

POSITIEVE MAAR OOK SCEPTISCHE GELUIDEN VAN PARTNERS

Cloud domineert partnerconferentie Microsoft

In Los Angeles waren deze zomer Microsoft-partners uit alle windstreken te vinden. Ze werden tijdens de Worldwide Partner Conference (WPC) bijgepraat over de strategie voor de komende tijd. Daarnaast wisten de 15.000 deelnemers elkaar vooral te vinden in de avonduren en werd er zelfs stevig zaken gedaan.

TEKST: LAURENS VAN AGGELEN

Uiteraard draaide het in Los Angeles veel om de cloud. Microsoft CEO Steve Ballmer schetste hoe cloud computing de laatste jaren eigenlijk schoorvoetend een plek heeft gevonden in het IT-landschap. "Vorig jaar tijdens de WPC waren veel partners misschien nog huiverig maar inmiddels zien we dat velen van hen inmiddels volwaardige cloud-partners zijn geworden", aldus Ballmer. Die omslag ziet ook Arjan Oude Kotte, directeur 'small and midmarket soluti-

ons & partners' bij Microsoft Nederland. "Ook met cloud computing moet je als reseller kunnen laten zien welke meerwaarde je hebt. Dat betekent dat je daarover vooral in dialoog moet gaan met je klanten om een goed beeld te krijgen van zijn wensen. Ga je die dialoog niet aan, dan doet een ander het en mis je de boot. Ik ben er van overtuigd dat als resellers daar goed op in spelen, er altijd een grote groep klanten zal blijven bestaan die voor het ontzorgen rond ICT-vraagstukken bij resellers zal blijven aankloppen." Oude Kotte

adviseert partners die in cloud computing stappen zich goed in de producten te verdiepen en ze ook zelf te gaan gebruiken. "Cloud computing is voor resellers geen bedreiging maar vooral een uitdaging die tot een transitie van het kanaal zal leiden. Dat komt mede door nieuwkomers in het ICT-kanaal die juist in de nieuwe manier van ontzorgen instappen." CBM sprak veel partners tijdens WPC 2011. Hier volgen een aantal reacties.

"Nu in cloud-trein springen"

"De cloud was absoluut de rode draad van WPC 2011", vond Axel de Noord, broadline division manager bij Tech Data. "Microsoft spreekt uiteraard over de 'hybrid cloud', wat een combinatie is van 'on premise', 'hosted by partner' en 'hosted by Microsoft'. Wat zowel in de plenaire sessies als in de break out sessies duidelijk naar voren kwam, is het overtuigen van partners dat zij nú op de cloud-trein moeten springen. Hier bedoel ik niet alleen mee dat partners zich moeten inschrijven als cloud-partner van Microsoft maar dat zij ook daadwerkelijk tot actie moeten overgaan. Het zogenaamde 'cloud momentum' is duidelijk aangebroken met de introductie van onder andere Office 365 en Windows Azure. Tijdens de sessies zijn er uit diverse landen veel partners op het podium geweest die hun cloud 'best practice' aan de andere partners hebben gepresenteerd. Microsoft tracht duidelijk de overige partners te overtuigen om zich zo spoedig mogelijk te specialiseren in het aanbieden van toegevoegde waarde in combinatie met de bestaande Microsoft Cloud solutions."

Een interessant gegeven, maar volgens Noord is het activeren van partners in 2010/2011 in Nederland en andere Europese landen de grootste uitdaging geweest. "Microsoft ziet dat op dit moment nog een te beperkt aantal partners waarde toevoegen aan hun cloud-solutions."

"Kunnen hiermee naar onze klanten"

"De nieuwe partnerprogramma's zijn voor een fabrikant niet direct van toepassing", aldus Diane Sestig, MarCom & CSR-manager Benelux bij Acer. "Maar wij kunnen met deze informatie onze klanten informeren over de mogelijkheden binnen de partner programma's van Microsoft, zodat we gezamenlijk de beste propositie voor de eindklanten kunnen leveren." Wat Sestig het meeste aansprak tijdens WPC 2011 zijn de ontwikkelingen op het gebied van cloud technologies en toekomststrategieën met mobility. "Cloud gaat in de toekomst één van de belangrijke onderdelen worden in de IT-markt."

