Interview | Mels Dees

Zowel gratis securityservices als consultancy

Ingram Micro biedt partners breed portfolio securitydiensten

Als er twee wereldwijde speerpunten aan te wijzen zijn in de strategie van Ingram Micro, dan zijn dat cloud en security. Cloud kwam uitgebreid aan bod in editie zes van ChannelConnect, nu richten we ons vizier op security. "We willen het kanaal verbreden in dit segment."

Sinds mei is hij aan boord bij Ingram Micro: Brian Verburg. Zijn functie is Manager Security & Datacenter CoE. CoE staat voor Center of Excellence. Vanaf de fundamenten bouwt Verburg in Nederland een expertisecentrum op als het gaat om security. Hoewel, niet echt 'vanaf de fundamenten': "Ons eerste CoE voor cybersecurity werd ongeveer twee jaar geleden opgezet in Dubai. In Nederland zijn we nu gestart met een team dat zich richt op West- en Noord-Europa, terwijl we in Belgrado ook een centrum hebben."

Verburg spreekt van een archipel: "Op een aantal plaatsen in de wereld hebben we specialisten in teams samengebracht. In Belgrado zijn het relatief technische mensen, in Dubai is al een groot aantal services beschikbaar voor partners en eindklanten. Deze teams werken intensief samen – tenslotte is heel veel remote beschikbaar."

Presentatie

Tijdens het interview kijkt Verburg op zijn horloge. "Zo meteen begint onze senior consultant aan een presentatie in Stockholm." Deze Jameel Nabbo, senior Cyber Security Consultant bij Ingram Micro, staat min of meer symbool voor de kennis en specialisatie van het securityteam. "Hij kan *white hat* en *grey* hat hackers toespreken met verstand van zaken en dus ook als geen ander trainingen aanbieden aan partners, hun eindklanten en aan medewerkers van de vendoren die we vertegenwoordigen." En, voegt de manager van het CoE eraan toe, ook de eigen medewerkers in sales en marketing van Ingram Micro zullen door specialisten als Nabbo getraind worden. "Als je de producten van securityvendoren wilt kunnen verkopen, dan zal je de nodige bagage moeten meebrengen."

> 'Het kan voor partners heel functioneel zijn als bij de architectuur van oplossingen al meegekeken wordt door een securityspecialist'

Upselling

De vraag is natuurlijk: wat verkoopt het CoE dan concreet? Verburg: "Het is niet zozeer het Center of Excellence dat verkoopt, we faciliteren ook dat product-managers van securitysolutions resellers beter kunnen bedienen, en vooral dat de vraag vanuit de markt groeit." Meer concreet concentreert het CoE zich op *people, process en technology*. "Voor mij ligt de focus meer bij people dan op training; op het vlak van process zijn we ons servicesportfolio aan het uitbreiden." Zeker in de Benelux stelt Ingram Micro partners in staat technische assessments te leveren. "Denk aan PEN-testen. Dankzij de resultaten van die testen geven we de partner meer mogelijkheden tot cross- en upselling."

Verburg vervolgt: "Voor wat technologie betreft gaat het ons om complete, doorgaans multivendoroplossingen, waarbij we duidelijk aangeven welke producten van verschillende aanbieders het beste met elkaar gecombineerd kunnen worden. Het gaat dus niet om solitaire producten die we in een doos stoppen en naar de reseller brengen, maar om de combinatie van hardware, software en diensten."

De aandacht voor oplossingen met producten van meerdere aanbieders is niet zonder reden. "Wie het witte logo op de rode achtergrond van een Zwitsers zakmes ziet, weet dat daarmee alle tools samenkomen die je nodig hebt om te overleven. Dat bestaat op het gebied van security niet meer. Je hebt meerdere producten en diensten nodig. Ingram Micro levert niet alleen alle elementen, maar weet ook hoe ze te combineren."

Consultancy

Het team van Verburg kan kennis 'gratis' naar het kanaal brengen, of juist verkopen als consultancy-uren. "Online bieden we een groot aantal trainingen en vooral ook self-assessments aan. Zo is er een beoordelingstraject waarmee een partner, voor zijn eindklant, in 28 vragen helder krijgt welke security-issues in het specifieke geval kunnen spelen. En welke oplossingen daarin voorzien."

Ook consultancy is mogelijk vanuit Ingram Micro. "Het kan voor partners heel functioneel zijn als bij de architectuur van oplossingen al meegekeken wordt door een securityspecialist. Die draagt dan richting de eindklant de 'pet' van de reseller en brengt naar de partner toe een fee voor de uren in rekening, die dat desgewenst kan doorbelasten aan zijn eindklant."

> 'Het gaat niet om solitaire producten die we in een doos stoppen en naar de reseller brengen'

Eigen label

Zoals Ingram Micro met zijn Cloud Marketplace de mogelijkheid biedt cloudservices onder eigen label aan te bieden (zie editie zes van ChannelConnect), zo stelt de distributeur ook een groot aantal managed-securityservices beschikbaar die partners kunnen overnemen en aanbieden onder eigen naam, met eigen marges. Brian Verburg: "Op die manier verbreden we het kanaal voor deze producten en diensten en kunnen value added resellers een portfolio aanbieden dat ze anders niet zo snel hadden kunnen samenstellen."

Brian Verburg

www.ingrammicro.nl | sales.nl@ingrammicro.com | 030 246 40 01