Direction of Technology

JAARVERSLAG

REGIONALE SAMENVATTING

Europa | Nederlands



TD SYNNEX

STELLING

Direction of Technology 5

REGIONALE SAMENVATTING EUROPA

Klanten hebben meer nodig dan enkel werkende technologie. Ze hebben vertrouwen nodig dat de technologie voor hun persoonlijk meerwaarde heeft.

Technologie wordt steeds gemakkelijker te kopen, te vergelijken en te gebruiken, terwijl succesvolle implementatie complexer wordt. Hierdoor wordt de toegevoegde waarde van partners verplaatst van slechts transactie naar het vermogen om vertrouwen te creëren in een resultaat van de technologie.

De feedback van meer dan 1500 IT partners die voornamelijk kleine tot middelgrote klanten in 45 landen bedienen, toont een duidelijk patroon: partners die hun vaardigheid kunnen bewijzen, technologie kunnen vertalen in zakelijke waarde en vertrouwen kunnen verdienen, zijn beter gepositioneerd om mee te groeien met de markt en relevant te blijven naarmate de markt verandert.

TD SYNNEX

Ik denk dat klantrelaties en vertrouwen waardevoller blijken te zijn dan technische certificeringen.

MSP

Noord-Amerika

Klanten hebben behoefte aan partners die hun sector begrijpen en complexe problemen oplossen met hun expertise, terwijl veel leveranciers zich nog altijd meer richten op technologie dan op zakelijke knowhow.

MSP

Europa

Technologie aankoop wordt steeds meer een vanzelfsprekendheid; klanten kunnen in enkele seconden de prijzen vergelijken". Vertrouwen en je onderscheiden zijn essentieel.

Systeemintegrator

LATAM

Een van de meest onderschatte verschuivingen in het IT-kanaal is de verschuiving van productverkoop naar resultaatgerichte diensten, vooral met de opkomst van AI". Klanten geven steeds minder om de technologie zelf en meer om de bedrijfsresultaten die ze opleveren. Partners die strategische begeleiding, AI-expertise, beveiliging en meetbare resultaten kunnen bieden, zullen beter gepositioneerd zijn voor groei op lange termijn dan partners die zich voornamelijk richten op productverkoop.

Distributeur

APJ

Direction of Technology 5

REGIONALE SAMENVATTING EUROPA

1

Groei alleen is niet meer voldoende.

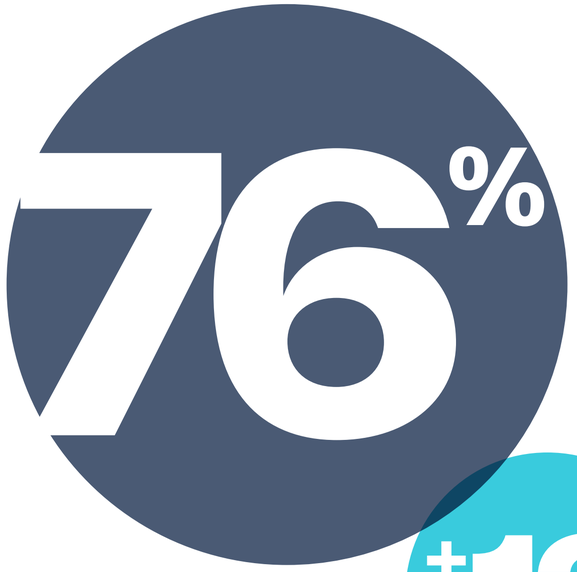
De vraag is stabiel, maar margedruk en operationele belemmeringen maken het moeilijker om alleen via transacties waarde te genereren.

TD SYNNEX

Executive Summary **Europa**

De technische capaciteit staat, maar de uitvoering wordt beperkt door strengere regelgeving, datasoevereiniteitswetten en opkomende duurzaamheidsnormen. Het concurrentievoordeel ligt in het sturen opnaleven van regelgeving, risicobeperking en het creëren van vertrouwen in resultaten. Partners die klanten begeleiden bij de complexiteit van de regelgeving en zorgen voor digitale soevereiniteit en veilige implementaties, zullen nog meer vertrouwen krijgen en winstgevender zijn.

De omzetgroei **is teruggekeerd.**



van de partners meldt een omzetgroei in 2026



stijging in punten over 2025



Operationele en obstakels in regelgeving vormen een uitdaging voor die groei.

Prijs- en margedruk zijn constant; wat moeilijker op te lossen is, is alles rond de verkoop.

38% Prijsdruk op marge

37% Integratie van nieuwe technologie in bestaande systemen

36% Klantenwerving en -behoud

34% Wettelijke vereisten of compliance

Er wordt het meest belegd in snelgroeiende technologieën.



