

Een buffer in de supply chain, en diensten voor de partner

De ICT-sector heeft het enorm goed gedaan tijdens de pandemie, maar er werd rekening mee gehouden dat dit zeer tijdelijk zou zijn. De groei bleef echter doorzetten door de almaar stijgende behoefte aan hardware en diensten. Wat ook blijft, is — helaas — het chiptekort, zo zegt Eric Segers, Vice President Benelux van Ingram Micro. *Tekst: Michiel van Blommestein*

Verbazingwekkend”, zo zegt Segers over de doorgetrokken groei in 2021. “In 2020 heeft de ICT een grote groei doorgemaakt door de thuiswerkplek, vooral door wat wij Core noemen: pc’s en randapparatuur. Binnen Advanced Solutions, zoals datacenter, cybersecurity en infrastructuur groeiden we minder hard. Maar overall was de groei fors.” Anders dan dat hij verwachtte, hield de groei aan in 2021. “In de eerste helft van het jaar bleven de cijfers voor Core nog steeds erg goed, maar we zagen ook een opleving in Advanced Solutions. Niet raar, want bedrijven gingen weer terug naar kantoor, en daar heb je meer infrastructuur nodig.”

Chiptekort

In eerste instantie waren organisaties misschien terughoudend om voor vernieuwing te kiezen, maar de keuze om blijvend te vernieuwen wordt volgens Segers alsnog gemaakt. Thuiswerken blijft semipermanent aanwezig, waardoor de hele sector blijvend profiteert. Maar, zo waarschuwt Segers wel: de pandemie heeft ook voor een uitdaging gezorgd die, net als de hausse, langer door lijkt te dreunen dan gevreesd. “Het chiptekort heeft bizar veel impact gehad”, zegt

‘Middelgrote leveranciers kunnen nu ook Managed Networking aanbieden’

hij. “Ik heb drie keer zoveel backlog dan dat we voorheen hadden. Je hebt het dan over hele grote bedragen.”

Van leveranciers hoort Segers dat de tekorten tot ver in 2022 kunnen aanhouden. Niet alleen door de stokkende chipproductie, maar ook door de schaarste van zeecontainers en hoe het leveranciers naar de dure luchtvracht duwt. “Nu al zien we levertijden van maart, april of zelfs mei volgend jaar.” Hoewel de verwachting kan zijn dat vooral systems vendors hiermee te maken hebben, zegt Segers dat leveranciers van infrastructuuro oplossingen hier ook hard door worden getroffen. “Switches, routers, servers... het is heel breed. Systems vendors hebben ook last van de tekorten, maar de supply chain is voor hen al tientallen jaren een absolute prioriteit. Naar mijn gevoel geniet de relatie met chipfabrikanten voor infrastructuurleveranciers minder prioriteit. Logisch, want ze zijn er minder afhankelijk van. Ze werken projectmatig en hebben daardoor een langere lead-time. Maar dat is wel puur mijn aanname.”

Goede relaties

Voor resellers is dat een grote uitdaging, en



Segers heeft niet voor iedereen dé oplossing. Wel, zo zegt hij, doen resellers er goed aan hun leveranciers goed te ondervragen. “Er zijn wel degelijk grote verschillen tussen die verschillende partijen”, zegt hij. “Als wereldwijde speler hebben we een zeer goede relatie met meerdere leveranciers. We zijn ook in staat orders ruim van tevoren te plaatsen. Nu doen we dat al voor over een half jaar of zelfs driekwart jaar. Dat is voor de leveranciers ook voordeliger, want het helpt hun productie te plannen. We proberen in deze markt een buffer op te bouwen, zodat we voor onze partners ook betrouwbaar kunnen zijn. Het aantal orders blijft dus erg gezond”, zo zegt Segers. Daar komt bij dat de investering van Ingram Micro in Managed Services en Professional Services zich steeds meer begint uit te betalen. “Anderhalf jaar geleden hebben we geïnvesteerd in een Network Operating Center”, geeft hij aan. “Dit kunnen we volledig inzetten om onze producten via onze resellers als white label te verkopen. Denk aan Networking-as-a-Service en Wi-Fi-as-a-Service.” Een duidelijke ommekeer, zegt Segers. “We zijn nu een van de weinigen die dit soort diensten bieden, vooral aan de middelgrote resellers die daar grote behoefte aan hebben.”

Security als driver

Voor Managed Wi-Fi en Managed Networking zijn in populariteit gegroeid, zo ziet hij. “We voeren de site survey uit, zodat je in bijvoorbeeld logistieke centra overall goe-

‘Als wereldwijde speler hebben we een zeer goede relatie met meerdere leveranciers’



Eric Segers

de dekking hebt.” Ook voert Ingram Micro het onderhoud uit, op white-label basis. “De belangrijkste reden dat deze beheerde diensten populair zijn, is security. Klanten willen honderd procent zekerheid dat ze de laatste patches hebben. Dat is ook wat we 24/7 onder meer doen: staat de nieuwste software erop? We zijn continu aan het monitoren, en we zorgen ervoor dat alles optimaal werkt.” Dat komt bovenop de maatregelen die traditioneel altijd al worden genomen: bewustwording en het trainen van mensen om bijvoorbeeld phishing te voorkomen. “Alles wordt aangepakt, want niemand wil het verwijt krijgen dat een bepaalde update niet is uitgevoerd.” Recente incidenten, zoals VDL en de Universiteit van Maastricht, hebben dat gevoel alleen maar versterkt. “Nu middelgrote partners het ook kunnen aanbieden, is het ook veel beter beschikbaar in de markt.”

Het dienstenportfolio vanuit Ingram Micro gaat volgens Segers nog verder worden uitgebreid, naar trainingen, en de aandacht op security wordt nog verder versterkt. “En natuurlijk willen we ons cloud aanbod verbreden”, zegt hij. “Ik zag de resultaten van Microsoft, waarbij cloud inmiddels de helft van hun winstgevendheid uitmaakt.” En wat nu eindelijk weer gaandeweg mogelijk wordt, zo zegt Segers, is het organiseren van bijeenkomsten van partnersessies op bepaalde thema’s. “We wisselen kennis uit. Met 5.000 resellers kun je dat niet makkelijk doen, maar wel met een groep van 30 of 40.” ■