



# De juiste timing vinden om nieuwe routes naar de cloud te ontdekken.

Het landschap voor managed service providers verandert – het is tijd om een nieuwe weg voorwaarts te vinden. Ontdek wat de beste timing is voor het aanbieden van cloudservices wanneer dit het meest zinvol is voor uw klanten en uw bedrijf.



# Bij bedrijfsevolutie draait alles om timing.

Overal waar u kijkt, lijkt men hetzelfde te zeggen: cloud is de weg voorwaarts. Organisaties zoeken naar nieuwe manieren om te concurreren. De cloud biedt ze wat ze nodig hebben: een manier om sneller, slimmer en gestroomlijnder te werken ten opzichte van de concurrentie.

Hoewel de verplaatsing van klantendiensten naar de cloud kan lijken op een erosie van marge voor degenen die geld verdienen aan het hosten en beheren van workloads, kan het juist veel nieuwe bronnen van inkomsten aanboren.

Cloud biedt nieuwe manieren om uw serviceaanbod uit te breiden en onderscheidend te zijn als bedrijf. Het kan u helpen om de diensten die u levert gemakkelijker te beheren en overzien. En het kan u helpen om uw bedrijfsmodel toekomstbestendig te maken en duurzamere inkomstenbronnen op te bouwen in een onstabiele markt die steeds meer naar de cloud verschuift.



Maar u moet op een slimme manier omgaan met deze kans. Investerings in eigen infrastructuur kunnen niet zomaar aan de kant worden gegooid en een klant die niet klaar is om infrastructuur of applicaties naar de cloud te migreren, zal dat gewoon niet doen. Succes in de cloud draait om een stap terug doen, rekening houden met uw bredere bedrijfsstrategie en de juiste timing vinden.

De verwachting is dat de uitgaven voor datacentersystemen in 2020 \$188 miljard zullen bereiken, een daling van 10% ten opzichte van 2019.

(Gartner, 2020)

In dit document zullen we kijken naar enkele van de meest voorkomende uitdagingen die wij bij Insight bij managed service providers zien. Vervolgens bespreken we de praktische stappen die we kunnen nemen om u te helpen bij het heroverweegen van de voortdurende behoeften van uw klanten, het ontwikkelen van uw aanbod, het herevalueren van uw inkomstenmodel en het vinden van uw eigen weg voorwaarts om u te onderscheiden en toekomstig succes in de cloud op te bouwen.



# De cloud beweegt op volle snelheid. Maar laten we toch een momentje stoppen.

“In 2024 zal meer dan 45% van de IT-uitgaven aan systeeminfrastructuur, infrastructuursoftware, applicatiesoftware en outsourcing van bedrijfsprocessen verschuiven van traditionele oplossingen naar de cloud.”

(Gartner, 2020)

Dit is wat analysebedrijf Gartner “de Cloud Shift” (verschuiving naar de cloud) noemt. Dit is geen nieuws voor bedrijven. Of serviceproviders. Maar als men zo goed weet wat de voordelen van de cloud zijn – de snelheid van de levering, flexibiliteit, oneindige schaalbaarheid en het potentieel voor innovatie – waarom hebben bedrijven er dan nog niet alles er naartoe gemigreerd? Er zijn veel redenen. Het kan lang duren voordat zakelijke waarde werkelijkheid wordt. Cloudtechnologieën hebben complexe prijsstructuren. Er zijn extra vaardigheden en hulpmiddelen nodig om cloudservices uit te rollen en te beheren.

Deze zorgen kunnen echter kansen bieden voor u. U kunt uw klanten helpen bij het optimaliseren van hetgeen ze al hebben. Bij het uitzoeken wat ze naar de cloud moet verplaatsen en wanneer. Hoe ze onderbrekingen kunnen minimaliseren en snel waarde kunnen zien. U kunt ze helpen om complexiteit te beheren wanneer dit zich aandient. Omdat de meeste bedrijven een hybride cloudbenadering gebruiken, spelen aanbieders van traditionele infrastructuur nog steeds een belangrijke rol.

U moet een stap terug doen als u van deze kansen wilt profiteren. U moet nadenken over waar u waarde kunt bieden voor uw klanten, hoe u daar inkomsten uit kunt genereren en wat het juiste moment is om een nieuwe dienst aan te bieden.