Tech Data:

Acer:



“Geen duidelijk antwoord”

“Microsoft besteedt zeer veel aandacht aan de cloud”, aldus Arthur de Leeuw, directeur-eigenaar van HGH Business Consultancy. “Voor veel producten, zoals Office, hebben ze een zeer duidelijk verhaal. Voor ERP, onze business, zie ik het nog niet helemaal. De vraag is ook of er voor complexe ERP applicaties een toekomst is als cloud-oplossing. HGH gelooft zeker in SaaS. ERP in de Cloud zien wij nog niet helemaal en van Microsoft krijgen we hier ook geen duidelijk antwoord. Misschien blijft het voor ERP wel gewoon bij het oude.”

Tijdens de WPC 2011 was het voor HGH vooral belangrijk om te vernemen dat Dynamics AX nog steeds een strategisch product is voor Microsoft. Steve Balmer ging hier ook uitgebreid op in. “Als je kijkt naar de totale omzet van Microsoft dan maakt ERP hier maar een zeer klein deel van uit. HGH richt zich volledig op AX. Daarom is het voor ons zeer belangrijk te vernemen dat er volop wordt geïnvesteerd in ERP en dat het nog steeds een strategisch product is.”

De eisen ten aanzien van het aantal gecertificeerde medewerkers zijn volgens De Leeuw toegenomen. HGH heeft extra geïnvesteerd om aan deze eisen te voldoen. “Voor klanten en partners betekent dit meer kwaliteit. Microsoft heeft hiertoe ook haar trainingsaanbod uitgebreid en verbeterd. Ook stelt Microsoft hogere eisen aan door partners ontwikkelde en gecertificeerde oplossingen.”

Bij HGH had men graag gezien dat de 2012-versie van Dynamics AX nog iets prominenter was gepresenteerd. “Microsoft mag namelijk trots zijn op deze nieuwe AX versie. Met AX2012 kan men de concurrentie echt aan met SAP en Oracle.”

“Microsoft moet ook inspanningsverplichting hebben”

“Ik weet bijna zeker dat Microsoft een hele goede aanvulling is op onze activiteiten. Zoals zij zelf zeggen zal het een hybride model worden tussen de public en de private cloud”, zegt Kees Koomen, directeur van NetSourcing. “Wij hebben voorlopig een uitstekende positie met tweehonderd zorgapplicaties in onze private cloud en kunnen met de public cloud doelgroepen bereiken die nu verstoken blijven van digitale informatie. Voor de toekomst moeten wij onze bakens wat meer verzetten richting applicatie-integratie en ‘business intelligence’. Hierover zijn wij reeds in gesprek met partijen en eventuele business partners.”

Als het gaat om het partnerprogramma van Microsoft, is Koomen wat sceptisch. “Je moet veel en ze doen weinig voor je. Dit klinkt zuur en dat is het zeker niet, maar waar wij als partner op zitten te wachten is een gezamenlijk ‘go-to-market-programma’, waar wij én Microsoft een inspanningsverplichting hebben. Beide wil ik over een jaar wel beoordelen.”

Wat Koomen ook opviel was de geponeerde stelling: ‘Microsoft is geen softwareleverancier meer, maar een diensten- en devicesleverancier’. “Cloud en telefonie als dienst. Wij als partner moeten goed gaan overwegen hoe dat in onze strategie gaat passen. Verder vind ik het geweldig hoeveel energie en geld zij ter beschikking hebben om de concurrentie te lijf gaan. En ik heb er heel veel vertrouwen in dat Microsoft zal overleven.”

HGH

NetSourcing