

A close-up portrait of a man with short, grey hair and black-rimmed glasses. He is wearing a white collared shirt under a dark jacket. He has a slight smile and is looking directly at the camera. The background is a solid teal color.

COVERSTORY VERTIV DE 'ARCHITECTS OF CONTINUÏTY'

'Channel-partners zijn cruciaal voor onze groei in het midden- en kleinbedrijf'

Vertiv is de nieuwe naam waarmee het voormalige Emerson Network Power sinds twee jaar actief is in de markt voor bedrijfskritische infrastructuuroplossingen voor essentiële toepassingen in datacenters, communicatienetwerken, zakelijke en industriële omgevingen.

Tekst Pim Hilferink



Joachim Fischer

De transformatie naar de cloud heeft natuurlijk ook zijn invloed op de channel-partners van Vertiv

Joachim Fischer is de channel sales director EMEA bij Vertiv. Hij vertelt: “Met de merken Avocent, Chloride, Geist, Knürr, Liebert en NetSure is Vertiv de overkoepelende merknaam voor een compleet leveringsprogramma voor (nood)stroomvoorzieningen, klimaatregeling, racks, behuizingen, bewaking en beheer voor datacenters, aangevuld met diverse diensten daaromheen. Kortom: de complete infrastructuur voor het datacenter, behalve computers, servers en storage. We hebben een groot marktaandeel in het hogere marktsegment, maar na de overname door Platinum Equity, eind 2016, en de komst Rob Johnson als nieuwe CEO, is de focus van Vertiv meer gericht op de mid-market en het mkb, waar we sneller en innovatiever willen uitbreiden, vanuit het datacenter naar de edge, naar cloudcomputing en naar mobiele netwerken. We zien enorme kansen in de transformatie die nu plaatsvindt.”

Begeleiding in elke fase

Fischer: “In de transformatie naar de cloud blijft meestal een behoorlijk deel van de applicaties en workloads on-premise en doet het er niet toe welke cloud (private, hybrid of public) daarnaast wordt gezet. De klant bepaalt, zowel wijzelf als onze partners zijn volstrekt neutraal, maar geven desgevraagd wel advies. Ook met de opkomst van ontwikkelingen als edge-computing – het nieuwe buzzword – zullen er apps en workloads on-premise blijven, onder meer vanwege de bandbreedte die nieuwe toepassingen als audio, video en IoT vragen. Die laatste worden steeds meer generiek binnen de IT, en die workloads wil je uit snelheids- en kostenoverwegingen zo dicht mogelijk bij de bron verwerken.”

Startups vs. de gevestigde orde

Startups zullen zoveel mogelijk alles in de cloud willen hebben, maar de meeste bestaande organisaties hebben nu eenmaal een ‘erfenis’ van klassieke IT die de adoptie van cloudoplossingen wellicht vertraagt, weet Fischer. “Maar in alle gevallen is het zaak om het kostenaspect van de cloud niet uit het oog te verliezen. Marketingmensen roepen graag dat de cloud ‘kosten bespaart’, maar dat slechts ten dele waar. Cloudoplossingen hebben zeker hun toegevoegde waarde maar zijn zeker niet per definitie goedkoper.”

Hybride oplossingen favoriet

“Je hebt specifieke applicaties, zoals bijvoorbeeld Salesforce, die van huis uit in de cloud zijn gehuisvest, en dat wordt algemeen aanvaard. Daarnaast zijn organisaties ook wel genegen om de cloud achter de hand te houden voor het opvangen van piekbelastingen. Maar bedrijfskritische data slaat men toch het liefst binnen het eigen datacenter op, of bij een hoster die garandeert dat de data altijd binnen de landsgrenzen blijft, zodat je als klant voldoet aan de geldende compliancy-eisen.”