## Denkend aan uw klanten.

- Maken uw klanten volledig gebruik van hun infrastructuur? Kunt u ze helpen met besparingen?
- Kopen ze diensten van u die gemakkelijk kunnen worden vervangen of geconsolideerd in een meer voordelige cloudoplossing?
- Hebben ze met een periode van zware verstoring te maken gehad die cloudservices kunnen oplossen?

# Nadenken over de weg die voor ons ligt.

Voor veel van de serviceproviders waar we mee samenwerken, vooral degenen die zich hebben gericht op privé-infrastructuur, betekent de focus op de cloud dat ze een nieuw pad voorwaarts moeten vinden. Als u uw vaardigheden en kennis wilt gebruiken, moet u uitzoeken welke cloudservices het best in uw portfolio passen, of beslissen waar u in gaat specialiseren. U moet gebreken in uw capaciteiten identificeren en deze oplossen. En u zult op een andere manier met klanten om moeten gaan, waarbij u afstapt van een vraag-en-aanbodmodel naar meer strategische langetermijnrelaties die terugkerende inkomstenstromen genereren.

Geen enkele klant wil dienen als proefkonijn. Om het bedrijfsmodel succesvol te veranderen, moet u uw klanten het vertrouwen geven dat u het vermogen heeft om te leveren wat ze nodig hebben.





# Optimalisatie van infrastructuur.

License Optimisation kan een eerste stap zijn om exact inzicht te krijgen in wat uw klanten van u kopen en waar u ze kunt helpen om direct kosten te besparen.

Insight gebruikt een geautomatiseerde oplossing die u een overzicht kan geven van alle softwarelicenties van uw klant. Dit zorgt ervoor dat u niet alleen nauwkeurig licentiegebruik kunt rapporteren en kunt voldoen aan licentieaudits van leveranciers, maar u ook de mogelijkheid heeft om gebieden te ontdekken waarop u uw klanten kunt helpen bij de omgang met hun kosten, bijvoorbeeld als ze betalen voor licenties die ze niet gebruiken; of om een oplossing te upgraden naar een meer kosteneffectieve oplossing, zoals een oplossing die ook een level van inbegrepen opslag biedt zodat de klant dit niet afzonderlijk hoeft te kopen.

“Veel organisaties kunnen de uitgaven aan software tot wel 30% verlagen door gebruik te maken van softwarelicentieoptimalisatie best-practices.”

(Gartner, 2016)

Dit proces voor **optimalisatie van de supply chain**, waarbij u als leverancier de aanschaf van licenties kunt vereenvoudigen en IT-asset management kunt stroomlijnen, helpt niet alleen uw bedrijf om kosten te besparen, maar helpt u ook bij het positioneren van uw bedrijf als een meer strategische partner voor uw klanten.



Ondersteuning nodig voor optimalisatie en management van uw licenties?

Neem contact op met een van de deskundige licentieprofessionals van Insight om te horen hoe we u kunnen helpen.



# Het omzetmodel veranderen.

Natuurlijk. Het is geen voordeel voor uw bedrijf om gewoon traditionele licenties met cloudlicenties om te wisselen. Zonder uzelf te kunnen onderscheiden of toegevoegde waarde te kunnen bieden, kunt u zich laten verleiden om uitsluitend te concurreren op prijs - een manier om uw marges gegarandeerd te verkleinen.

Er zijn verschillende manieren om toegevoegde waarde te bieden in de cloud. U kunt bijvoorbeeld een **gespecialiseerde provider worden**, die zich richt op een aantal geselecteerde oplossingen, zoals Windows Virtual Desktop of Microsoft365. U kunt dan aanvullende diensten bieden om de technologie van uw klant te ondersteunen en te optimaliseren. Of u kunt ervoor kiezen om uw eigen IP te ontwikkelen.

**De markt voor cloud managed services zal naar verwachting \$ 80 miljard bereiken in 2024**

*(Gartner, 2020)*

Veel aanbieders kiezen ervoor om eerst samen te werken met gespecialiseerde partners die ze helpen bij het leveren van nieuwe mogelijkheden en diensten, zodat ze meer van de diensten zelf kunnen leveren zodra ze na verloop van tijd meer vertrouwd raken met de technologie. Het beste is om te beginnen met wat u al weet. Denk na over de diensten die u op dit moment aanbiedt en hoe u uw expertise op dit gebied kunt toepassen op hetgeen in de cloud wordt aangeboden.

