

Interview | Dirkjan van ittersum

Tech Data: 'We ontwikkelen steeds meer multivendor-oplossingen'

Bedrijven stellen steeds hogere eisen aan connectiviteit. Een eenvoudig toestel met abonnement is al lang niet meer genoeg. Zakelijke gebruikers willen totaaloplossingen met vastmobielintegratie, beveiliging en devicemanagement. Tech Data heeft alles in huis om dat te leveren.

Resellers staan voor de uitdaging om bedrijven te helpen bij steeds complexere vraagstukken. Zowel infrastructuur, connectiviteit als devices spelen een rol. "Om aan deze vraag te voldoen kiezen we in veel gevallen voor een multivendor-aanpak", zegt Director Endpoint

Oskam wijst ook op het belang van infrastructuur bij het bouwen van geavanceerde oplossingen. "Er is altijd sprake van data die heen en weer moet, of het nu on premise is of in de cloud. Denk aan alle slimme smart living- en internet of things (IoT)-oplossingen

"We leveren alle diensten van de providers Tele2, KPN, Vodafone en Telfort", vult Business Unit Manager Connectivity Stefan Ruijter aan. "Van oudsher draaide het om de simkaart, maar de aandacht is verlegd naar totaaloplossingen bestaande uit mobile device, security, glasvezel, IoT en ga zo maar door. Daarin ondersteunen we steeds meer IT-resellers met complete connectivity-oplossingen en steeds meer telecomparters met IT-oplossingen. We zien ook meer samenwerking ontstaan tussen resellers onderling."

'Naast het leveren van hardware en diensten, steken we veel tijd in het ondersteunen van partners'

Solutions Suzette Oskam. "Zo kunnen we oplossingen bouwen die aansluiten bij de wensen van eindklanten. Als Tech Data vinden we het belangrijk om zoveel mogelijk kennis in huis te hebben om dit soort oplossingen te bieden aan resellers."

waarbij apparaten met elkaar praten. Tech Data levert alles wat nodig is voor zulke oplossingen: het simkaartje, connectiviteit, software, devices, server et cetera."

Ecosystemen

Fabrikanten spelen in op deze ontwikkelingen met eigen ecosystemen, of het nu HP Enterprise, Dell EMC, Cisco of Netgear is. "Dat vergt veel specialistische kennis. Onze toegevoegde waarde zit hem in de kennis van die producten. We hebben consultants die specialist zijn op bepaalde deelgebieden. Zij weten bijvoorbeeld precies welk mobiele abonnement er met welke glasvezelaanbieder samengaat. Maar ook op het vlak van devicemanagement of beveiliging zitten hier specialisten. Omdat we al deze producten leveren, hebben we een mooie positie om volledige oplossingen te leveren."

Mobiele oplossingen

De vraag naar complexe oplossingen werd duidelijk tijdens Mobile World Congress (MWC) in Barcelona. "Daar zagen we een aantal trends die komende jaren een belangrijke rol gaan spelen", vertelt Oskam. "Denk aan de opvouwbare devices. Hoe groter het scherm, des te meer je kunt doen met zo'n apparaat. Fabrikanten voldoen daarmee aan een behoefte die leeft bij zakelijke klanten. Ook de belangstelling voor 5G tijdens MWC was een duidelijk signaal dat de vraag naar geavanceerde mobiele oplossingen stijgt."

Trusted advisor

Tech Data levert verder mobiele devices van alle toonaangevende merken zoals Samsung, Apple, Huawei, Honor, Sony, Alcatel en Motorola. Dat geldt ook voor

Think Mobile & TD Renew

Om zakelijke resellers te helpen bij het leveren van mobiele oplossingen heeft Tech Data het programma 'Think Mobile'. Naast vooruitstrevende hardware en zakelijke abonnementen, bevat de oplossing Mobile Device Management- en security-oplossingen. Tech Data Renew is het programma van Tech Data, dat het inruilen van mobiele devices zeer eenvoudig maakt. Met deze programma's bewijst Tech Data alles voor de reseller in huis te hebben om te voldoen aan de vraag naar steeds complexere oplossingen.



Suzette Oskam en Stefan Ruijter (foto Marco Hamoen)

hardware op de werkplek, waarbij namen als Apple, HP, Dell, Lenovo, Microsoft Surface en ASUS goede voorbeelden zijn. Oskam: "Naast het leveren van hardware en diensten, steken we veel tijd in het ondersteunen van partners. We wijzen resellers graag op de mogelijkheden, op partijen die interessant voor hen zijn om mee samen te werken. Je kunt ons zien als trusted advisor die ervoor zorgt dat eindklanten ontzorgd worden door onze partners. Naast investeren in kennisoverdracht, besteden we ook aandacht aan onze finance solutions. Als een klant tegen een groot project aanloopt, zijn er veel manieren om dat te financieren. Finance-as-a-service wordt belangrijker. Bij mobiele telefonie is het werken met een abonnement al heel gebruikelijk, bij hardware en dienstverlening begint het meer en meer te komen."

Desktelefoon

Ondanks dat bedrijven veel gebruik maken van mobiele telefoons is het vaste toestel nog niet verdwenen. "Met name

steeds interessanter voor bedrijven. Dat is typisch iets waar eindklanten zelf niet zo snel aan denken. Dat toont aan waarom consultancy zo belangrijk is."

'Alleen als je een complete oplossing kunt leveren is de eindklant tevreden'

grote bedrijven kiezen nog altijd voor desk-telefoons", zegt Ruijter. "Mensen zijn eraan gewend. De jongere generatie heeft er minder behoefte aan, maar de vraag blijft nog wel even bestaan. Bij kleine bedrijven verandert het al wel. Zij vinden het makkelijk dat gesprekken naar de mobiele telefoon worden doorgeschakeld, zodat iemand niet perse achter het bureau hoeft te zitten." Oskam vult aan: "Vastmobielintegratie worden

Om het brede spectrum aan mobiele oplossingen onder de aandacht te brengen heeft Tech Data het programma 'Think Mobile' (zie kader). Het is gericht op resellers die klanten een totaalconcept aan zakelijke oplossingen willen aanbieden. "Het draait niet meer om alleen het device. Er hoort ook server, voip-oplossing, beveiliging et cetera bij", zegt Oskam. "Alleen als je een complete oplossing kunt leveren is de eindklant tevreden."