



ICT CENTRAAL IN NEDERLAND

'2019 WORDT HET JAAR VAN BRUGGEN BOUWEN'

Patrick Steenssens
Regional Managing Director Benelux
Tech Data

Ondanks de drukte in de laatste weken van het jaar lukte het ons om de vier belangrijkste directieleden van Tech Data te strikken voor een eindejaarsinterview. Dus zaten we onlangs aan tafel met Patrick Steenssens, de recent aangetreden Regional Managing Director Benelux, Suzette Oskam, Director Endpoint Solutions, Marc van Ierland, Director Advanced Solutions, en Peter Jansen, Sales Director Commercial, om terug te blikken op het bijna voorbijge jaar en meer te weten te komen over de plannen voor 2019.

Tekst Pim Hilferink

Een van de belangrijkste zaken die in 2018 hebben gespeeld was de volledige integratie van het voormalige Avnet TS in het 'Tech Data-huis', zo opent Steenssens het gesprek. "Dat is één kort zinnetje in dit interview, maar over wat daar allemaal achter zit kunnen we hele boekdelen vullen. Het samenbrengen van twee min of meer gelijkwaardige, maar qua cultuur verschillende bedrijven geeft de nodige uitdagingen, vooral op het gebied van change management. Tenslotte kan 'integreren' doorslaan in 'composteren' als je het niet goed aanpakt", zegt Steenssens met een glimlach. "Er is wel distractie geweest, de focus verschoof van extern naar intern, en dat heeft business gekost, daar moeten we eerlijk over zijn. Maar het had veel slechter kunnen uitpakken en gelukkig kunnen we al met al spreken van een geslaagde integratie. Inmiddels werken we nu zo'n drie maanden in het nieuwe evenwicht, we zitten weer op de externe focus die we hadden en voor de komende twaalf maanden wordt die focus sterker dan ooit tevoren."

Leadership en inspiratie

Steenssens: "Iedereen weet weer wat zijn rol in het geheel is, wat er van hem of haar wordt verwacht en heeft er weer zin in om er vol tegenaan te gaan. Dat geldt niet alleen voor alle lokale medewerkers, ook het leadership is vernieuwd. Miriam

Murphy heeft in maart het stokje overgedragen aan Dominique de Klerck, die verantwoordelijk werd voor de Benelux, Italië, Spanje en Portugal. Vanaf september ben ik zelf erbij gekomen en is Peter Jansen doorgeschoven naar de positie van Sales Director Commercial.



Peter Jansen en Patrick Steenssens

Suzette Oskam



Na een turbulente periode heb ik toen sterk ingezet op het brengen van rust in de organisatie. Voor komend jaar is bruggen bouwen het devies, zowel in de markt als in de eigen organisatie, waar we nóg sterker komen te staan als we de sterke punten in de organisatie meer met elkaar verbinden en daarmee nieuwe kansen en uitdagingen voor onszelf creëren, zowel in Nederland als in België. Daarmee doen we ook recht aan onze positie als 'better performing countries' in de EMEA-regio. Die positie hebben we te danken aan het feit dat Tech Data veel heeft geïnvesteerd en geacquireerd in de regio, waardoor we met een sterk en breed portfolio in alle verticals waar we actief zijn een sterke marktpositie hebben kunnen verwerven. Om die reden denk ik ook dat, wanneer we erin slagen die sterke posities bij elkaar te brengen in logische combinaties, we de sleutel in handen hebben voor weer een succesvol jaar."

Endpoint solutions

"Vanzelfsprekend heeft ook mijn divisie te maken gehad met de interne ontwikkelingen binnen ons bedrijf", zegt Suzette Oskam. "Aan het begin van het jaar hadden we nog Tech Data Mobile en Tech Data Clasic (de broadline divisie)

als aparte eenheden, die hebben we halverwege het jaar samengevoegd onder de nieuwe go-to-market-structuur zoals we die worldwide hebben uitgerold in One Tech Data, bestaande uit Advanced Solutions, Endpoint Solutions en een drietal specialisten (Maverick, Datech en GCC). Hier hadden we een ander soort integratie, vooral in de verschuiving van management. Redelijk uniek binnen de Tech Data-familie is de substantiële connectivity-poot die we hier op een andere manier hebben ingericht dan in andere landen, met een focus op de zakelijke connectivity nadat we in het voorjaar afscheid hadden genomen van de consumentenkant."

Herpositionering richting B2B

Oskam: "Kijkend naar volgend jaar willen we ons nog duidelijker positioneren richting de reseller en een brug slaan tussen IP-telefonie en IP-connectivity om een complete oplossing neer te kunnen leggen, enerzijds voor de grote abonnementendealers die actief zijn in de telecom, anderzijds voor de resellers die zich bezighouden met de digitale werkplek die dan nog completer kan worden ingericht. Op het gebied van consumentenelektronica hebben we duidelijk een transitie gemaakt van

traditionele CE naar 'smart CE', waarbij we een bijzondere service aanbieden, namelijk de installatie op locatie uit naam van de reseller. Voor die end-to-endoplossing werken we samen met ESAS, een installatiepartij met 2.500 servicemedewerkers in de Benelux, die bijspringen waar de reseller zelf geen expertise of mankracht heeft, of het nu gaat om een slimme deurbel of de installatie van Google Home."