## Nadenken over uw nieuwe manier.

- Welke cloudservices komen het dichtst in de buurt bij wat u al aanbiedt?
- Hoe kunt u toegevoegde waarde bieden voor deze cloudservices met behulp van bestaande mogelijkheden om extra terugkerende inkomsten te genereren?
- Zijn er capaciteiten die u nog nodig heeft om dit type ondersteuning aan te kunnen bieden?
- Zijn er partners waar u mee kunt samenwerken om u te helpen bij het aanbieden van uitgebreidere diensten?



# Timing is alles.

Als u eenmaal weet waar uw kansen liggen, is de volgende stap om na te denken over het moment waarop u actie moet ondernemen. Het is meer dan alleen het bepalen van de juiste timing voor uw klant – het draait ook om het kiezen van de beste timing voor uw eigen bedrijf.

## Afschrijving hardware.

Als u aan het einde van een afschrijvingscyclus voor een deel van uw kernhardware komt, kan het de moeite waard zijn om te kijken of u diensten kunt aanbieden die vergelijkbaar zijn met de diensten die tegen lagere kosten in de public cloud worden gehost. Door licentiekosten, kapitaaluitgaven, abonnementskosten en de waarde van de aanvullende diensten die u aan uw klanten kunt leveren (bijvoorbeeld opslag, beheerde back-up) te vergelijken, kunt u een duidelijk beeld schetsen van hoe u uw marges kunt balanceren of verbeteren.



**Ondersteuning nodig?** Neem contact op met Insight voor meer informatie over hoe we u kunnen helpen bij de migratie naar de cloud.



## Service renewal.

Voor klanten is contractverlenging een voor de hand liggend moment om een upgrade naar een cloudgebaseerde service uit te voeren. Het is belangrijk om uw klanten vóór deze datum met gerichte marketing te benaderen, maar een analyse van hun licentie-uitgaven kan u ook helpen om gesprekken te voeren op basis van gegevens over hoe ze inkopen kunnen optimaliseren. Het is ook belangrijk om hun doelen voor bedrijfstransformatie te bespreken en hoe ze kunnen worden bereikt door **het datacenter voor de cloud te transformeren**.

Elke verkoop van cloudabbonementen biedt u direct de mogelijkheid om gerelateerde diensten toe te voegen als onderdeel van het initiële contract. Dit kunnen beveiligingsplanning, capaciteitsplanning, planning van gebruikerstransitie of zelfs doorlopende monitoring van de service zijn. Het verkopen van een uitgebreidere oplossing, zoals een flexibel workplacepakket met zowel een Microsoft365-abonnement als extra migratiesupport, geeft uw klant vertrouwen in hun cloudambities en zal hun relatie met u sterker maken.

Het is belangrijk om niet te vergeten dat het niet nodig is om alle services van een klant in één keer naar de cloud te migreren. Veel klanten zijn dit niet van plan. De meerderheid kiest in dergelijke gevallen nog steeds voor een hybride cloudbenadering. Voor de meeste aanbieders is een **gefaseerde aanpak** de beste manier om grip te krijgen op het werken in de cloudomgeving. Hierdoor kunt u ook migreren op een moment dat het financieel zinvol is voor zowel uzelf als uw klant.

# Uw weg vinden.

Zorgvuldige, methodische planning helpt u bij het maximaliseren van de waarde van de cloudinfrastructuur die u gebruikt en de cloudservices die u verkoopt. De onderstaande lijst biedt enkele praktische dingen die u kunt overwegen bij het plannen van uw traject.



## Stap 1: Begin met uw klant.

- **Beoordeel de huidige licenties van uw klant via een licentie-assessment.** Kunnen ze worden geoptimaliseerd om kosten te besparen?
- **Denk goed na over de drijvende krachten achter transformatie.** Zijn ze zwaar verstoord? Hoe veranderen ze het bedrijf? Hoe kan de cloud ze helpen?
- **Beoordeel de verfijning van de cloudpraktijk van uw klant.** Hoeveel ondersteuning hebben ze nodig?



