

# Wat verwacht IT-kanaal van nieuwe strategie KPN?

**Mogen system integrators, VAR's en resellers zich op gaan maken voor een hard gevecht met KPN? Het telecomconcern wil van IT, al dan niet gecombineerd met telecomdiensten, een nieuwe kernactiviteit maken. De overname van Getronics maakt onderdeel van de nieuwe strategie uit. KPN als leverancier van IT-diensten: Het IT-kanaal spreekt over de kansen of bedreigingen die deze stap van KPN hen oplevert.**

Door: Martijn Kregting

▶ KPN evolueert van ouderwetse telecomreus naar een in potentie grote IT-dienstverlener, met de overname van Getronics. KPN wil groeien in IT-diensten nu de kernactiviteiten van telecomdiensten onder druk staan. IT en de combinatie met communicatiediensten zoals VoIP bieden nog groeimogelijkheden, reden waarom het concern besloot IT-dienstverlener Getronics over te nemen.

Op 30 juli werd officieel bekend dat KPN Getronics wilde kopen. Een van de voordelen van zo'n combinatie: KPN en Getronics kunnen (internationale klanten) 'end-to-end'oplossingen bieden: spraak, datacommunicatie, internet, serverbeheer, beveiliging van gegevens, werkplekbeheer en de inrichting van complexe computernetwerken. Op 8 oktober werd er een belangrijke horde genomen. KPN ICT Services, de dochter van KPN waar Getronics onder zal vallen, mag van de Europese Commissie de overname doen zonder beperkende voorwaarden.

Alle vereiste toestemmingen van de verschillende mededingings-

autoriteiten - in Nederland onder meer de NMa - zijn nu verkregen. De integratie kan beginnen.

## Los van Getronics

Voor het aanbieden van geïntegreerde IT- en telecomoplossingen, lanceerde KPN onlangs KPN ICT Services. Want KPN breidt, los van de overname van Getronics, zijn aanbod van ICT-oplossingen voor mkb en grootzakelijke markt uit

Voor het mkb introduceerde KPN onlangs Documenten Delen Online. Documenten worden centraal online opgeslagen, zodat altijd de meest actuele versie beschikbaar is vanaf elke pc. Managed Network Security, voor grote organisaties biedt volgens KPN bescherming van het bedrijfsnetwerk tegen de gevaren van het internet in één totaalpakket. Goedkoper dan maatwerk, zo stelt het concern. Documenten Delen Online behoort, net als Back-up Online, tot SoftwareOnline, een seriezake ICT-oplossingen. KPN bewaart en beheert deze softwarepakketten en bedrijfsgegevens centraal in zijn CyberCenters. Managed Network Security maakt deel uit

van de managed ICT-dienstverlening voor de grootzakelijke markt. "Onze ervaring is dat ondernemers internet vooral gebruiken om veiliger en efficiënter te werken", aldus Erik van der Meijden, directeur ICT Services KPN over de online diensten. "Mobiel werken neemt in bedrijven een grote vlucht. Ondernemers hebben dan wel de zekerheid nodig dat hun

bedrijfsgegevens optimaal beschermd zijn. Met deze nieuwe IT-oplossingen spelen we in op die behoefte."

## Hete adem

Tot zover de plannen van KPN zelf. Wat betekent deze ontwikkeling voor het indirecte kanaal? Voelt men de hete adem van KPN in de nek of wordt er reikhalzend uitgekeken naar de mogelijkheid om met het concern samen te werken? De reacties vanuit het kanaal zijn wisselend, hoewel de eventuele dreiging vooral als weinig acuut gezien wordt.

Jan Wisse, algemeen directeur T-Systems Nederland (de IT-zuster van mobiele operator T-Mobile), ziet de combinatie KPN/Getronics zeker als belangrijke nieuwe speler op de markt van convergente IT- en communicatiediensten. "De integratie van Getronics PinkRocade bevestigt de trend, dat dit een belangrijk speelveld blijft. Dat wordt door toonaangevende analisten zoals Forrester, ook steeds sterker benadrukt."

