



CASE STUDY

ACA over Storagedata

Geert Rademakers: "Als ICT-dienstverlener zijn wij op zoek naar een zorgrelatie met onze klanten. Daar ligt onze kracht. De manier waarop Storagedata inzet op samenwerking met het kanaal ervaren wij als een verademing"

Storagedata sluit goed aan op onze rol als ICT-dienstverlener voor het middensegment. Onze klanten eisen een goed storageproduct voor een reële prijs. Maar ze willen vooral ook met ons sparren om tot de beste oplossing te komen. Als het gaat om storage en back-up investeert Storagedata ruimschoots in het bouwen van relaties met het kanaal en eindklanten", zegt Geert Rademakers, Manager Infrastructure Solutions bij ACA IT-Solutions over de relatie met Storagedata. "Dat het een nuchter Hollands bedrijf is, draagt daar zeker aan bij."

De doelstellingen van Storagedata en ACA IT-Solutions passen goed bij elkaar. Eric Hartsink, Channel Director bij Storagedata, legt uit: "Onze wortels liggen in de audiovisuele markt. Daar is altijd behoefte aan betrouwbare storage met een hoge performance. Tegelijkertijd willen deze bedrijven zich op hun kernactiviteiten richten en zich geen zorgen maken over complexe licentiestructuren en technische specificaties. Sinds 2009 hebben wij onze ervaring en focus naar het volledige mid-segment van de storagemarkt gebracht. Daar gelden immers dezelfde behoeftes."

Vertrouwensrelatie

Om het verschil in het middensegment te kunnen maken, is volgens Hartsink bewust gekozen voor de inzet van het kanaal. "In het middensegment zit de kennis bij de resellers. Zij weten wat hun klanten nodig hebben en werken vaak vanuit een vertrouwensrelatie. Daarom zijn we gaan onderzoeken wat resellers nodig hebben om hun klanten goed te kunnen ondersteunen. Naast betrouwbare en betaalbare storage producten is het delen van kennis een absolute vereiste. Middelgrote bedrijven hebben vaak goede beheerders in dienst, maar voor specifieke onderwerpen zoals storage en back-up hebben ze expertise van buiten nodig. Samen met de resellers bieden we die ondersteuning. We denken mee over de beste oplossing voor een project. Verder leveren we referentieprojecten aan en maken met een proof-of-concept duidelijk wat de beste oplossing is."

Grote kostenverschillen

Ook de productontwikkeling is geborgd bij Storagedata. Hartsink: "Het zwaartepunt van onze organisatie ligt bij ontwikkeling en support. Op die manier zijn we als bedrijf gegroeid. Die keuze wordt momenteel onderstreept door de marktontwikkelingen. Andere leveranciers hebben zwaar ingezet op verschillende extra software mogelijkheden binnen de storage- en back-upomgeving. Maar steeds meer functionaliteit die bij storage geleverd werd, verschuift naar de virtualisatielaag. Hierdoor worden de kosten en performance van storage weer belangrijker dan ooit. En juist dat zijn onze sterke punten. Daardoor kunnen de kostenverschillen tussen onze en andere storageoplossingen, afhankelijk van de specifieke invulling, wel oplopen tot zestig procent. Bovendien neemt het belang van connectiviteit sterk toe.

Naast de gebruikelijke 1GbE en FC zetten we als Storagedata vooral in op de 10GbE connectiviteit."

Nederlandse leverancier

Een ander belangrijk aspect in de partnerrelatie is de support. Rademakers: "We zien leveranciers de laatste jaren steeds verder globaliseren. Die ontwikkeling sluit goed aan op de behoeften van de Enterprise-markt, maar de midmarket is dan toch een beetje het kind van de rekening. Veel MKB-organisaties ervaren dat het niveau van de support van de grote spelers achterblijft bij de verwachtingen. Omdat het belang van hun storage-omgeving voor de bedrijfsprocessen net zo groot is als voor multinationals, werken ze liever met partijen die ze niet als nummer maar als echte klant behandelen. Storagedata besteedt daar veel aandacht aan. De support is goed geborgd in SLA's, maar is vooral geïntegreerd in de organisatie. Alles is professioneel ingericht, zodat iedereen precies de support krijgt die gewenst is. Het feit dat Storagedata een Nederlandse storageleverancier is, vergemakkelijkt de communicatie aanzienlijk."

Hostingplatform

De samenwerking tussen ACA IT-Solutions en Storagedata gaat verder dan een reguliere partnerrelatie. "Wij werken op basis van een zogenaamd zorgmodel dat inhoudt dat we de ICT zorgen van klanten overnemen. Dat is extra belangrijk voor onze kleinere klanten. Zij worden geconfronteerd met steeds meer regelgeving rondom dataopslag, beschikbaarheid en back-up. Vaak hebben ze echter niet de schaalgrootte om tegen verantwoorde kosten een uitwijk, disaster recovery of back-up te organiseren. Hoewel virtualisatie vaak een goede oplossing biedt, groeit de behoefte aan storagepools."

Vanuit deze situatie heeft ACA IT-Solutions een hostingplatform gebouwd. "Dit is de basis voor een breed aanbod van managed services", verteld Rademakers. "Natuurlijk wilden we daarvoor betaalbare en vooral betrouwbare storage-oplossingen bieden. Bijkomende eisen waren grote connectiviteit, schaalbaarheid, flexibiliteit en continuïteit. Als een klant voor ons kiest, willen we snel kunnen schakelen. We zetten Storagedata dus niet alleen in bij onze klanten, maar hebben ook ons eigen hostingplatform samen met de specialisten van Storagedata ontworpen en geïmplementeerd."

Verademing

De aanpak van Storagedata sluit op alle vlakken goed aan bij de mentaliteit van ACA IT-Solutions.

Rademakers: "Als ICT-dienstverlener zijn wij op zoek naar een zorgrelatie met onze klanten. Daar ligt onze kracht. De manier waarop Storagedata inzet op samenwerking met het kanaal ervaren wij als een verademing. Ze leveren een goed Nederlands storageproduct en investeren in de relatie met resellers en eindklanten. Dit stelt ons in staat om onze klanten enterprise services en support te bieden tegen MKB-prijzen. In onze ogen is die potentie enorm."



ACA IT-Solutions BV
Hurksestraat 31
5652 AH Eindhoven

Telefoon: 040-8800100
Telefax: 040-8800101

Website : www.aca-it.nl