

Caroline van Zomeren, Integrated Communications Director EMEA bij Vertiv

Resellers worden innovatie-aanjagers

De datacentermarkt verschuift en partnerprogramma's moeten daarin mee. Waar cloud computing nog niet zo heel lang geleden voor een vergroting van de schaal zorgde, gebeurt door edge computing juist het tegenovergestelde. Kleinere partners spelen een belangrijke rol. Om hen beter te ondersteunen heeft Vertiv zijn partnerprogramma aangepast.

Tekst Michiel van Blommestein
Fotografie Sabrina van Duijn

Van oudsher bestaat het partnerprogramma van Vertiv uit vier niveau's: Authorized, Silver, Gold en Platinum. De nadruk lag voorheen vooral op de twee hoogste categorieën, zo zegt Caroline van Zomeren, Integrated Communications Director bij Vertiv. "Het nieuwe partnerprogramma is op dat punt een vernieuwing", zegt ze. "Vooral in edge

computing is het mkb relevant. Het was voor ons heel belangrijk om dat segment te ondersteunen bij het inspringen op nieuwe ontwikkelingen." Voorheen, zo zegt ze, ging alles naar de cloud. "De cloud blijft ook zeker, maar bepaalde processen moeten weer dichterbij de bron gehaald worden. Je krijgt daardoor een behoefte aan kleinere oplossingen die dichterbij de gebruiker zitten."

Eenvoud

Van Zomeren noemt naast edge ook 5G en digitalisering als voorbeelden van trends die nu sterk leven in de markt. Maar het is vooral edge computing dat nu de driver is. "Resellers komen vaker bij klanten die naar dit soort oplossingen aan het kijken zijn." Voorbeelden van zulke eindklanten zijn de retail, financiële dienstverlening en de gezondheidszorg. "De grote supermarktketens hebben meerdere kleinere winkels. Iedere winkel, in veel gevallen een franchise, hebben vaak iets van een oplossing on-site nodig. Ze kunnen niet alles centraal vanuit het hoofdkantoor afnemen."

'Het eerste jaar wordt een partner meteen een Silver partner'

Omdat rekenkracht weer dichterbij de clients moet om data snel te kunnen verwerken, is de vraag naar kleinere datacenters en computerruimtes ook toegenomen. Dat is nogal een verschuiving, want het zijn vooral kleinere partners die dat soort faciliteiten traditioneel op zich nemen. "We zien bij hen ook een tekort aan technische mensen. Daar hebben we het portfolio ook op aangepast." Producten van Vertiv moeten snel te installeren zijn en goed te schalen. "Het moet voor resellers makkelijk zijn om met onze



Caroline van Zomeren

sneller omhoog. "Bedenk dat als je een rack verkoopt met een PDU en een UPS, je het meteen al over drie productcategorieën hebt."

De prominenter rol van de Authorized en Silver resellers betekent ook dat hun rol als innovatie-aanjagers zal groeien. Daarmee moeten ook trainingen op orde zijn. "Ons doel is dat ze heel eenvoudig bij een klant naar binnen kunnen stappen en kunnen laten zien wat ze in huis hebben."

Er is meer behoefte aan kleinere oplossingen dichterbij de gebruiker

Maar edge is meer dan een klein datacenter op locatie. Het moet meestal geïntegreerd worden met een groter geheel. Dat is voor Vertiv dan ook de volgende stap. "We zijn met technologiepartners aan het kijken hoe we dat gezamenlijk kunnen inrichten. De grotere en de kleinere."

Klaarstomen

Ruwweg ziet Van Zomeren twee soorten resellers als het gaat om edge computing. "Je hebt de resellers die er nog niet echt iets mee doen. Die stomen we klaar met trainingen. Ons channelteam gaat daarnaast mee naar klanten en praat mee met meetings. Maar je hebt ze ook die al verder zijn, en met meerdere leveranciers werken." Voor die resellers is het volgens Van Zomeren zaak dat Vertiv zich opstelt als one-stop-shop.

Het zal partners ook goed klinken dat Vertiv daarvoor met het channelportfolio volledig is afgestapt van directe verkoop, met uitzondering van enkele named accounts in het enterprise-segment. "We willen echt met de nieuwe en bestaande partners gaan groeien." «

producten te werken." Het vernieuwde portfolio en de nieuwe tools laten volgens haar zien dat Vertiv deze segmenten zeer serieus neemt. "We hebben ook een nieuwe partnerportal. Die is een stuk gebruiksvriendelijker, met nieuwe hulpmiddelen, configurators en marketingtools."

Nieuw beloningsprogramma

Maar de grootste verandering is het nieuwe Vertiv Incentives Programma, dat puur is opgezet voor Authorized en Silver partners. "Als je een product verkoopt, krijg je daar punten voor. Ieder punt is één euro waard die eens per kwartaal op een creditcard wordt

gezet. De partners zelf kunnen helemaal bepalen wat ze daarmee doen." Het is volgens Van Zomeren deze flexibiliteit waar partners naar zoeken. "In principe is iedere honderd euro één punt waard, maar we bieden ook extra incentives waar ze extra punten voor kunnen krijgen." Maar ook aan nieuwe partners is gedacht. "Het eerste jaar wordt een partner meteen een Silver partner. Ze beginnen dus hoe dan ook met de voordelen die daaruit voortvloeien, en ze krijgen meteen vijftig bonuspunten als ze de eerste dertig dagen een aankoop doen." En als een partner producten uit meerdere productgroepen afzet, gaat het puntenaantal ook exponentieel

