



ICT CENTRAAL IN NEDERLAND

‘NIEUWE FOCUS OP DATACENTER SECURITY’



Kristian Kerr (r),
van Juniper Networks
Arthur de Klerck (l),
van Nuvias



Netwerkspecialist Juniper Networks en value added distributeur Nuvias sloten in september een pan-Europese samenwerkingsovereenkomst voor het volledige portfolio. Drie maanden later maken we een analyse van de deal en wat het duo in petto heeft voor het kanaal voor 2018.

door: Pim Hilferink

Juniper is oorspronkelijk een netwerkleverancier gericht op tier 1-channelpartners en telco's", zegt Hoofd Channel, Alliances & Commercial Kristian Kerr bij Juniper. "Later kwamen daar ook partijen uit de enterprise- en publieke sector bij, werden er tier 2-partners bij de business betrokken en werd het portfolio uitgebreid met additionele oplossingen. In een veranderend marktlandschap moet je echter voortdurend alert zijn en evalueren wat er goed gaat en wat beter kan. Daarom hebben we het distributielandchap en partnerkanaal vorig jaar onder de loep genomen en besloten onze distributie in de EMEA-regio toekomstbestendiger te maken. We zitten nu in het eerste stadium en ontwikkelen de juiste services om er vanaf 2018 samen vol tegenaan te gaan."

Experts in de markt

Nuvias is na een zorgvuldig selectieproces als nieuwe distributeur aangesteld, weet regional salesmanager

Benelux Arthur de Klerck van Nuvias. "We zijn uitgekozen vanwege onze skill-set, track record en ons platform om het verschil te maken met datacenter security-oplossingen. Daarnaast hebben we als kennisdistributeur ruime ervaring in het identificeren en onboarden van channelpartners. Zowel voor Juniper als voor ons is dit een win-win situatie. Zij hebben nu toegang tot onze resellerbase die weinig overlapt met hun andere distributeurs. Wij hebben nu in onze Advanced Network practice een compleet aanbod en dus additionele omzetkansen."

Cybersecurity is een relatief nieuwe tak van sport die je er niet 'zomaar even bij doet', denkt De Klerck. "Ook dat was voor Juniper een reden om met ons in zee te gaan. We zijn al enkele jaren bezig met de opbouw van onze security-praktijk. In de Benelux hebben we inmiddels acht dedicated én volledig geaccrediteerde mensen op security en dat aantal wordt de komende tijd verder uitgebreid."

New business beloond

Beide partijen zoeken gezamenlijk naar nieuwe partners en het activeren van 'slapende klanten' die nog onvoldoende op de hoogte zijn van alle nieuwe mogelijkheden. "We zien vooral kansen voor next-gen technologie in de datacentermarkt", zegt Kerr. "Daar maakt Nuvias met haar expertise en lokale voorraadpositie duidelijk verschil, maar ook met de recurring businesspropositie voor de markt van morgen en overmorgen."

"Binnen onze partnerprogramma's geven we veel aandacht aan kennisdeling als de basis voor toegevoegde waarde voor partners en klanten", gaat De Klerck verder. "Daarvoor organiseren we rondtafelbijeenkomsten en nemen we deel aan events. We vertellen resellers graag alles over het Juniper Partner Alliance programma 2018. Dit programma heeft minimale eisen, behalve een bepaalde minimale omzet en het behalen van tenminste één specialisatie in datacenter, security, software services of cloud. Tegenover de partner commitment stellen we interessante kortingen en beloningen, waarbij het aanbrenge van 'new business' extra wordt beloond." «