

Dutch Cloud creëert nieuwe kansen met Azure

INTRO

Wie als cloudleverancier nieuwe en bestaande inkomsten wil zekerstellen, kan niet om Azure heen. Althans, dat is de sterke overtuiging van Dutch Cloud. Samen met Insight, leverancier van Intelligent Technology oplossingen, hebben ze de stap gezet naar Azure als robuust platform voor hun clouddiensten.

SITUATIE

Dutch Cloud levert vanuit Nederlandse datacenters clouddiensten aan bedrijven voor wie compliance, security en privacy belangrijke pijlers zijn binnen hun eigen dienstverlening. Het bedrijf vindt zijn klanten zowel binnen de MKB+-markt als onder Nederlandse softwarehuizen. Zij vertrouwen hun bedrijfskritische applicaties toe aan de (volledig afgescheiden) cloudomgeving van Dutch Cloud. Dutch Cloud is opgericht in 2009 en noemt zichzelf 'born in the cloud', wat betekent dat hun diensten specifiek zijn ontwikkeld voor de cloud. Daardoor profiteren zij als vanzelf van bekende cloudvoordelen als elasticiteit, on-demand beschikbaarheid en de snelle ontwikkeling van (nieuwe) diensten.

"Wij verwachten dat Azure zo belangrijk wordt dat je het als cloudleverancier niet kunt negeren, anders loop je nieuwe business en potentiële inkomsten mis. Insight heeft ons geholpen om met Azure van start te gaan en daarmee nieuwe verkoop- en omzetkansen te creëren."

Jaap Hooijkaas, Operations Manager, Dutch Cloud

UITDAGING

Een van de recente doelstellingen van Dutch Cloud was de lancering van Azure voor hun klanten. Ten eerste is Azure een steeds belangrijkere speler in de markt. Ten tweede biedt het Dutch Cloud een platform voor het leveren van eigen clouddiensten, zowel nieuwe als bestaande. En ten derde is Dutch Cloud ervan overtuigd dat het gebruik van Azure eenvoudigweg meer inkomsten zal genereren. En toen was hij daar: de eerste Azure-klant. Deze nieuwe klant wilde zijn bestaande omgeving migreren naar Azure via Dutch Cloud om te kunnen profiteren van alle compliance-maatregelen die al door Dutch Cloud zelf zijn geïmplementeerd, zoals ISO-certificeringen.

IN VOGELVLUCHT

KLANTPROFIEL

Clouddiensten voor de MKB+-markt en softwarehuizen.

Focus op de Nederlandse markt; ambities om internationaal uit te breiden.

UITDAGING

Aangezien Dutch Cloud zichzelf ziet als 'born in the cloud', was de implementatie van Azure een haast vanzelfsprekende kortetermijndoelstelling om zodoende extra diensten te kunnen leveren en te kunnen groeien.

RESULTAAT

Met Azure kan Dutch Cloud zijn eigen clouddiensten aanbieden aan klanten tegen zeer concurrerende prijzen. Bijvoorbeeld 24/7-support, compliandiensten (ISO) of Office 365.

WINST

Met de ondersteuning en proactieve werkwijze van Insight kan Dutch Cloud een nieuwe, winstgevende dienst lanceren

Het voordeel voor de klant? Voortaan kan hij ISO-gecertificeerde diensten aanbieden zonder zelf ISO-certificeringen te hoeven uitvoeren, omdat die al binnen de compliance van Dutch Cloud vallen.

OPLOSSING

Vanwege de jarenlange samenwerking met Insight, was het voor Dutch Cloud vanzelfsprekend dat zij nu ook hun eerste Azure-project gingen ondersteunen. Insight adviseerde bij het hele migratieproces, bij de selectie en uitrol van de juiste Azure-producten en -diensten, componenten, verbindingen en bij het plaatsen van bestellingen in de Insight-portal. Een van de uitdagingen was dat er een goede vervanging moest komen voor Windows App, die niet meer werd ondersteund op Azure. Een deel van de omgeving moest opnieuw worden ontwikkeld met behoud van dezelfde functionaliteit als die van Windows App. De oplossing is gevonden in Citrix Essentials, dat al beschikbaar was op Azure en bekend was bij Dutch Cloud. Volgens Dutch Cloud heeft Insight hen op deskundige wijze door het migratieproces geleid zonder dat de dienstverlening aan de nieuwe klant en zijn eindgebruikers ook maar enigszins heeft gehaperd.

RESULTAAT

Wat heeft Dutch Cloud bereikt? Ten eerste heeft de cloudleverancier de technische ervaring opgedaan om Azure-migratieprojecten succesvol te begeleiden en te implementeren. Een belangrijk strategisch resultaat is dat Dutch Cloud nu zijn eigen clouddiensten op het Azure-platform kan ontwikkelen en leveren. Bijvoorbeeld 24/7-support door hooggekwalificeerde Nederlandstalige medewerkers, compliancediensten (ISO en CSA Star) en Office 365. Met deze strategie heeft Dutch Cloud een sterke troef in handen. Als gevolg van de aantrekkelijke licentiestructuur van Insight voor partners kan Dutch Cloud zijn eigen klanten laten meeprofiteren door meer en uitgebreidere diensten te leveren tegen gelijke kosten. Deze aspecten – gelijke kosten en extra diensten – dragen bij aan een sterke propositie. Dutch Cloud heeft daarmee alle expertise en voordelen in handen om als lokale partner bestaande en nieuwe klanten te ondersteunen op Azure in Nederland.

BUSINESSVOORDELEN

Omzetgroei bewerkstelligen

Inspelen op de groeiende marktbehoefte aan clouddiensten op Azure.

Verkoop verhogen

Aanbieden van extra diensten op Azure, zoals 24/7-support en compliancediensten.

Marktreputatie versterken

Bekend en herkend worden als een vertrouwde, lokale cloudpartner voor Azure.

Klanttevredenheid verhogen

- Klanten in staat stellen om door te ontwikkelen op diensten die Azure standaard biedt, bijvoorbeeld (ISO)-compliance.
- 24/7-support verlenen zonder extra

“Wij hebben ervaren dat Azure vrij complex is en dat je echt substantiële kennis nodig hebt om ingewikkelde migraties uit te voeren. Insight heeft deze kennis, bijvoorbeeld over hoe je probleemloos domeinen en gebruikersaccounts migreert. En hoewel Insight een internationaal bedrijf is, voelt het als een lokaal contact.”

*Bart Vels, Solution Architect,
Dutch Cloud*

About Insight

Insight EMEA is a division of Insight Enterprises, Inc., a leading provider of brand-name information technology (“IT”) hardware, software and services to large enterprises, small to medium-sized businesses and public-sector institutions in North America, Europe, the Middle East, Africa and Asia-Pacific.



Contact your Insight Account Manager for more information.