarvoor onze diensten met toegevoegde waarde zijn bedoeld. Daarnaast zijn we ook een klankbord voor resellers met de nodige eigen kennis en ervaring die op bepaalde aspecten toch graag een second-opinion of aanvullend advies willen hebben.”

“Het is heel belangrijk dat resellers ons in het allereerste stadium van een project erbij betrekken en sturing geven aan het proces bij de klanten”, vindt senior solution specialist Server & Storage Tim Haanraads. “Door gezamenlijk, distributeur, reseller en eindklant, het migratietraject vanaf het begin complementair in te gaan, is de kans op een succesvol resultaat, en dus ook het binnenhalen van de order, optimaal. Met een passieve houding is er geen grip op het proces en de uitkomst ervan.”



v.l.n.r. Tim Haanraads, Kees van Kempen, Wijnand Serdijn

Deskundige betrokkenheid

“Onze rol gaat verder dan puur theoretisch advies”, vervolgt hij. “We doen ook metingen om vast te stellen hoe netwerken presteren en waar de latency zit, maar we helpen resellers ook bij het vertalen van de uitkomsten naar de business. Welke veranderende eisen komen er naar voren, die van invloed zijn op de keuze voor een bepaalde oplossing? Gaan zij voor een off-premise cloud, of biedt een hybride cloud meer en betere mogelijkheden? Contact met de markt, met de klanten, is voor al onze resellers cruciaal, dus moeten zij ervoor zorgen hun edge op een veilige manier voor hun stakeholders toegankelijk te maken. Bij Ingram Micro hebben we een dusdanig breed portfolio, dat we vrijwel elke denkbare oplossing kunnen bouwen. Dus hoe beter we in staat zijn om uit de gesprekken met klanten en resellers de specificaties voor een systeem te distilleren, hoe beter we hen kunnen adviseren.”

“De hybride cloud, en dan vooral Azure van Microsoft, wordt momenteel flink gepromoot in de partnerprogramma’s van diverse grote vendors”, aldus Van Kempen. “Als grote Microsoft-partner

kunnen we onze resellers hierover volledig adviseren, zowel op het gebied van on-premise datacenters als op het virtualisatie- en hybride stuk.”

“Maar we werken ook samen met Red Hat en Suse als het gaat om de OpenStack en daar kunnen we via Dupaco een sterke rol bij spelen”, vult Serdijn aan. “Juist de kracht van het combineren van de juiste hard- en softwarecomponenten maakt dat onze datacenter business nu al een aantal jaren op rij met dubbele cijfers groeit.” “In aanmerking nemend dat de groei de prijzen behoorlijk onder druk zet, moeten we wel iets goed doen om toch zo fors te groeien”, zegt Van Kempen glunderend.

On-premise naar cloud

“De belangstelling voor cloudoplossingen via onze marketplace groeit enorm”, gaat de director Advanced Solutions verder. “Maar een volledige overstap naar een clouddatacenter verloopt nog heel geleidelijk. Veel resellers willen hun klanten nog graag vanuit hun eigen datacenters bedienen.”

“Maar het verandert wel”, vindt Serdijn. “Bij een eigen datacenter moet op

een moment weer in nieuw ijzer en een renewal van licenties worden geïnvesteerd. Dat is in principe allemaal out-of-pocket money dat ergens vandaan moet komen. Op dat moment kan ook een overstap naar de cloud of hybride cloud worden overwogen. Dan kunnen de investeringskosten worden gereduceerd en aan de kernactiviteiten worden besteed en een ander bedrijfsmodel worden ontwikkeld. Dat is waar we met eindklanten over praten. Wat is nu werkelijk zijn behoefte, wat zien zij als hun business van de toekomst en hoe zou een transformatie daarbij dienstbaar kunnen zijn. Daarbij dienen zich dan weer diverse architecturale uitdagingen aan, omdat verschillende contentbronnen met elkaar worden vermengd, maar die uiteindelijk medewerkers en klanten dezelfde informatie moet geven. Met het oog op de GDPR van volgend jaar nog best een pittige uitdaging om ervoor te zorgen dat alle data op een goede manier is afgedekt.”

“Vanwege de GDPR zijn we druk bezig met de opzet van een zes- tot tiental partnerservices voor MKB-resellers vanuit Ingram Micro Security Services”, vertelt Van Kempen. “Deze merkonafhankelijke diensten bieden onder meer de mogelijkheid om uit naam van de reseller een kwetsbaarheidsscans uit te voeren, op basis waarvan GDPR-compliance kan worden gerealiseerd. Over enkele maanden maken we daar nadere details van bekend.”