Omdat de nieuwe combinatie met name in Nederland sterk zal zijn, verwacht T-Systems in Nederland intensievere concurrentie. Wisse: "Maar als

## Erik van der Meijden wordt nieuwe CEO van Getronics

▶ "KPN wil pas mededelingen doen als de overname van Getronics afgerond is," aldus KPN-woordvoerder Marinus Potman. Tijdens het ter perse gaan van dit artikel wordt de overname van Getronics effectief afgerond. Erik van der Meijden die sinds mei aan het hoofd staat van KPN ICT Service (daarvoor werkzaam bij HP), wordt de nieuwe CEO van Getronics op groepsniveau. Hij zal worden bijgestaan door financieel directeur Steven van Schilfgaarde, die de nieuwe CFO van Getronics wordt. Getronics-topman Klaas Wagenaar is afgetreden.



KPN laat de naam Getronics na de overname voortbestaan en voegt de eigen ict-dochter samen met Getronics. Zo profiteert KPN van de naamsbekendheid van de verlieslijdende automatiseerder. ©

het gaat om de doelgroep van T-Systems, de internationale grootzakelijke markt, dan zal KPN/Getronics eerder een aanvulling en partner, zijn dan een bedreiging. T-Systems is als ICT aanbieder al langer actief en is in staat om geïntegreerde oplossingen aan te bieden. KPN/Getronics moet die integratieslag nog slaan." Het samenvoegen van twee grote be-

drijven zal volgens Wisse ook de nodige tijd vergen. Collega Ton van Horssen, managing director van netwerk integrator Dimension Data Nederland is het hier met Wisse eens. Van Horssen verwacht dat de komende anderhalf jaar de aandacht van KPN en Getronics vooral naar binnen gericht zal zijn – een geluid dat ook andere IT-dienstverleners laten horen.

En ook voor Van Horssen komt de overname van Getronics niet als een verrassing.

"Je ziet wereldwijd dat operators en service providers network- en system integrators overnemen om zo een meerwaarde te bieden aan bestaande en potentiële klanten. Dat kan een bedreiging worden, maar op korte termijn vooral een kans voor ons. We zien een groeiende

## Vergelijking: KPN en Belgacom

**ICT-dienstverlener Telindus is een dochter van Belgacom ICT. Belgacom is in België wat KPN voor Nederland is. Wat voor vergelijkingen zijn er te maken tussen Telindus en de positie van KPN ICT Services op de Nederlandse markt?**

Telindus is in België een carrier en integrator als onderdeel van Belgacom, vertelt Nino Tomovski, director sales van Telindus Nederland. "Een soort one stop shop voor alles dat te maken heeft met managed LAN, IT-integratie en selective outsourcing. In Nederland zijn we een onafhankelijke netwerk integrator met een focus op flexibele, maatwerkoplossingen op het gebied van secure networking en storage."

Daar ligt volgens Tomovski de toegevoegde waarde van Telindus ten opzichte van een KPN ICT Services. "Wij zijn een pure integrator, dus we bieden klantspecifieke inhouse oplossingen. Zoals applicatieacceleratie, wat we al aan klanten in Nederland leveren. En juist omdat we ons focussen op een beperkt gebied, hebben we hier een specialisme in opgebouwd. KPN zal meer complete oplossingen bieden, een soort paraplu-model. En vooral gestandaardiseerde oplossingen, die bijvoorbeeld via managed of hosted service worden aangeleverd. Want KPN blijft van oorsprong toch een carrier."

Volgens Tomovski zal de concurrentie van KPN zeker in de gebieden waar Telindus actief is, vanaf zo'n 200 werkplekken, dan ook beperkt blijven. "Financiële instellingen bijvoorbeeld, kiezen over het algemeen voor inhouse oplossingen, omdat ze grip op hun IT-infrastructuur willen hebben. En nu permanente bereikbaarheid voor bedrijven steeds belangrijker wordt, zijn er ook steeds meer ondernemingen die hun telefonie helemaal niet willen outsourcen."

