

INGRAM MICRO HELPT HET KANAAL MET IOT-STRATEGIE

Tekst HP van Tilburg

Het 'Your Way to Collaborate'-programma (YWTC) van Ingram Micro, waarbinnen ICT-resellers/partners ondersteund worden met hun UC-portfolio en -strategie, breidt uit met een 'Internet of Things'-programma (IoT). In een zeer constructieve YWTC Q2-kwartaalupdate in mei kregen de aanwezige YWTC-partners uitleg over IoT en de strategie van Ingram Micro. Partners kunnen stap voor stap werken aan hun IoT-strategie, waarbij Ingram de helpende hand biedt.

Het YWTC-programma is drie jaar geleden gestart vanuit de visie dat ICT-resellers vanuit een breed perspectief met hun klanten aan slag gaan met 'Totalcommunications'. Naast de vaste hardwarecomponenten als desktop-phones, headsets, routers en switches is er ook een ruim mobiel portfolio binnen Ingram aanwezig. Dat zijn naast smartphones ook tablets, notebooks en hybrids waarmee de ICT-partner de mobiele werkplekken van zijn klanten compleet maakt. Aan dit hardwareportfolio werd door Ingram Micro connectiviteit onder de noemer 'Activation Services' toegevoegd.

De verantwoordelijke voor het YWTC-programma, Gerben de Haan, voegt hier aan toe: "Via deze activatiedienstverlening kunnen zakelijke resellers servicecontracten en abonnementen van operators, zoals KPN, Vodafone, Telfort, T-Mobile en Ziggo aansluiten. Het YWTC-programma brengt operators, telecom én IT-resellers samen op de vaste en mobiele markt die sterk aan het integreren is. Het gaat daarbij om kennis, commerciële training en bij certificatie leadgeneratie. Vendoren en resellers ontmoeten elkaar en gaan samenwerken, zo ook de resellers onderling. Kleinere of minder gespecialiseerde telecomresellers kunnen terecht bij IT-resellers voor extra support op gebied van IT en andersom. Op deze manier versterken onze partners elkaar. Wij zijn naast het leveren van een aantal key-componenten de centrale spil die alles samenbrengt."

IOT-SUPPORT

De ICT-sector staat momenteel voor de IoT-fase. Naar verwachting gaan in de komende vijf jaar vrijwel alle elektronische apparaten met elkaar en met mensen geconnecteerd worden. Nadat men eerst sprak over Machine-to-Machine (M2M) is Internet of Things (IoT) de term die nu goed grond heeft gepakt. Het gaat daarbij

GERBEN DE HAAN:

HET YWTC-PROGRAMMA BRENGT OPERATORS, TELECOM ÉN IT-RESELLERS SAMEN OP DE VASTE EN MOBIELE MARKT DIE STERK AAN HET INTEGREREN IS.



ook in veel gevallen nog om people-to-machine- of body-to-machine-oplossingen waarbij de taken van een professional worden gekoppeld aan de status en de beschikbaarheid van een werknemer. Denk daarbij aan de mate waarin een thuiszorgmedewerker bevoegd is om een digitaal deurslot van een cliënt of medicijnkast open te maken. Op de vraag hoe ICT-resellers met deze IoT-materie moeten omgaan, antwoordt Gerben de Haan: "We weten allemaal dat IoT voor het bedrijfsleven een enorme kans biedt om zaken efficiënter, veiliger en goedkoper te maken. Voor ICT-resellers die goed opletten en zich ontwikkelen in deze materie liggen er dan ook enorme kansen om daar met hun klanten mee aan de slag te gaan. Maar juist in die ontwikkeling en de focus liggen de uitdagingen. Omdat IoT eigenlijk een breed containerbegrip is, tasten heel veel partijen in het duister. Wat is het nu eigenlijk, welke kant moet ik op, hoe train ik mijn mensen, welke componenten zijn nodig en hoe ga ik het verkopen: dat zijn allemaal vragen die direct omhoog komen als we het met een ICT-reseller over IoT hebben. Juist daarom hebben we specifiek het IoT-onderdeel binnen Your Way To Collaborate ontwikkeld."

IOT-COMPONENTEN

Onherroepelijk zal het in de komende jaren in de ICT-wereld heel veel over connected devices gaan. De vier basis elementen die IoT nodig heeft om tot een goede en nuttige procesbijdrage te komen zijn: People, Devices (hardware), Connectivity/Power en Applications. Als deze vier hoofdcomponenten op de juiste manier met elkaar in contact worden gebracht, kan IoT snel bijdragen aan een betere en veiligere wereld. Zo worden auto's in snel tempo veiliger omdat ze met de bestuurder, met elkaar, met de weg en met andere obstakels in contact staan. Maar ook op meso- en microniveau kunnen bedrijven en instanties veel winsten boeken. "Het draait allemaal om een goed gefaseerd plan waarbij bedrijven, samen met hun ICT-reseller, gaan definiëren wat echt handig, haalbaar en constructief bijdragend kan zijn aan de processen", zegt Gerben de Haan. Hij vervolgt: "Dat gaat van heel simpele dingen als het ophangen van connected camera's tot aan heftrucks die zelf weten waar ze een pallet moeten neerzetten. Technisch gezien is er al heel veel mogelijk. Ook met het ICT-assortiment dat wij in ons warehouse hebben liggen, valt heel veel winst te behalen; een mooi voorbeeld is

de Intel IoT developer kit. Maar het gaat om kennis, ideeën en inspiratie. Wij hebben een crawl, walk, run & fly-strategie met bijhorend stappenplan opgesteld, waarbinnen de ICT-resellers stap voor stap verder helpen. Dat begint met wat basis-kennis over verticale proposities (bijvoorbeeld: mobile data back-up) maar ook over data-abonnementen en het provisionen ervan en gaat zo steeds verder richting typische verticale driven oplossingen. Het mooie is dat wij er dan niet alleen zijn om binnen het YWTC-programma te onderwijzen en te trainen, maar juist dat partners elkaar ook inspireren."

SUCCESVOL

Tijdens de succesvolle YWTC-bijeenkomst die in het teken stond van IoT werd er door de aanwezige ICT-partners al driftig met elkaar gebrainstormd over de kansen die IoT biedt voor de markt. De YWTC-partners waren het met elkaar eens dat samenwerken, leren en inspireren versneld tot successen zal leiden. Dat werd ook in de praktijk gebracht door na afloop met elkaar een balletje te slaan op de golfbaan. □