## Stap 2: Houd rekening met uw bedrijfsmodel.

- **Bepaal waar u om bekend wilt staan.** Wat zijn uw gebieden waarop u uzelf onderscheidt? Welke expertise kunt u gebruiken voor uw nieuwe cloudservices?
- **Denk na over wat u uw klant kunt aanbieden als onderdeel van een oplossing** bij de aankoop van een cloudabonnement.
- **Denk na over hoe u toegevoegde waarde kunt bieden voor cloudproducten.** Waar zullen uw klanten moeite hebben? Kunt u ze hierbij ondersteunen?
- **Beoordeel uw capaciteitstekorten.** Hoe gaat u deze op de korte en lange termijn invullen? Kunt u samenwerken met een partner om oplossingen te leveren? Kunnen deze worden gecorrigeerd met training?



### Stap 3: Denk goed na over de timing.

- **Houd rekening met uw afschrijvingscyclus voor hardware.** Hoe beoordeelt en optimaliseert u de kosten van een vervangende cloudinfrastructuur?
- **Denk goed na over het verband tussen uw klanten en hardware-investeringen.** Kan het migreren van een klant vóór afschrijving zorgen voor besparingen in kapitaaluitgaven?
- **Denk goed na over de contractvernieuwingscyclus van de klant.** Wanneer moet u met ze in gesprek gaan? Wanneer moet u beginnen met migratie- of transformatiegesprekken? Welke marketingondersteuning hebt u nodig?
- **Plan gefaseerde migratie.** Welke workloads moet uw klant eerst overplaatsen? Waar kunnen ze de grootste besparingen en de meeste vooruitgang realiseren? En uzelf?



### Stap 4: Plan uw roadmap.

- **Beoordeel de trainingsbehoeften.** Bent u goed voorbereid op het aanbieden van cloudservices? Hebt u extra training nodig? Wie moet dit leveren?
- **Zorg dat u er klaar voor bent.** Zet uw cloudomgeving op. Pas de juiste governance-, controle- en beveiligingszaken toe.



# Het is tijd om actie te ondernemen.

Tegen 2025 zal 25% van de grote organisaties in volwassen markten samenwerken met MSP's voor voortdurende ondersteuning van op de cloud gebaseerde strategische digitale technologietransformatie.

(Gartner, 2020)

De overgang naar cloudoplossingen is niet eenvoudig, maar wel onvermijdelijk. Serviceproviders met het grootste deel van hun business in traditionele infrastructuur en reselling van licenties, moeten nieuwe manieren vinden om hun bedrijfsmodel duurzamer te maken als ze succesvol willen blijven in de nieuwe wereld van hybride cloud.

Maar de cloud is niet "alles of niets". U kunt enorme vooruitgang boeken door een stap terug te doen, te kijken naar optimaliseringsmogelijkheden voor uw huidige business en waar u nieuwe klantwaarde kunt creëren. Vervolgens kunt u op basis van een gefaseerde aanpak transformeren wanneer het u en uw klanten het best uitkomt.

Als u op deze manier transformeert, positioneert u uw bedrijf als de strategische partner die uw klant nodig heeft voor succes – en bouwt u sterke duurzame relaties die in de komende jaren waarde zullen blijven bieden.

# Insight kan u helpen bij het vinden van uw weg.

Als specialist op het gebied van **softwarelicenties**, **workloads** en **platforms** heeft Insight de strategische kennis en expertise in de sector die u kan helpen bij het vinden van nieuwe manieren om stappen voorwaarts te maken. We bieden verschillende diensten die u kunnen helpen als u aan de slag gaat met uw cloudtransformatie. Deze helpen u bij het plannen, bouwen en ondersteunen van nieuwe cloudoplossingen die de behoeften van zowel uw bedrijf als die van uw klant ondersteunen.



## Plan

Onderzoek migratiemogelijkheden, voordelen en mogelijke risico's.



## Build

Krijg ondersteuning bij het migreren, opzetten en optimaliseren van uw gekozen infrastructuur.



## Manage

Optimaliseer en monitor uw nieuwe infrastructuur door middel van doorlopende managed services.



# We doen een stapje extra om uw bedrijf voorwaarts te helpen.

In tegenstelling tot traditionele spelers in softwarelicenties, richten we ons op het helpen van uw organisatie om sneller stappen voorwaarts te maken door uw bestaande setup te optimaliseren en uw kernworkloads te transformeren, zodat u kunt profiteren van nieuwe mogelijkheden.

**Begin met het identificeren van de cloudmogelijkheden voor al uw klanten – boek een assessmentsessie bij Insight.**