

Distributeurs | Dirk-Jan van Ittersum

Albert Ulfman, sales- & BU-manager HPE van Tech Data Azlan

## 'Op weg naar hybride cloud'

Veel bedrijven worstelen met hun IT-strategie nu de transformatie naar de cloud onontkoombaar is. Hoe zij dit moeten aanpakken, is niet voor iedereen helder. "Met het Mentori-programma helpen we resellers hun dienstverlening aan te passen", zegt Albert Ulfman.

Oplösungen voor de zakelijk IT-markt veranderen snel. We zitten midden in een transformatie naar cloudoplossingen, waarbij Hewlett Packard Enterprise (HPE) een belangrijke rol speelt. "Denk aan compute, storage, networking, hybride cloud en IoT", legt sales & BU-manager HPE Albert Ulfman van Tech Data Azlan uit. "We werken veelal samen met mkb-resellers. Omdat resellers jarenlang met succes de traditionele IT-oplossingen hebben verkocht, is er minder over de toekomst nagedacht, waarin cloudoplossingen een belangrijke rol gaan spelen."

### Workloads

Bij de nieuwe cloudoplossingen kan data op verschillende plekken worden opgeslagen. "De strategie van HPE is erop gericht om partners en klanten hybride IT-oplossingen te bieden. Ze krijgen de beschikking over goed beveiligde on-premise en cloudgebaseerde infrastructuur. Zo kunnen data of workloads snel worden verplaatst. Ook het snel uitrollen van nieuwe applicaties en services wordt zo een stuk makkelijker. We werken daarbij samen met andere technologie-innovators zoals Microsoft Azure."

Om bij de tijd te blijven, moeten value added resellers (VAR's) hun dienstverlening aanpassen. "Hun rol wordt die van Cloud Service Provider. Daarbij horen allerlei vragen als: hoe kunnen resellers 'de cloud' het beste inrichten, welk verdienmodel past erbij en welke ondersteuning is er", zegt Ulfman.

Bij de mkb-partners komt sales- & BU-manager veel verschillen in kennisniveau tegen. "Dat is ook niet zo gek. Het gaat soms om kleine bedrijven met een paar werknemers, maar ook om bedrijven waar honderd tot tweehonderd mensen werken. Het is dus logisch dat het ene bedrijf meer behoefte heeft aan ondersteuning dan de andere. Er kunnen allerlei onderwerpen spelen, niet alleen marketing en sales of het verbeteren van de uitvoer, maar ook het onderwerp cloud billing of het gebruik van de juiste SLA's."

### Mentori-programma

Om VAR's te ondersteunen, heeft Tech Data, samen met HPE, het Mentori-programma ontwikkeld. "Het Tech Data Azlan Mentori Program geeft advies bij de transformatie van VAR naar service provider. Daardoor kunnen bedrijven

eindklanten optimaal bedienen die met vragen zitten als: 'Blijven we investeren in eigen server- en storagecapaciteiten?', 'Zetten we data bij een Cloud Service Provider?', 'Gaan we naar een public cloud of kiezen we een hybride oplossing?' en, misschien wel de belangrijkste, 'Wie helpt ons bij deze transformatie?'

Ons Mentori-programma biedt handvatten om deze vragen goed te kunnen beantwoorden. "Er wordt gekeken hoe resellers zich kunnen positioneren als cloudleverancier en hoe het nieuwe verdienmodel eruitziet. Het is belangrijk dat resellers zich realiseren dat de hele organisatie mee moet in de transformatie, zowel op het gebied van visie, strategie, marketing, sales, organisatie, technologie als financiën."

### Kredietlimieten

Voor dat laatste punt is een lastige, want veel VAR's zijn bang voor de financiële gevolgen. "Een transformatie richting de cloud verandert de manier waarop er wordt afgerekend", legt Ulfman uit. "In plaats van een eenmalige factuur voor het leveren van een server betekent dat vaak een maandelijks bedrag.



Albert Ulfman

## ‘Resellers transformeren van VAR naar service provider’

### MSP-programma

Naast het Mentori-programma kent Tech Data Azlan ook het Managed Service Provider (MSP) -programma dat in samenwerking met HPE is ontwikkeld. “Dat is voor partners bedoeld die hardware kopen voor hun eigen datacenters. Met dit programma helpen we bij de aanschaf van hardware tegen scherpe prijzen. HPE heeft een groot aantal oplossingen, waaronder de nieuwe hybride, composabele, infrastructuur. HPE biedt klanten een complete roadmap van traditionele IT naar converged, hyperconverged en composabele infrastructuur”, aldus Albert Ulfman.

Met OneView biedt HPE de beheerlaag die integreert met andere toepassingen zoals Microsoft Azure Stack en Arista Networks-switches. “Eindgebruikers zijn vaak goedkoper en beter af met één ‘composable infrastructuur’ die de schakel vormt tussen de cloud- en de on-premise-omgeving. Hiermee kan er snel een hypermoderne netwerkinfrastructuur uitgerold worden in on-premise datacenters die gekoppeld zijn met cloudomgevingen zoals van Microsoft Azure”, gaat de sales- & BU-manager verder. “Ook kunnen resellers bij ons terecht voor de juiste software om eigen clouddiensten te ontwikkelen voor eindklanten.”

Veel resellers hebben te maken met beperkte middelen omdat banken nog steeds niet erg ruimhartig zijn met kredietlimieten. Wij bieden daar oplossingen voor in de vorm van leasing en financiering.”

Ook bij eindklanten is er soms twijfel over cloudoplossingen. “Ik sprak een reseller uit de Achterhoek die vertelde dat het onder zijn klanten toch een lastig verhaal is. ‘Mijn klanten willen boter bij de vis, ze willen iets aanschaffen dat van hun is’, zei hij. Er is veel werk aan de winkel waar Tech Data Azlan graag bij helpt. Kleine resellers hebben jarenlang op die wijze gewerkt. Hun organisatie is erop ingericht. Dit is een nieuwe manier van denken, daar gaat tijd overheen.”

### Online assessment

“Voor het Mentori-programma hebben we proactief resellers benaderd. Door big data te gebruiken, hebben we gekeken welke resellers hier interesse in zouden kunnen hebben. Bijvoorbeeld aan de hand van producten, software en diensten die ze al afnemen. Resellers konden vervolgens een online

assessment doen waarbij is gekeken hoe de desbetreffende reseller ervoor staat. Daar komt een cijfer uit rollen. Stel dat zij een onvoldoende halen op het vlak van marketing, dan gaan we ook daarmee aan de slag. Zo hebben we recent een workshop georganiseerd over hoe zij hun website kunnen optimaliseren, maar ook hoe ze LinkedIn kunt gebruiken om meer bezoekers te krijgen en klanten te binden. Er worden via TD Education ook webinars en trainingen aangeboden.”

Het doel van het Mentori-programma is de kennis van deelnemende resellers zodanig bij te spijkeren dat ze zelfstandig de belangrijkste vragen van eindgebruikers kunnen beantwoorden. “Ze moeten kunnen fungeren als sparring-partner, trusted advisor en leverancier van de toekomstige infrastructuur van klanten,” aldus Ulfman.