Cybersecurity: toenemende investeringen



Cloud: toenemende investeringen



AI-diensten en -oplossingen: toenemende investeringen

Die vraag draait om infrastructuur.

Nieuwe implementatievereisten en -beperkingen maken de fysieke aandeel van het proces belangrijker.



verhoogt investeringen in de infrastructuur van het datacenter

De vernieuwde AI-apparatuur creëert een kans om het volledige portfolio te bezitten, en partners zijn hier al naartoe op weg.

Het verpakken van het fysieke proces naast het solutions portfolio en het demonstreren van de resultaten voor de klant, biedt een kans om de marge die bij enkel verkoop verloren dreigde te gaan, terug te winnen.



levert al een kwart of meer van hun endpoint deals als end-to-end oplossingen
(meerdere lagen van het portfolio samengesteld tot één oplossing)



verwacht dat het end-to-end aandeel de komende 12 maanden zal groeien

Direction of Technology 5

REGIONALE SAMENVATTING EUROPA

Bewijs zet capaciteit om in resultaten.

Capaciteit alleen maakt geen verschil meer. De sector is overgestapt van "Kunnen we AI gebruiken?" naar "Hoe kunnen we naar AI opschalen?" en daar staan veel mensen stil.

TD SYNNEX

Capaciteit is de basis.



79%

van de Europese partners identificeert zich als AI-ready of AI-experts.

Partners die op AI draaien, **winnen op alle fronten.**

De markt beloont steeds meer partners die de belofte kunnen bewijzen.



meer kans om betekenisvolle AI-inkomsten te genereren.



meer dan 19 keer marge.



waarschijnlijker dat de meeste pilots verdere adoptie bereiken.

Governance is de grootste belemmering om klanten van de experimentfase naar adoptie te laten overgaan.



Beveiligings-, juridische en governancekwesties zijn de belangrijkste belemmering voor klanten om AI op te schalen

Dit is de meest duidelijke kans voor partners om de deal te sluiten.

Er is vraag naar governance, niet naar winstoogmerk.



van de partners zegt dat klanten vragen stellen over AI-governance, risicobeheer en compliance, en dat zij deze diensten opnemen in hun aanbod zonder ze afzonderlijk te factureren.



zegt dat hun klanten hen betalen om advies te geven over governance.

Het is nu steeds waarschijnlijker dat partners zich onderscheiden door het leveren van deze diensten in plaats van het leveren van enkel de technologie zelf.

Naast governance zijn de resterende belemmeringen adoptie en gereedheid.

42% worstelt met een onduidelijke business case of ROI

37% stelt dat data niet gereed is voor AI-inzetbaarheid

35% ervaart budgetbeperkingen of gebrek aan financieringsmogelijkheden

34% heeft een gebrek aan interne vaardigheden of expertise om AI na de implementatie succesvol te beheren



Daarom ontwikkelen partners zich door om de implementatie te kunnen leiden. Niet alleen om meer oplossingen te verkopen, maar met verandermanagement in het middelpunt.

Om een personeelsbestand voor de toekomst op te bouwen:

49% investeert in het ontwikkelen van technische AI-vaardigheden

47% geeft prioriteit aan change management en het helpen van klanten om AI te implementeren

Direction of Technology 5

REGIONALE SAMENVATTING EUROPA

3

Vertrouwen is het voordeel voor jou.

Naarmate aankopen naar online verplaatsen, word je als partner een onmisbaar contactmoment om klanten te begeleiden bij het navigeren door alle nationale en regelgevende beperkingen.

TD SYNNEX



Van partners wordt verwacht dat ze klanten helpen navigeren in een veeleisende bedrijfsomgeving; soevereiniteit, regelgeving en duurzaamheid zijn belangrijke kwesties.

77% is bezorgd over regelgevings- of compliancewijzigingen (inclusief AI-regelgeving)

76% maakt zich zorgen over datasoevereiniteit en lokale regelgeving ter ondersteuning van wereldwijde transacties

67% van de partners is bezorgd over duurzaamheidsuitdagingen en -verwachtingen (CO_2, verpakkingen, afgedankte elektrische en elektronische apparatuur, mensenrechten)

Daarnaast is de markt in beweging.

79% bevestigt dat cloud-markten het dominante aankoopkanaal zullen worden.

65% verwacht dat cloud-markten een groeiend aandeel in hun go-to-market mix zullen veroveren, waardoor de waarde van de terugkerende servicerelatie rond elke verkoop toeneemt.



Naarmate de complexiteit toeneemt, is vertrouwen de formule voor groei: met karakter en competentie als belangrijkste componenten.

Karakter

45% zegt de deal te hebben gesloten, omdat ze een bestaande relatie hadden en al vertrouwd waren.

25% zegt dat door eerlijk te zijn over wat ze niet wisten, de geloofwaardigheid met bij klanten is toegenomen.

