

'IoT is als de ontdekkingsreis van Columbus'

Wat moet je als reseller met IoT? Ga je er in je eentje mee aan de slag omdat iedereen dat doet, of zoek je juist samenwerking met collega's, vendoren en andere specialisten? Özer Otag van distributeur Comstor deelt met ons een heldere visie.

Tekst Mels Dees

Özer Otag, Lead Enterprise Networking bij distributeur Comstor, wil aan het begin van het gesprek over business intelligence en Internet of Things (IoT) meteen iets rechtzetten. "We moeten IoT niet als een nieuwe technologie beschouwen. We zijn er in de branche toch al bijna een decennium mee bezig." Dat neemt niet weg dat ook Otag in de markt nieuwe initiatieven ziet. "IoT nodigt uit en noopt tot samenwerking. Het brengt hardware- en softwarespecialisten bij elkaar."

Otag maakt duidelijk dat de hardware-kant van IoT voor iedereen duidelijk is. "Mensen denken immers al snel aan sensoren en apparaten die met elkaar communiceren." De crux is echter de rol die software speelt. "Zelfs de meest eenvoudige sensor kan grote hoeveelheden data genereren, die echter voor een groot deel niet nuttig hoeven te zijn. Het selecteren van waardevolle gegevens, de analyse van data, het vertalen van die analyse via BI en AI naar informatie die inzicht geeft in bedrijfsprocessen of betrouwbare voorspellingen doet over de nabije toekomst is het domein van software."

IoT als Ecosysteem

Wat Otag wil zeggen is duidelijk: bij IoT gaat het in eerste instantie om een ecosysteem; om een balans tussen producten van meerdere vendoren en oplossingen, aangeboden door meerdere partners. Dat geldt voor channelpartners, maar zeker ook voor oplossingen die multinationals samen creëren hoger in de markt. Otag: "Zoals een project waar Cisco en IBM samenwerken. Het brengt kunstmatige intelli-

gentie van de een (IBM) en oplossingen voor de infrastructuur van een ander (Cisco via Comstor) bij elkaar. Maar juist ook kleinere partijen in het kanaal hebben baat bij nauwe samenwerking. Samen de wereld ontdekken. Columbus maakte een reis, ontdekte nieuw land, maar wist op dat moment nog niet wát hij nou eigenlijk ontdekte. Zo is het met de reis die IoT heet ook."

Volgens Otag ontstaan op meerdere plekken samenwerkingen tussen partners in het kanaal met aanvullende competenties. "Daar waar mogelijk en nodig ondersteunt Comstor dat natuurlijk. Onze specialisten kunnen op lokaal niveau partners helpen en ondersteunen." Comstor doet dit onder meer in de vorm van leadgeneratie, ondersteuning bij architectuurvraagstukken en technische support.

Smart city

De Lead Enterprise Networking geeft een ander voorbeeld van de succesvolle uitrol van een IoT-omgeving. "Barcelona is het schoolvoorbeeld van een smart city, mogelijk gemaakt door IoT." Een dergelijk groot project maakt volgens Özer Otag duidelijk dat elke vorm van IoT onderdeel is van het geheel, gecombineerd met een duidelijke visie. "Van slim parkeren, slimme straatverlichting, slim afvalbeheer tot sturen van het waterbeheer op warme dagen, van openbaar vervoer (aankomsttijden weergeven, vertragingen) tot wifi overal in de binnenstad. De visie, het totaalplaatje, is: de beste service leveren aan burgers en toeristen, in combinatie met duurzaamheid (openbaar vervoer aantrekkelijker maken,

minder lang rondrijden om een parkeerplaats te vinden, alleen de plantsoenen sproeien als sprake is van extreme droogte). Dus het is niet: eerst denken vanuit de talloze technische mogelijkheden omwille van de techniek, maar gebruik de techniek om het totaalplaatje, de visie, te kunnen realiseren."

Samenwerking tussen partners met aanvullende competenties

In zekere zin is dat de kern van Otags betoog. "De transitie die de markt, van leverancier tot eindgebruiker, moet doormaken is die van technologisch denken naar het denken in termen van oplossingen die een visie realiseren. En natuurlijk zijn daar technische producten, van netwerkonderdelen tot security-systemen, voor nodig."

Toekomstvisie

Voor Otag is de huidige discussie omtrent de adoptie van IoT, big data en het eraan gekoppelde BI slechts de opmaat tot meer. "Ik verwacht in de nabije toekomst vooral een groei in augmented business intelligence. De techniek van de infrastructuur wordt steeds belangrijker, ook de IT-omgeving is bij de meeste bedrijven een gegeven. Die is immers simpelweg goed ingericht. De slag die we gaan maken is naar honderd procent betrouwbare businessvoorspellingen. Daar is natuurlijk een hoop data voor nodig, maar meer nog ingebouwde intelligentie."

De Lead Enterprise Networking schetst dat een leverancier gewend is producten te verkopen, maar voorheen niet altijd wist hoeveel vraag er morgen of over een week naar die producten zou zijn. "Je moet verkoopdata combineren met data over werkprocessen, met de dagelijkse workflow van medewerkers, met de invloed van seizoenen

of weersvoorspellingen op zowel de verkoop als op het productieproces. Daar is intelligentie voor nodig, en die wordt steeds concreter binnen IT-systemen."

Dit betekent volgens Otag niet dat de systemen slimmer zullen zijn dan de mens. "Maar AI-omgevingen zijn onvermoeibaar. En ze zijn vooral ook sneller dan de mens." Dergelijke systemen maken trends inzichtelijk, zonder emoties. "Je kunt beter AI inzetten dan vijf of zes dure businessanalisten laten rondlopen die uiteindelijk ook hun eigen agenda hebben. Systemen maken geen fouten... mits ze goed ingericht zijn." ■

nl.comstor.com
sales@nl.comstor.com
030 248 9592



Özer Otag