Telindus verwacht zelfs dat het mogelijk is om bestaande klanten van KPN en Getronics over te nemen. "Na een fusie of een overname is er altijd een periode waarin de focus intern in plaats van extern ligt. Op onze focusgebieden denk ik dan dat we voor klanten van KPN of Getronics meer toegevoegde waarde te bieden hebben, zeker de komende tijd."

Dus KPN is als IT-dienstverlener straks een te verwaarlozen partij? "Absoluut niet. Voor partijen waar IT totaal geen core business is, zijn complete managed en hosted oplossingen zoals KPN die kan bieden zeker wel interessant. Dat kunnen zowel kleinere ondernemingen uit het mkb zijn als grotere partijen die – relatief dan – minder leunen op IT voor hun business. Dus er zullen zeker aanbieders van IT- en gecombineerde IT- en communicatiediensten zijn die het moeilijk gaan krijgen." ©

**Ton van Horssen (Dimension Data):** "Je ziet wereldwijd dat operators en service providers network- en system integrators overnemen om zo een meerwaarde te bieden aan bestaande en potentiële klanten. Dat kan een bedreiging worden, maar op korte termijn vooral een kans voor ons."

behoefte aan echte specialisten en een toenemende outsourcing van bepaalde IT-behoeften. Wij zijn bij uitstek gefocust op het leveren van communicatienetwerken voor spraak en data, inclusief alle bijbehorende diensten. We kunnen dit bovendien, als een van de weinige bedrijven in ons segment, mondiaal aanbieden. Dat maakt dat we behalve lokale ondernemingen ook multinationals kunnen bedienen. Iets dat KPN alleen niet kan."

IT-dienstverlening is weliswaar niet de core business van KPN – dat is nog altijd het leveren van breedte – met de komst van Getronics lijkt het toch wel die richting uit te gaan. "Ja, maar zeker op ons werkgebied is Getronics nog relatief klein. KPN zal bepaalde delen van Getronics gaan integreren in de eigen IT-activiteiten, maar dat is het dan ook wel. Misschien dat Getronics nu agressiever

gaat opereren als onderdeel van een groter bedrijf, maar het zal niet opeens een sterke aanbieder van converged networks worden. Daarom denk ik ook dat de impact op het indirecte kanaal als geheel voorlopig vrij beperkt zal zijn."

### Overnemen kanaal

Toch zal KPN, zeker na de overname van Getronics, wel degelijk proberen een deel van het Nederlandse resellerkanaal over te nemen. Die mening deelt Cor van der Wel, directeur van IT-dienstverlener Promax, met Jacco van Vliet, van system provider Sypro. Daarbij kan het concern gebruik maken van de mogelijkheid om gebundelde IT- en telecomdiensten aan te bieden, inclusief de infrastructuur.

"Maar ik verwacht niet dat ze dat zo makkelijk gaat lukken", aldus Van der Wel. "KPN en Getronics zijn toch vooral sterk op enterprisegebied en de boven-



**Cor van der Wel (Promax):** "Wellicht zal KPN een stuk van het kanaal overnemen. Maar over het algemeen willen mkb-klienten, graag persoonlijk contact en snel geholpen worden. Ik denk dat de service van KPN op dat gebied beperkt zal zijn."

kant van het mkb. Resellers zitten daar over het algemeen onder. Zij spreken de taal van hun mkb-klienten, zijn gespecialiseerd in de grootte van deze klienten. Kijk maar naar ons. Wat voor ons een grote klient is waar we ons best voor doen, is voor KPN misschien een kleine vis. Dat geldt ook voor

Getronics. Dat bedrijf kan best goed zijn in de segmenten van overheden en enterprise. Maar ik ken verhalen van klienten van ons die daar bij wijze van spreken gillend weg renden. Te weinig aandacht, te weinig service."

