

8:45 De opkomst van SaaS en S4C: 2000 – 2016 Leo van Schie

Leo Van Schie



Leo van Schie | Partner
Navigator | SaaS4Channel

Effectieve zakelijke samenwerking heeft gedurende mijn gehele carrière geïnspireerd. Ik heb met en aan strategische samenwerking, marketing- en verkoop kanalen en communities gewerkt waarvan veel binnen de ICT markt. Ik ben 55, woon in Rhooon (onder de rook van Rotterdam) en ben getrouwd en heb een dochter. Mijn passie is luchtvaart. Begonnen als vliegtuigbouwer in Delft echter al snel overstapt naar de ICT. De passie ging echter nooit weg en hou ervan om het luchtruim te kiezen.

Met boardlevel ervaring bij zowel ICT dienstverleners, distributeurs, telco's als vendoren, heb ik veel ervaring opgedaan die ik graag deel.

In 2004 ben ik gestart als ondernemer. Met Partner Performance hebben we voor veel bedrijven de go-to-market strategie ontwikkeld of geoptimaliseerd. In 2008 hebben we SaaS4Channel opgericht op bedrijven die willen groeien met cloud business modellen te helpen door het met peers in contact te brengen.

In 2020 zijn de activiteiten van Partner Performance over gegaan in Partner Navigator. Met de kennis en ervaring van mijn partner Ruud Alaerds bieden we nu een database met alle 65000 ICT bedrijven in Nederland en diensten die daar gebruik van maken als markt analyse, lead generatie en strategisch advies.



Partner Navigator

SaaS4Channel
2008-2021



Partner Navigator

Gecombineerde krachten Partner Performance en MarketID
Heeft co-foundership van SaaS4Channel meegekregen
Gelanceerd tijdens laatste S4C in 2016

Nu:

- De grootste database van geprofileerde ICT bedrijven in Nederland
- Strategisch advies
- Marktanalyse
- Innovatieve leadgeneratie programma's

Onze geschiedenis



2004 Compaq partner van ASP forum



2009 SaaS komt op, Cloud nog geen begrip

Vlak voor inwerkingtreding mail verbod is SaaS4Channel een feit, 1e event in oktober

2010 Eerste event in België

2016 Laatste event bij Exact

Het zit erop, missie volbracht.....

2020 ... of toch niet

Tijdens corona blijkt er in 4 jaar voldoende veranderd om de draad weer op te pakken

2021 Welkom op ons digitale event

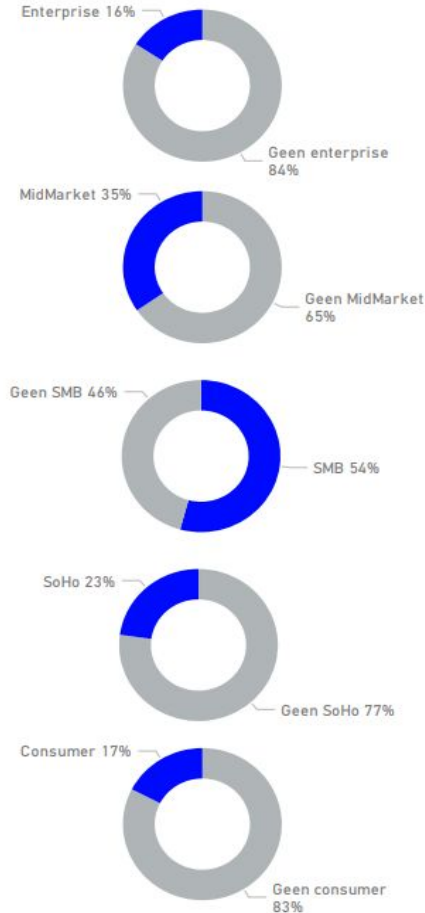
Focus op Cloud

Analyse onder ICT leveranciers actief Nederland

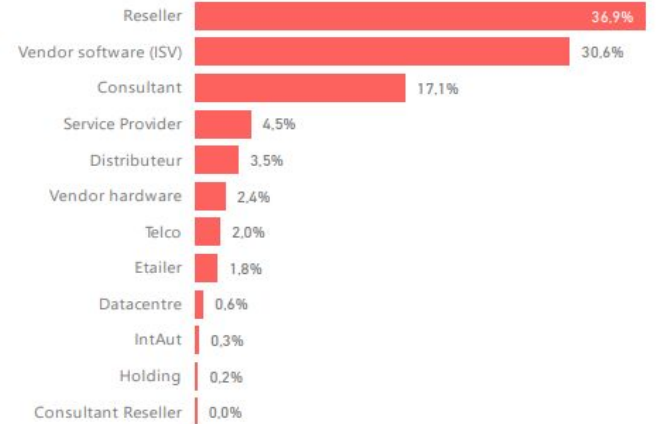


Deze gegevens zijn gebaseerd op 3806 waarnemingen in de Partner Navigator database, juli 2018

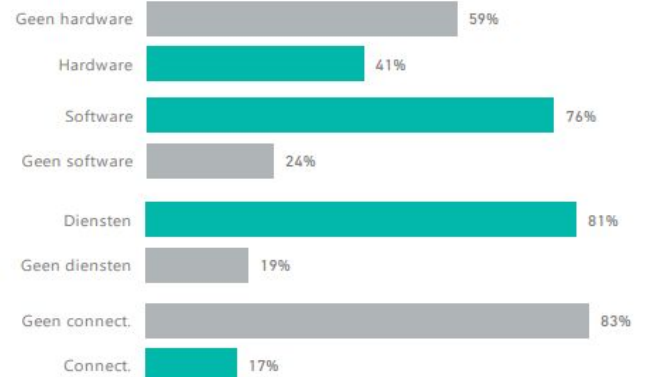
Op welk marktsegment richt men zich



Type leverancier



Portfolio



In 2009 (Aviodrome)...

.... vroeg Tech Data zich op het podium van SaaS4Channel af of distributie een toekomst heeft met de komst van de Cloud

Nu:

- Distributeurs zijn springlevend
- Consolidatie
- Nieuwe distributeurs als Uniserver
- De kern zit op maat bedienen van 'de nieuwe reseller'

In 2010 (Aviodrome)...

“Ik ga alle on-prem Microsoft servers naar de Google cloud brengen....”

Nu:

- De meeste on-prem exchange servers zijn overgezet naar de cloud.... Maar niet allemaal naar Google
- Microsoft, Google en AWS zijn volwaardige alternatieven geworden voor lokale service providers
- En nu komt Alibaba Cloud

In 2010 (Aviodrome)...

... werd in de zaal gevraagd of
systeembeheerders nog nodig zijn in de
Cloud?

Nu:

- Systeembeheer verplaatst van on-prem naar cloud
- Kennis van hyperscalers is cruciaal
- Technisch en functioneel beheer lopen in elkaar over
- Reseller is MSP geworden
- Systeembeheerders zijn niet te vinden

In 2016 (Exact)...

.... dachten wij dat de transitie naar de cloud voltooid was....

Nu:

- Cloud is het nieuwe normaal geworden
- Veel dynamiek in ecosystem
- Infra en licenties steeds meer commodity
- De ICT dienstverlener verandert
- Maar transitie nog volop work in progress



Partner Navigator

Meer info

www.partnernavigator.com

info@partnernavigator.com