Competenties

36% zegt de deal te hebben gerealiseerd omdat ze AI-complexiteit konden vertalen naar gewone bedrijfstaal.

35% zegt dat ze de juiste sector kennis hadden en zakelijke uitdaging van de klant begrepen.

39% noemt superieure technische expertise of certificeringen.

Technisch inzicht en certificeringen blijven de basis, maar het concurrentievoordeel komt voort uit het overstijgen van technologische expertise om klanten te helpen begrijpen wat dit betekent voor hun bedrijf en hoe erop te reageren. Klanten kiezen steeds vaker voor partners die de onzekerheid kunnen verminderen.

Het navigeren door de complexiteit van de regelgeving, soevereiniteit en duurzaamheidsdoelstellingen kan niet worden geautomatiseerd, zelfs niet als technologie breed geadopteerd is. Partners die compliance, verandermanagement en beveiliging omzetten in resultaat blijven essentieel voor hun klanten.

TD SYNNEX Klantverhalen

Als we met TD SYNNEX samenwerken, zijn we in een positie waarin we alle geavanceerde diensten en oplossingen die we aan onze klanten leveren, kunnen opschalen. Zo kunnen we de verwachtingen van onze klanten overtreffen."

James Hardy
Chief Commercial Officer, Advania UK

TD SYNNEX is meer dan een distributeur of kennispartner voor Indito. Het is een samenwerkingspartner. We vertrouwen elke dag op de expertise van TD SYNNEX.

Edwin de Goede
CEO, Indito

HIGHLIGHTS VAN DE TD SYNNEX-OPLOSSING

PartnerFirst

Nu aankooptrajecten steeds digitaler worden, hebben partners tools nodig die transacties vereenvoudigen en tegelijkertijd klantrelaties versterken. PartnerFirst brengt de mogelijkheden van TD SYNNEX samen in een wereldwijd kader met lokale flexibiliteit, met behulp van AI, automatisering en geavanceerde analyses om activiteiten te stroomlijnen en de klantbetrokkenheid te verbeteren. Via geïntegreerde commercie-, beheer- en vernieuwingsmogelijkheden helpt PartnerFirst partners om klanten in elke fase van het traject te ondersteunen, waardoor waarde op lange termijn wordt gecreëerd die verder gaat dan de initiële verkoop.

Neem voor meer informatie contact op met uw accountvertegenwoordiger bij TD SYNNEX.

Destination AI™

Naarmate AI zich ontwikkelt, richt de markt zich steeds meer op geïntegreerde, AI-ondersteunde technologieën voor beveiliging, netwerken, opslag, cloud en meer. De evolutie van Destination AI ™ vereist een holistische benadering van AI-go-to-marketstrategieën, waarbij het belang van AI-ready infrastructuur, hardware en andere snelgroeiende technologieën wordt benadrukt. Om deze verschuiving te doorstaan, heeft TD SYNNEX zijn wereldwijde Destination AI™-kader strategisch verbeterd om de AI-strategieën van partners beter te ondersteunen.

Meer informatie

OVER ONS

TD SYNNEX

Making IT Personal™

Over het jaarlijkse TD SYNNEX Direction of Technology-rapport

Bij TD SYNNEX geloven we dat data het belangrijkst is wanneer het mensen helpt om met meer vertrouwen te handelen. Daarom is het Direction of Technology-rapport meer dan een verzameling bevindingen. Het is een essentieel onderdeel van ons verhaal en onze gids voor het omzetten van inzicht naar zinvolle resultaten. Door deze inzichten persoonlijk, praktisch en relevant te maken, kunnen we onze partners helpen om verandering te doorstaan, vertrouwen op te bouwen en de technologie-sector vooruit te helpen. Samen zijn we verantwoordelijk voor het resultaat.

Safe Harbor-verklaring

Verklaringen in dit persbericht die 'toekomstgerichte verklaringen' zijn in de zin van sectie 27A van de Securities Act van 1933 en sectie 21E van de Securities Exchange Act van 1934 omvatten bekende en onbekende risico's en onzekerheden, die ertoe kunnen leiden dat de werkelijke resultaten van de organisatie in toekomstige perioden wezenlijk verschillen van eventuele toekomstige resultaten die in dit persbericht worden voorgesteld. TD SYNNEX aanvaardt geen verplichting om toekomstgerichte verklaringen in deze publicatie te actualiseren.

Copyright 2026 TD SYNNEX Corporation. Alle rechten voorbehouden. TD SYNNEX, het TD SYNNEX-logo en alle andere TD SYNNEX-bedrijfsnamen, -producten en -diensten en slogans zijn handelsmerken van TD SYNNEX Corporation. Andere merknamen en handelsmerken zijn eigendom van hun respectievelijke eigenaren.