Onderwijsmarkt

Tech Data heeft zijn oorspronkelijke aanbod vanuit smarthome-oplossingen inmiddels verbreed naar smart living. "En daar komt zeker nog een programma voor smart office bij", vertelt Oskam. "We gaan voor een portfolio dat loopt van de huiskamer tot en met de serverruimte en daarvoor bouwen we bruggen met de andere divisies en marktsegmenten binnen Tech Data. Denk aan bijvoorbeeld de educatiemarkt, waar we echt alles kunnen leveren voor studenten en onderwijzend personeel, van tablets en laptops op de bureaus, tot service trolleys en interactieve whiteboards en projectoren aan de muur en het plafond. Daar maken we natuurlijk dankbaar gebruik van de spullen die Maverick in zijn portfolio heeft. We leveren oplossingen voor de platforms van Apple, Google en Microsoft, waarbij we de hardware kunnen personaliseren, van de covers van de tablets of laptops tot de powerbanks die erbij horen. De markt vraagt om partners die totaaloplossingen kunnen leveren en daar steken we echt met kop en schouders boven alle collega's uit. We staan ook helemaal opgelijnd voor het leveren van oplossingen 'as-a-service', met onze Financial Services kunnen we dat prima ondersteunen."

Financial Services

"Over financial services gesproken, dat is in elk gesprek dat ik momenteel voer met resellers een hot topic", valt Peter Jansen zijn collega bij. "Financial services zijn gewoon cruciaal, voor het managen van de kredietlimiet, maar ook voor het maken van de omslag naar maandelijkse afrekenmodellen. Daarvoor hebben we met een zevental externe partijen oplossingen en contracten samengesteld waarmee we de reseller volledig kunnen ontzorgen, ook wat betreft de financiële kant van hun 'as-a-service'-aanbod." »

Steenkens vult aan: “We zullen komend jaar gaan zien dat er een versnelling gaat optreden in het ontzorgen van resellers op het gebied van financiële constructies, er gaat tenslotte best veel tijd zitten in het maken van afspraken met aanbieders en het beheren van contracten. Dat staat behoorlijk ver af van de core business, en we denken dat veel resellers graag van die tijdrovende klus af willen en zich op hun verkoop en hun klanten willen focussen. Voor ons betekent dat, dat we ontzorging gaan verbreden naar end-to-endoplossingen.”

Vis in het water

Jansen, wiens rol als Country Manager kwam te vervallen als gevolg van een interne herstructurering, voelt zich in zijn nieuwe functie als Sales Director Commercial inmiddels als een vis in het water. “Ik ben blij met de externe focus, waarbij ik in ieder gesprek dé business partner kan zijn voor de reseller, een fantastische job. Iets minder is dat je na ieder gesprek veel huiswerk meekrijgt, dat je veel moet afstemmen met General Sales als het over oplossingen

gaat. Naast financiële en logistieke services gaat het ook steeds vaker over cloudbusiness. Ook daar hebben we een rol als bruggenbouwer, want iedere reseller loopt er tegenaan dat elke vendor zijn eigen portal heeft, met aparte inlogcodes. Die reseller wil liefst één portaal waar hij de volledige consumptie van iedere klant kan managen. Om die reden integreren we in 2019 onze StreamOne-portalen, de Marketplace en het Enterprise-platform (waarop MS Azure, AWS en IBM Softlayer beschikbaar zijn, red.), tot één portaal, waarbij de reseller dan het complete beheer heeft over zijn klanten en veel beter kan zien waar cross- en upsellmogelijkheden zitten.”

Advanced Solutions

“Zoals Patrick al aangaf hebben we uiteindelijk de integratie van Azlan en Avnet TS met succes afgerond en hebben we de value en kernwaarden van beide organisaties in stand weten te houden”, licht Marc van Ierland toe. “Vendoren zien dat gelukkig ook, getuige het feit dat we voor bepaalde merken

single distri zijn geworden of gebleven, zoals voor VMware en Oracle. De rust is terug, we hebben weer een externe focus. Vooruitkijkend naar volgend jaar kan ik vanuit mijn positie de strategie van bruggen bouwen volledig onderschrijven. Sterker nog, ik ben er al enkele jaren mee bezig. Maar in het begin zag ik toch vaak ‘fronsende wenkbrauwen’ als ik een lans brak voor een multi-vendorbenadering en was er een zekere argwaan dat we een vendor-onafhankelijk beleid gingen voeren. Maar vandaag de dag is het bij grote internationale events normaal dat je een paar vendor-keynotes hebt, maar de rest van het programma staat in het teken van ‘multi dit’ en ‘multi-dat’. Dat is waar de klant uiteindelijk om vraagt. Het gaat steeds meer om solutions die een specifieke business outcome ondersteunen. We hebben op alle strategische vraagstukken een of meer vendoren in het portfolio, zowel binnen Advanced Solutions als Endpoint Solutions, dat is onze kracht.”

Katalysator voor eco-systemen

Van Ierland: “Als we praten over next-gentechnologie, zoals cybersecurity, cloud, AI en IoT, gaat het steeds vaker om oplossingen die de optelsom zijn van de expertise van een aantal partners, die samen hun kennis inzetten, soms ook aangevuld met kennis van onszelf. Partnerships worden steeds belangrijker in nieuwe markten. Zo werken wij nauw samen met Dynasource, een Nederlands bedrijf dat de expertise van leveranciers en resellers in kaart brengt, zodat we snel kunnen zien welke partijen een goede match zijn voor een bepaalde oplossing. Dat past perfect bij onze rol als spil in de solution stack, het creëren van ecosystemen. Daarmee bouw je ook aan business partnerships met je resellers.

Steenkens besluit: “Bruggen bouwen, in- en extern, daar draait het om. En om herkenbaarheid. Er is nu nog maar één label en dat is Tech Data, waar je voor alle specialistische terreinen door één en dezelfde deur naar binnen kunt. Op die toegankelijkheid en flexibiliteit op elk aspect van technologie en commercie zullen we komend jaar nóg sterker de nadruk leggen in onze marktbenadering.” «



Marc van Ierland