



TELECOM EN VOIP

# ‘MOBILITEIT IS EEN KANS VOOR RESELLERS’

**Joram Sluijter,**  
*business unit manager bij  
Ingram Micro*

Mobiliteit is een breed begrip en heeft niet alleen met communicatie te maken heeft. Je moet hierbij denken aan bijvoorbeeld de ontwikkelingen op het terrein van het IoT en de mogelijkheden van 5G. “Resellers moeten daarom dicht tegen de klanten aankruipen”, zegt Joram Sluijter van Ingram Micro.

door: de redactie

Ingram Micro positioneert zich steeds meer als total solution distributeur en heeft dus een visie op de ontwikkelingen in de ICT-markt. Mobiliteit is er daar eentje van, weet ook business unit manager Joram Sluijter bij Ingram Micro. Sprekend over de belangrijkste trends voor resellers op het gebied van mobiliteit denkt Sluijter dat de grote schokkende veranderingen al een tijdje voorbij zijn. Fabrikanten van hardware lopen in zijn ogen op tegen de grenzen van de mogelijkheden. “Schokkende nieuwe veranderingen zoals opvouwbare schermen of accu’s die in minuten opladen, zijn gewoonweg nog te duur

om in een smartphone te verwerken. Of ze kunnen nog niet in grote volumes worden geproduceerd. Daarom kiezen fabrikanten nu voor snelheid, accuduur, software optimalisatie en camera-kwaliteit. AI en AR gaan een grote rol spelen in de toekomst maar het is nog een vraag wat dit exact voor de consumenten of resellers gaat betekenen.” Wel ziet hij specialisatie bij leveranciers, zoals fabrikanten die zich in een niche focussen. “Die varen er wel bij. Denk aan het bedrijf CAT dat ‘ruggadized’ devices maakt of I.X dat de veiligste manier van communiceren en data delen introduceert.”

## Maatregelen

Sluijter adviseert bedrijven en channel-partners om vooral op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen in de markt en nog beter te luisteren naar de wensen van klanten. Mobiliteit, 5G-netwerken, security en IoT ontwikkelingen maken investeringen noodzakelijk in kennis en kunde van medewerkers, vindt hij. Hierbij geeft Ingram Micro haar partners goede specialistische ondersteuning. “We verwachten niet dat resellers hun klanten tot in details kunnen helpen. De tijden van losse smartphones met SIM-kaart en laptop zijn voorbij en dus zullen resellers complete vraagstukken moeten kunnen signaleren bij de eindgebruikers”, aldus de business unit manager. “Mijn gevoel is overigens wel dat veel resellers hier al heel goed mee bezig zijn en klanten goed voorbereiden op de nabije toekomst. Andere resellers hebben hier meer moeite mee en dus ondersteunen we hen vanuit onze rol om deze klanten zo goed mogelijk te ondersteunen, te informeren en waar nodig te trainen.”

Mobiel werken is overigens slechts een onderdeel van mobiliteit en ontwikkelt zich door de mogelijkheden van IoT en de snelheid van de netwerken zoals 5G, vindt Sluijter. “Mobiële datasnelheden doen niet meer onder voor vaste verbindingen. Ook de kosten van mobiele data helpen de groei van mobiel werken, daar zit de waarde voor de resellers. Ze hebben meer mogelijkheden om complete oplossingen aan te bieden. Vroeger zagen resellers de accessoires bij een telefoon als de upsell. Tegenwoordig moeten ze klanten beter kennen en kunnen voorzien in hun behoefte voor complete mobiliteitsvraagstukken. Wij spelen hierin een rol als total solution distributeur. In onze visie moet een klant bij Ingram Micro kunnen aankloppen voor alle oplossingen en helpen we resellers met een one-stop solution.”

### Verdiepen in klanten

Voor resellers wordt het volgens Sluijter steeds belangrijker dat ze weten wat de vraagstukken van klanten zijn en

dat ze een complete oplossing kunnen aanbieden en daarmee de klanten ‘locken’. “Resellers moeten altijd dicht tegen eindgebruikers aan kruipen en weten met wat voor bedrijf ze zaken doen. Ga eens bij de klant langs, vraag een rondleiding in het bedrijf en verdiep je in de werkzaamheden en wensen van de eindklant. Hierdoor kom je wellicht tot nieuwe inzichten voor de klant, kan je verbeteringen voorstellen of wellicht leren van wat de klant al doet.”

Partners moeten zich dus niet persé willen specialiseren want het wordt voor hen steeds belangrijker om oplossingen voor complete vraagstukken aan te kunnen bieden. Het is volgens Sluijter de taak van resellers om die vraagstukken boven tafel te krijgen en daarin ziet hij ook een rol voor Ingram Micro. “Naast dat resellers dichter tegen de klanten aan kruipen, moeten wij als distributeur dicht tegen resellers aan gaan zitten. Alleen zo stellen we hen in de gelegenheid om eindgebruikers de best mogelijke oplossing te bieden.”

### Producten

Alle producten die Ingram Micro voert, hebben volgens Sluijter raakvlakken met mobiliteit. “Wij zijn er trots op dat we de gehele life cycle van een product ondersteunen. Beginnend bij sourcing, planning en ODM-oplossingen tot distributie, logistieke dienstverlening en repair services. Ingram Micro is volledig gecertificeerd voor iTaD-oplossingen om hardware van eindgebruikers snel, milieuvriendelijk maar vooral veilig uit de markt te halen en te vernietigen of weer te verkopen. Net wat de klant wenst.”

Ingram Micro heeft zich de afgelopen jaren ontwikkeld als total solution distributeur door interne ontwikkelingen, maar ook door overnames van onder andere Anovo, DocData en Dupaco. Alleen distributie is simpelweg niet meer futureproof. “Op het gebied van mobiliteit sluiten de producten die we kunnen bieden aan bij actuele trends in de markt. Met het portfolio van Mobility Distribution ondersteunen we onze klanten met alle merken. Van Apple, nieuw en refurbished, tot aan merken die exclusief voor Ingram Micro kiezen. We plukken de vruchten van merken zoals CAT, DJI en I.X die de toegevoegde waarde zien van Ingram Micro als distributeur, maar vooral als partner.

## ‘Wij hechten veel waarde aan onze partners’

Onze klanten eisen terecht dat we een totaaloplossing bieden en hierop heeft Ingram Micro nadrukkelijk geschakeld. Tevens kunnen we met ons portfolio aan diensten ook de leveranciers oplossingen bieden voor hun logistieke en commerciële vraagstukken”, aldus Sluijter. “Zo helpen we onze resellers om de beste totaaloplossing aan te bieden aan de eindgebruiker. Hoe helderder de wens van de eindklant wordt, des te beter wij, samen met resellers, de juiste oplossing aan de klant kunnen bieden. Ingram Micro hecht veel waarde aan haar partners, of het nu klanten zijn of leveranciers, en zal altijd kiezen voor de lange termijn relatie.” «



Joram Sluijter