

'Een device zonder connectiviteit is slechts een apparaat'

Op afstand samenwerken is in een enorme versnelling geraakt de afgelopen maanden en is volgens experts het nieuwe normaal. Dat vergt wel het een en ander aan optimalisatie van eindgebruikers en daardoor ook van partners. "Connectiviteit is de Haarlemmerolie in de werkplek van de toekomst", zegt Gido Vossen, Sales Team Lead Connectivity bij Tech Data.

Tech Data brengt meer dan twintig jaar ervaring in de telecommarkt mee en is inmiddels uitgegroeid tot de enige IT-distributeur die partners volledige connectiviteit levert. "We willen onze partners graag helpen om hun klanten te helpen klaar te zijn voor de toekomst", zegt Vossen. "Nadat organisaties begin dit jaar in allerijl hun systemen klaar moesten maken om massaal thuis te kunnen werken, zien we nu dat bedrijven evalueren welke veranderingen tijdelijk van aard zijn en welke gaan zorgen voor een definitief andere werkwijze. Partners spelen een belangrijke rol om hun klanten te faciliteren in de oplossingen die zij kiezen voor het nieuwe normaal."

Connectiviteit cruciaal in totaaloplossing

Nederlandse bedrijven zijn onomkeerbaar afhankelijk van technologie en connectiviteit. "Je kunt wel een device kopen, maar zonder connectiviteit is het niet meer dan dat, een apparaat", glimlacht Vossen. Zeker nu organisaties veel meer op afstand werken, is de vraag naar videobellen, datacapaciteit en verbindingen fors gestegen. "Connectiviteit is essentieel. Wanneer de connectiviteit niet goed is, kun je ervan uit gaan dat de totaaloplossing ook niet naar wens is. Denk maar eens aan haperende internet-

verbindingen, onbereikbare klanten of collega's. Het is zo doorvlochten in ons dagelijks leven dat we niet meer zonder kunnen."

Ondersteuning van partners

Vossen ziet dat de consolidatie tussen IT en telecom, die al tijden gaande was, zich ook heeft versneld door alle recente ontwikkelingen. Daar liggen volgens hem veel kansen voor resellers. "IT-partners kunnen we helpen met telecomvraagstukken bij hun klant en andersom kunnen we onze traditionele telecomresellers verbreding bieden op connectiviteitsgebied." De teamleider van Tech Data ziet dat zijn connectiviteitsafdeling IT-partners goed kan ondersteunen, bijvoorbeeld met solution specialisten die bij complexe totaaloplossingen meedenken met de IT-partner. "Maar we kunnen ook ondersteunen in offertetrajecten of onze kennis in de vorm van trainingen aanbieden. Dat is heel handig als een reseller nog niet zo lang in deze business zit."

White labeled

Tech Data is de enige IT-distributeur die totaaloplossingen inclusief connectiviteit biedt. Het bedrijf levert producten en diensten van alle grote leveranciers en providers, maar ook de mogelijkheid om white labeled producten af te nemen. "Daarmee creëren we voor partners een

oplossing op maat, inclusief installatie bij de klant, zonder dat zij die expertise zelf in huis hoeven hebben. Dat is wat de klant zoekt, die wil



Gido Vossen

door één vertrouwde partner worden ontzorgd. Wij kunnen partners daarin adviseren en ondersteunen."

Optimalisatie biedt kansen

De komende tijd verwacht Vossen dat organisaties hun huidige (thuis) werkplekken kritisch tegen het licht gaan houden. "Iedereen kan inmiddels wel vanuit huis werken, maar hebben ze daar wel de beste oplossing en het beste abonnement? Flexibiliteit en transparantie is daarbij van groot belang. In die optimalisatieslag ligt volgens mij een mooie advieskans voor partners en daarin denken wij graag met ze mee." ■