Beste jury,

Een Channel manager die het verschil maakt. Roy Lamain is zo iemand die met beide voeten op de grond staat, maar binnen zeer korte tijd enorme resultaten bereikt. Ik wil hem daarom graag nomineren voor deze prestigieuze award.

Roy werkt sinds begin dit jaar voor NorthC. Daarvoor was hij werkzaam bij Dell. Met enkele collega’s binnen Dell heeft Roy sinds 2008 het partnerprogramma van Dell op de kaart gezet. Met deze schat aan ervaring is Roy voortvarend bij NorthC aan de slag gegaan als Channel Manager.

NorthC werkte tot voor kort nog zonder partnerprogramma en heeft Roy gevraagd deze op te zetten. Hij hoefde daar gelukkig niet lang over na te denken en zag het als een mooie uitdaging! Hij vond het na ruim 16 jaar Dell tijd voor een nieuw avontuur en geeft aan dat bij NorthC dubbel en dwars gevonden te hebben.

Als NorthC hebben we een strategisch besluit genomen om ons te blijven focussen op waar we goed in zijn, het aanbieden van colocatie diensten en niet zelf een breed scala aan aanverwante diensten aan te bieden. Met andere woorden; NorthC wil bewust niet op de stoel van MSP’ers, hosting- en consultancypartijen gaan zitten, maar juist samenwerken. Een gedegen partnerprogramma is dus geen nice-to-have, maar een must. Vanaf dag 1 is Roy gaan bouwen en half april is het programma gelanceerd. Dat was een spannend moment want hoe gaat het programma resoneren in de markt? Het aantal aanmeldingen heeft onze verwachting overstegen. De teller staat momenteel op 28 partners en dit aantal stijgt nog steeds. 24 van 28 partners waren nog geen klant van NorthC, dus met het overgrote deel hebben we een nieuwe samenwerking opgezet. Roy heeft de verwachting geschetst dat we aan het eind van dit jaar zo’n 40 ICT ondernemingen hebben verwelkomd als NorthC business partner. In mijn beleving een fantastisch mooi aantal en een unieke prestatie van onze hele organisatie en Roy in het bijzonder!

Vanwaar dit succes? Het is lastig 1 of 2 specifieke dingen te noemen, het gaat natuurlijk om het geheel. Het begint bij de strategie van NorthC, deze spreekt erg veel business partners logischerwijs aan. Je begint aan een partnership met een concurrent. De ICT puzzel is groot en complex. Onze partners leveren een deel van de puzzel, wij ook. Samen maken we de puzzel completer.

We koppelen onze diensten, zodat er een 1+1=3 situatie ontstaat waar alle betrokken partijen, waaronder natuurlijk ook de eindklant, van profiteren. Het fundament van het programma is het samen willen ondernemen. De uitvoering maakt Roy zeer concreet en tastbaar.

Een aantal sprekende voorbeelden:

* met Coin organiseren we een ‘Business Continuity Management’ workshop
* met E-storage bouwen we een gezamenlijke propositie rond de back-up van back-up
* met Copaco maken we hun one-stop-shopping strategie nog completer
* met Uniserver organiseren we een Race-event op Zandvoort.
* met Flexvirtual, iRent, Saan en de TIM groep creëren we een whitepaper voor data-migraties
* met Yaworks organiseren we kennissessie voor hun techneuten
* met Infradata hebben sales-meet-sales meeting mbt een specifieke trend in de markt
* met Move IT zetten we een LinkedIn campagne op voor Duitse ondernemingen die actief zijn in Nederland
* met Protinus creëren we aansluiting naar de Zorgsector via hun samenwerking met Intrakoop
* met Giant ICT hebben we een klantcase opgezet en gecommuniceerd via LinkedIn
* met Trans-ix pakken we leads op die via de website binnenkomen, met name voor de MKB markt
* met oa Quanza, Infowell en DMP hebben we een opportunity driven samenwerking

In het door Roy opgezette partnerprogramma zoeken de samenwerking vanuit een Resellers-model, maar ook vanuit een Agent-model en Referral-model op. De keuzes die we hierin in bieden zijn uniek, net zoals de flexibiliteit en zijn daarom voor vele business partners erg aantrekkelijk. De verdienmodellen en het programma ‘verkopen’ zichzelf en dat zegt iets over de waarde dat het programma te bieden heeft voor onze partners.

Er zit een mooi verhaal achter elke samenwerking, toch wil ik 1 benadrukken; de samenwerking met Copaco is een hele bijzondere. Zover ik weet is Copaco de eerste broadline distributeur in Nederland die colocatie aanbiedt. Het idee is simpel; Copaco verkoopt server, storage en netwerkcomponenten die voor een aanzienlijk deel weer landen in een datacenter. Dus waarom ook niet de datacenter diensten aanbieden tijdens de verkoop van hardware? Zo gezegd, zo gedaan. De zeer pragmatische aanpak van Roy en zijn contactpersonen bij Copaco met een zeer duidelijk wil aan beide kanten er iets succesvols van te maken resulteren in de eerste opportunity’s. Ik ben ervan overtuigd dat er nog velen gaan volgen!

Kortom:

* Het programma is uniek in de markt en zorgt voor unieke initiatieven.
* Het programma heeft in zeer korte tijd zijn succes bewezen. 28 partners binnen een half jaar!
* Het programma geeft vorm en inhoud aan de strategie van NorthC. “Doen waar we goed in zijn, samenwerken waar gewenst” en dus niet op de stoel van de MSP’ers kruipen.

Hierom nomineer ik Roy Lamain voor de titel van Channel Manager van het Jaar. Hij heeft zoveel bereikt in 6 maanden dat ik er drie kantjes voor nodig heb om het allemaal duidelijk te maken en dan ga ik ervan uit dat ik ook nog het nodige vergeten ben.

Ik kijk uit naar jullie reactie en bevinding!

Met vriendelijke groet,

Bas van der Weijden