

'Wij zijn geen dozenschuiver'

Kannegieter heeft veel energie gestoken in de logistieke dienstverlening. Daardoor zijn de services niet alleen optimaal georganiseerd, maar kunnen partners erop vertrouwen dat alle benodigde onderdelen op het juiste moment op de juiste plek zijn. *Tekst: Jeroen Noordeloos*

Commercieel directeur Michaël van Boheemen en accountmanager Roderick van Veldhuizen van distributeur Kannegieter zien een groeiende behoefte aan logistieke oplossingen voor de beleving van nieuwe datacenters. Van Veldhuizen: "Er is veel vraag naar maatwerkleveringen, waar zowel materialen als de arbeid van de installateur goed op elkaar worden afgestemd. Wij zoeken in dat proces telkens naar integraties en mogelijkheden om het benodigde materiaal zo efficiënt mogelijk op locatie te krijgen." Een van de oplossingen is gevonden in etagewagens die volledig voorbereid worden aangeleverd. Van Boheemen: "Alle materialen in deze etagewagens zijn direct klaar voor gebruik. Zo zorgen wij er bijvoorbeeld voor dat alle verpakkingsmaterialen zijn verwijderd. Installateurs zijn op die manier minder tijd kwijt aan het uitpakken en kunnen zich volledig focussen op de installatie."

Naast de etagewagens werkt Kannegieter ook met herbruikbare kunststof bakken voor de beleving. Deze combinatie past naadloos in de ambitie van Kannegieter om duurzaam verantwoord te ondernemen. Van Boheemen: "Door onze manier van werken is er veel minder afval door de keten heen. Er wordt bovendien minder lucht verplaatst en dus zijn er minder vervoersbewegingen nodig om alles op het juiste moment op locatie te krijgen."

Topsport

Het plannen van de logistiek is volgens Van Veldhuizen topsport. "De inrichting van een datacenter is steeds vaker maatwerk. Daardoor krijg je ook te maken met ad hoc vragen en daar wil je natuurlijk op kunnen inspelen. Aan



ons dus de taak om goede voorraden beschikbaar te hebben" Maar ook betrokkenheid bij de planning is een vereiste. "Op die manier kun je de installateur of partner veel beter helpen", schetst Van Boheemen. Volgens hem wordt de vraag om betrokkenheid steeds groter, ook bij grotere spelers in de datacenter wereld. "Er is veel meer aandacht voor lokale partners die hun rol pakken in het project. Voorheen werden vaak globale partijen ingevlogen omdat er een internationaal contract op tafel lag. Veel MTDC's kiezen er tegenwoordig voor om het risicomanagement in handen te leggen van lokale spelers. Dat voorkomt touwtrekken en het uitstellen van beslissingen. Op dat vlak

bieden wij ook echt meerwaarde." De IT-wereld is het afgelopen jaar geconfronteerd met nieuwe uitdagingen, zoals chiptekorten. Ook bij Kannegieter hebben zij regelmatig met de gevolgen van beperkte voorraden te maken. Van Boheemen: "Wij leveren natuurlijk veel slimme datacentercomponenten, zoals onder andere power, enclosures, netwerkkoppelingen en meer. Ook voor ons is het dus zaak om vooruit te kunnen werken en tijdig bestellingen te plaatsen. Daarom hechten we ook veel waarde aan een nauwe samenwerking met onze partners." Van Boheemen benadrukt ten slotte dat Kannegieter geen dozenschuiver is. "Wij bieden volledige commitment en hechten veel waarde aan goede afspraken, zodat partners volledig worden ontzorgd." ■