

CLOUDLAND PROFITEERT VAN SCHAAALVERGROTING

'We blijven ook in 2022 groeien'

De distributeur bevindt zich in een positie die onder voortdurende druk staat: tussen leverancier en reseller. Hoe gaat het relatief jonge CloudLand daarmee om? "Voor elke deur die dichtgaat, gaan andere deuren open." *Tekst: Marcel Debets*

CloudLand is een relatieve nieuwkomer in het speelveld van distributiebedrijven in de Benelux. Het bedrijf startte in 2018 en richt zich al vanaf het begin op digitale distributie van software. Inmiddels is CloudLand een gevestigde en gewaardeerde provider van softwareoplossingen voor resellers en MSP's. In augustus werd CloudLand overgenomen door Enreach, waardoor een flinke schaalvergroting binnen handbereik komt. Nieuwe vendoren sloten zich aan, waaronder Webroot en tribu.

"Vooruitkijkend naar 2022, kan ik nu al voorstellen dat we nog sterker zullen groeien", zegt Lex Fabistas, Managing Director van CloudLand. Ondanks corona - of misschien wel dankzij de explosieve groei van IT als gevolg van de pandemie - gaat het CloudLand voor de wind. Als jong bedrijf is het gewend aan groei, maar zelfs met dat in het achterhoofd merken ze dat het steeds harder gaat. "Begin 2022 gaan we verhuizen en zullen we snel nieuw personeel gaan werven en op zoek gaan naar aanvullingen voor ons portfolio." Kortom, er gebeurt veel in het 'umfeld' van CloudLand. "Ik verveel me geen dag", zegt Fabistas. "Ik verlang alleen wel terug naar face to face kunnen ontmoeten van partners, resellers en leveranciers, liefst ook op vakbeurzen en evenementen."

Spanningsveld tussen leverancier en reseller

Hoe gaat CloudLand om met het voortdurende spanningsveld tussen leverancier en reseller? "Iedereen streeft naar het beste voor zijn onderneming, dus ik kan best begrijpen dat sommige leveranciers ervoor kiezen om rechtstreeks zaken te gaan doen



Lex Fabistas

met een reseller. Bij resellers merken we een trend dat vooral MSP's graag rechtstreeks zaken willen doen met een leverancier. Maar aan de andere kant missen ze dan wel alles wat wij als distributeur extra kunnen bieden zoals ondersteuning op sales, marketing en techniek. De partner krijgt één direct aanspreekpunt die werkt als verlengstuk van de leverancier. Wij kennen de lokale spelers in de Benelux en helpen onze partners om hun eindklanten beter van dienst te zijn."

Bekendheid

Bij de overname van Altaro door Hornetsecurity was het ook nog even spannend wat daarvan de gevolgen zouden zijn voor CloudLand. Maar omdat het bedrijf beide spelers al vertegenwoordigde in de Benelux-markt, lag het voor de hand dat ze dat ook na de overname zouden blijven doen. Fabistas merkt dat overnames momenteel aan de orde van de dag zijn. "Iedereen wil groeien, dus consolidatie is een logisch gevolg. Als daarbij een speler betrokken is die door CloudLand in de Benelux wordt vertegenwoordigd, is het natuurlijk even afwachten wie de overnemende partij is en wat de gevolgen zijn."

Maar Fabistas ziet dat waar deuren dicht gaan, andere deuren automatisch opengaan. "Nieuwe spelers in de cloud-softwaremarkt beginnen vaak klein", vertelt de Managing Director. Wij kunnen ze goed van dienst zijn om te zorgen voor bekendheid bij onze resellers, waardoor ze sneller kunnen groeien. Dat gaat met een partij die kennis heeft van de lokale markt en cultuur een stuk makkelijker dan wanneer zij dat alleen moeten doen van overzee." ■