LEES VERDER ►



Vertiv Partner Program

“De basis voor ons partnerbeleid is ons Vertiv Partner Program, afgekort VPP, dat afgelopen voorjaar sterk is verbeterd en deel uitmaakt van onze strategie om het aantal partners in de mid-market en het mkb flink uit te breiden”, licht Fischer toe. “Dat willen we bereiken door hen te helpen bij het invullen van de groeiende vraag van eindgebruikers naar oplossingen voor bijvoorbeeld edge-computing binnen IoT-omgevingen, 5G-oplossingen in het mobiele landschap en andere uitdagingen rondom digitalisering.” Vertiv kan daarbij bogen op de ijzersterke reputatie die het in de loop van de achterliggende jaren heeft opgebouwd bij duizenden datacenter- en enterpriseklanten wereldwijd. “De schat aan kennis en ervaring die we daarbij hebben opgedaan stellen we graag ook ten dienste van onze channelpartners in de lagere marktsegmenten”, zegt Fischer. “We hebben hen keihard nodig om ons marktaandeel daar uit te bouwen, wat één van onze strategische speerpunten is. Channelpartners kunnen rekenen op onze ondersteuning, wat de vraag ook mag zijn.”

De transformatie naar de cloud heeft natuurlijk ook zijn invloed op de channelpartners van Vertiv. “Waar het de hardware betreft verschuiven de zwaardere systemen naar de (grotere) datacenters en hosters, maar iedere organisatie heeft toch zijn eigen IT- en netwerkinfrastructuur nodig voor de communicatie met de buitenwereld en de cloud-omgeving”, zegt Fischer. “Of het nu kleine of middelgrote apparatuur is, je hebt het nodig om je kantooromgeving te laten draaien en 24/7 toegang te geven tot de cloud, en nieuwe ontwikkelingen als audio- en videotoeepassingen te kunnen accommoderen. Genoeg kansen voor channelpartners dus.”

Vier niveaus

Het VPP kent vier niveaus: Authorised, Silver, Gold en Platinum, elk met hun eigen voorwaarden en benefits. Fischer: “Alle Vertiv-partners hebben toegang tot ons partner portal, draaien automatisch mee in ons Vertiv Incentive Program, komen in aanmerking voor demoapparatuur en online trainingen via de Vertiv University. Naast deze online trainingen organiseren we ook klassikale trainingen, niet alleen op productniveau, maar ook rondom generieke onderwerpen als stroomvoorziening en koeling om het kennisniveau van partners te verbreden en te verdiepen. Daarvoor nemen we geregeld partners en klanten mee naar ons Customer Experience Center en Lab in Bologna, waar we alles in huis hebben voor informatie-

Het VPP biedt diverse vormen van marketing- en partnersupport

uitwisseling op het hoogste niveau. Ook biedt het VPP diverse vormen van marketing- en partnersupport, waaronder het gebruik van product- en oplossingsconfigurators waarmee fouten worden vermeden. Gold- en Platinum-partners genieten de hoogste niveaus van ondersteuning, gekoppeld met enkele aanvullende vereisten qua omzet en kennisniveau.”

Nieuwe partners zeer welkom

Fischer: “In de markt voor datacenter- en edge-infrastructuur gaan nu en in de komende jaren miljarden om. Wij helpen channelpartners graag om daar hun graantje van mee te pikken, en tegelijkertijd ons aandeel in de markt te verbreden door een alternatief te zijn voor die ‘andere marktleider’ die net als wij een volledig portfolio aanbiedt. Zo hoeft je als reseller niet in zee met meerdere vendoren, wat enorm veel tijd scheelt. En het levert je ook betere marges op omdat we niet over-gedistribueerd zijn en minder last hebben van pure prijsconcurrentie. In de hele EMEA-regio hebben we rond 3.500 channelpartners, in de Benelux zijn het er 295. Daar is zeker nog ruimte voor nieuwe partners. Als uitdager in de markt is het ons basisuitgangspunt dat we onze partners vanaf de eerste dag helpen om succesvol te zijn en hen de ondersteuning te bieden die past bij hun toewijding en inspanningen om Vertiv-oplossingen aan te bieden en om te zetten in orders.” ■

www.vertiv.nl
info@vertiv.com
076 5781 600