Toch krijgt KPN zeker met Getronics een enorme slag-

kracht. Voor de onderkant van het mkb kan KPN simpele maar brede standaarddiensten aanbieden zoals online back-up en het opslaan en kunnen delen van documenten, tegen een scherp tarief. Van der Wel: "Wellicht zullen ze daar een stuk van het kanaal overnemen. Maar over het algemeen willen mkb-klienten, ook kleinere ondernemingen, graag persoonlijk contact, mensen die hen snel kunnen helpen. Ik denk dat de service van KPN op dat gebied beperkt zal zijn."

Concurrentie van KPN op ICT-gebied zal er dus vooral aan de bovenkant van de markt ontstaan, aldus Van der Wel, waar andere grote ICT-dienstverleners actief zijn. "En zelfs daar moet je je afvragen of die concurrentie op korte termijn al groot zal worden. KPN en Getronics moeten eerst fuseren. Dat wordt dus eerst anderhalf jaar navelstaren."

Van Vliet van Sypro, verwacht dat los van het navelstaren, KPN het mkb en enterprise de komende jaren veel nieuwe IT-diensten zullen aanbieden, gecombineerd met hun communicatieachtergrond. "Op welke schaal en met welke vormen van samenwerking, dat weet ik nog niet, maar het kanaal zal hun aanwezigheid wel gaan merken."

Toch zal de huidige focus van KPN ICT Service op gestandaardiseerde (online) diensten hen nog geen grote concurrentie opleveren. Volgens Van Vliet krijgt ICT aan de ene kant weliswaar steeds meer gestandaardiseerde elementen, maar tegelijk ook steeds meer vraag naar klantspecifieke diensten en ondersteuning. "Wij werken vooral met klienten die toch wel veel meer hulp nodig hebben dan die druk op de knop die je in de KPN-commercial voor online back-up ziet. Als dat ook de kant is die de zakelijke KPN-

dienstverlening uitgaat, dan zal het voor ons denk ik geen zware concurrentie worden."

Bart van Rheenen, directeur van Channel Concepts, kijkt vooral naar wat KPN nu, los van Getronics, op IT-gebied kan bieden. Die huidige IT-activiteiten zijn eerder een kans dan een bedreiging, meent Van Rheenen. "Bijvoorbeeld hun activiteiten op het gebied van online backup. KPN werkt hiervoor zelf samen met IASO, wat al aangeeft dat ze niet alles zelf kunnen of willen doen. Het is ook een vrij beperkte backup-faciliteit, want complete systeem back-ups, dat ga je niet via een lijntje doen. Maar KPN gooit er wel flink wat marketing tegen aan, waarmee ze het fenomeen online back-up veel bekender maken. Dat zorgt voor meer kansen voor andere aanbieders van dergelijke diensten, die meer aanbieden dan alleen een standaard applicatie." ©

<Advertentie>

# Let's connect together

RoutIT biedt een breed scala producten en diensten op het gebied van internet, intranet, connectivity en communicatieoplossingen.

RoutIT onderscheidt zich van andere providers door gebruik te maken van een indirecte marktbenadering: onze partners (automatiseerders) ontwikkelen en realiseren oplossingen voor hun klienten en maken hierbij gebruik van de door RoutIT geboden technische faciliteiten en ondersteuning.

**Ook RoutIT partner worden?**  
Kijk voor meer informatie op [www.routit.nl](http://www.routit.nl) of neem contact op via telefoonnummer: 088 - 4372636

**Uw voordelen:**

- Hoge marges
- Gedegen kennis en ondersteuning
- Breed productaanbod
- Betere klientenbinding

**RoutIT** Amperestraat 25a . 6716 BN . Ede . [info@routit.nl](mailto:info@routit.nl) . [www.routit.nl](http://www.routit.nl) . Telefoon : 088-4372636 . Fax : 088-4372639