

Start-up Cloud86 rap aan de slag dankzij licentieadvies en ondersteuning Insight

Het in 2019 in Leeuwarden opgerichte Cloud86 is een jong bedrijf met grote ambities. Cloud86 heeft zichzelf tot doel gesteld om met de beste hardware, de beste service en een eerlijke prijs, de meest betrouwbare aanbieder van clouddiensten en webhosting van Europa te worden. Om dat te kunnen bereiken zetten ze hoog in op klantenservice, betrouwbaarheid van de cloudomgeving en snelheid van de webhosting. Ze zijn dit jaar zeer voortvarend gestart en hadden in mei de omzet al verdriedubbeld. Gezien de huidige omstandigheden in de markt, verwacht Cloud86 dat hun groei dit jaar nog verder zal toenemen. Die groeiambities vragen om de juiste ondersteuning.

De uitdaging

Grote ambities dus voor dit jonge bedrijf en dat is zo gek nog niet gezien de behoorlijke staat van dienst van oprichter Maurice Graber in deze branche. Bij het opzetten van het bedrijf wist hij dan ook direct dat hij een betrouwbare licentiepartner nodig had, om het verschil te kunnen maken in de zwaar beconcurrerde hostingmarkt.

“Zonder twijfelen belde ik eigenlijk direct een oud contact van mij bij Insight. Met hem heb ik altijd goed kunnen sparren, dus ik wist dat hij en zijn team mij ook dit keer konden helpen met al mijn vragen. Zo heeft Cloud86 tal van licenties nodig voor de clouddiensten die we onze klanten leveren. Denk hierbij aan VMware, SPLA en Microsoft 365. Deze licenties direct afnemen was voor ons geen optie, daar zitten ook allerlei voorwaarden en haken en ogen aan. Partneren met Insight was voor mij de meest logische keuze,” vertelt Maurice Graber, oprichter van Cloud86.

“Maurice belde mij in de zomer van 2019 op om zijn plannen uit te leggen. Ik ken hem niet anders dan dat hij 24/7 voor je klaarstaat, ambitieus is en serviceverlening enorm hoog in het vaandel heeft staan. Allemaal eigenschappen die we bij Insight erg kunnen waarderen. Hij wilde dus snel aan de slag en de klanten die al klaarstonden snel kunnen bedienen. Het feit dat die al stonden te trappelen was natuurlijk een goed teken. Wat Cloud86 nodig had, was dat wij snel voor hem konden schakelden, en zo geschiedde,” zegt Melvin Medar, Team Leader Hosting Solutions bij Insight.



Samenvatting

Toen de ambitieuze start-up Cloud86 belde met Insight met de vraag of ze konden helpen hun bedrijf zo snel mogelijk up and running te krijgen, konden ze niet vermoeden dat ze zo snel aan de slag konden.

Door de geboden flexibiliteit en ondersteuning van Insight beschikten ze razendsnel over de benodigde contracten en het krediet voor de aanschaf van de licenties, waardoor Cloud86 binnen no-time over kon gaan tot het leveren van diverse clouddiensten en webhosting aan talloze klanten.

“Zonder twijfelen belde ik eigenlijk direct een oud contact van mij bij Insight. Met hem heb ik altijd goed kunnen sparren, dus ik wist dat hij en zijn team mij ook dit keer konden helpen met al mijn vragen..”

Maurice Graber
Oprichter Cloud86



De Oplossing

“Cloud86 was binnen no-time in business. Sterker nog 28 juni kwam de opdracht officieel bij ons binnen. Rap werden alle contracten en krediet geregeld, zodat ze op 5 juli aan de slag konden. Het had denk ik zelfs nog sneller gekund, maar Cloud86 had op dat moment nog geen website. Dat is één van de criteria voor het verwerken van dit soort aanvragen en dus moesten we iets meer handelingen verrichten om dit er intern doorheen te kunnen krijgen,” vult Robin Berenschot, Executive Account Manager bij Insight, aan.

“Voor serviceproviders is het zo dat je in één keer heel veel licenties af moet nemen. Voor ons was het daarom heel prettig dat Insight dat krediet kon regelen. Daardoor hoefden we niet direct maanden vooruit te betalen, maar konden we wel direct aan de slag. Dat vertrouwen in onze business gaf ons uiteraard een extra boost. Insight biedt ons de nodige tooling en training aan als het gaat om het licentiebeheer. Dat is erg prettig en als ik advies nodig heb staan ze voor ons klaar. Precies wat een snelgroeiend bedrijf nodig heeft,” zegt Maurice.



Highlights Resultaten



Licentiebeheer



Snel opschalen



Snel schakelen



Goed advies en ondersteuning

“Voor serviceproviders is het zo dat je in één keer heel veel licenties af moet nemen. Voor ons was het daarom heel prettig dat Insight dat krediet kon regelen. Daardoor hoefden we niet direct maanden vooruit te betalen, maar konden we wel direct aan de slag.”

Maurice Graber
Oprichter Cloud86

Het Resultaat

Met de geboden flexibiliteit en ondersteuning vanuit Insight kon de start-up uit Leeuwarden rap door met het aanbieden en uitbouwen van de service. Zo leveren ze nu diverse clouddiensten en webhosting aan talloze klanten, waarbij ze zich kunnen focussen op het optimaliseren van de service, de snelheid en prestatie.

“Veel van onze klanten hebben webshops en je wilt eigenlijk de uptime daarvan zo hoog mogelijk hebben. Ze moeten altijd in de lucht zijn, goed functioneren en ook snel reageren. Dat is waar we ons hard voor maken, ongeacht hoe snel we groeien. En dat kan ook met een partner als Insight naast ons. De scherpe prijs die Insight ons daarbij kan bieden, zorgt daarbij dat wij kunnen doen wat we doen, het MKB bedienen met een Enterprise-service en dat wederom tegen een scherpe prijs,” besluit Maurice.