

Snelgroeiend yellow arrow heeft aan Insight een gedegen adviseur, cloud- en kennispartner

Jong en onafhankelijk ICT-adviesbureau yellow arrow ondersteunt klanten bij de veranderingen die nodig zijn om sneller, slimmer, efficiënter en veiliger te kunnen werken. Ze helpen klanten hierbij op zowel technisch als strategisch vlak, om de kantoorprocessen te optimaliseren en door werkplekken te creëren die de digitale transformatie van het bedrijf ondersteunen. Dit alles door op een toegankelijke wijze uit te leggen wat IT en vooral cloud voor de organisatie kan betekenen, dit toe te passen en de medewerkers mee te nemen in alle veranderingen die komen gaan.

De uitdaging

Sinds 2019 biedt Microsoft Windows Virtual Desktop aan. Het is een op Microsoft Azure gebaseerd systeem voor het aanbieden van traditionele applicaties binnen het Windows-besturings-systeem. Middels deze Desktop-as-a-Service (DaaS) dienst kun je een virtuele desktopervaring en externe applicaties leveren aan zakelijke eindgebruikers, welke benaderbaar zijn vanaf elk device. Een uitstekende oplossing voor de moderne, online werkplek

Het grote voordeel is dat Microsoft het onderhoud en grote delen van het beheer van dit platform uit handen neemt. Alle vertrouwde applicaties zijn op deze manier voor klanten altijd en overal, veilig te benaderen via het internet en de Microsoft-partner heeft geen onderhoud te verrichten aan een eigen serverpark en de servers. CSP Indirect Partner yellow arrow wilde hier meer over weten en nam contact op met hun CSP Indirect Provider Insight voor meer informatie en advies.



Samenvatting

Nog voordat Microsoft het nieuwe Windows Virtual Desktop officieel had aangekondigd, zocht yellow arrow contact met Insight voor meer informatie over deze dienst.

Early adopter zijn, kan nadelig zijn zonder goede kennispartner en ondersteuning. Echter, de juiste partners versterken elkaars business.

“De lat voor CSP Direct Partners ligt vrij hoog en je moet aan een aantal strenge criteria voldoen. En dat niet alleen, de administratie van de licenties is vrij ingewikkeld en tijdrovend. Wij richten ons veel liever op onze business, dan op dit soort zaken”

Peter Noorderijk
Founder, yellow arrow

“Als jong en snelgroeiend bedrijf kwamen voor ons een aantal zaken tegelijk, zo ook de keuze voor Direct of Indirect CSP. De lat voor CSP Direct Partners ligt vrij hoog en je moet aan een aantal strenge criteria voldoen. Denk hierbij aan de hoeveelheid licenties die je dan minimaal af moet nemen per jaar, om de kosten voor het bijbehorende Microsoft-ondersteuningsplan te kunnen dekken. En dat niet alleen, de administratie van de licenties is vrij ingewikkeld en tijdrovend. Wij richten ons veel liever op onze business, dan op dit soort zaken. Voor ons was het vrij logisch om destijds naar een partner op zoek te gaan die ons die licenties kon verstrekken, de administratie ervan uit handen kon nemen én ons de nodige ondersteuning en advies kon bieden op nieuwe technieken. Zoals nu ook het geval met Windows Virtual Desktop,” vertelt Peter Noorderijk, oprichter van yellow arrow.

De Oplossing

Na een aantal geschikte partijen te hebben gesproken, koos yellow arrow in 2018 voor Insight als partner.

“We vinden Insight gewoon heel toegankelijk en hadden vanaf het eerste moment met hen direct een goeie klik. We zijn dan misschien een relatief kleine speler, maar voelen ons absoluut geen nummer bij hen. Als er iets is, dan kunnen we snel met ze schakelen. Dat is heel prettig,” legt Peter uit. “En wat ook prettig is, ze zijn een echte sparringpartner. Als early adopter van Windows Virtual Desktop kregen we vanuit Insight direct gedegen advies over hoe we dit goed konden inregelen voor onze klanten en ook de nodige ondersteuning. Zij hebben kortere lijnen met Microsoft en lopen hierdoor voorop met de informatie die ze van hen krijgen en die kortere lijnen zijn ook weer handig op het moment dat we het samen niet opgelost krijgen voor de klant. Rond kerst 2019 bijvoorbeeld, bleek er iets mis met een server bij Microsoft, op zo’n moment kan Insight rap escaleren.”

“Het administratieve proces van (alle) Microsoft-licenties is vrij ingewikkeld en dit neemt Insight grotendeels op zich. Het fijne aan cloud natuurlijk, is dat je betaalt voor wat je gebruikt. Echter dat aan- en uitzetten brengt die ingewikkelde administratie met zich mee. Insight lost dit op met een webportal met daarin al onze klanten. Op die manier worden licenties aan- en afgemeld en worden de afgenomen hoeveelheden bijgehouden. Indien gewenst, kunnen onze klanten hier ook toegang toe krijgen. Op deze manier is het voor alle partijen helder wie, wat, wanneer heeft afgenomen en wat de kosten zijn. Nog iets wat dus prettig is,” geeft Peter aan.



“We vinden Insight gewoon heel toegankelijk en hadden vanaf het eerste moment met hen direct een goeie klik. We zijn dan misschien een relatief kleine speler, maar voelen ons absoluut geen nummer bij hen. Als er iets is, dan kunnen we snel met ze schakelen. Dat is heel prettig,”

Peter Noorderijk
Founder, yellow arrow

Het resultaat

Ook Windows Virtual Desktop draait inmiddels naar tevredenheid bij klanten van yellow arrow.

“Het voordeel voor CSP Indirect Partners om met ons samen te werken is vrij groot. Ze krijgen toegang tot die portal, ontvangen support op alle clouddiensten, we denken mee over de digitale transformatie bij hun klanten, bieden pre- en post-salesupport op allerlei kennisgebieden en bieden persoonlijke begeleiding bij het opzetten van een gedegen verdienmodel. Met een partner zoals Insight hebben relatief kleine spelers een grotere slagkracht. En we roepen het vaker bij Insight, door op deze manier samen te werken, kan iedereen zich focussen op waar ze goed in zijn,” meent Sander.

“Het is misschien vreemd, maar het draait grappig genoeg bij ons maar in kleine mate om techniek. We hebben extreem veel kennis in huis om klanten te begeleiden van de huidige, naar een gewenste situatie. We begrijpen de techniek en helpen klanten bij hun digitale transformatie en zijn goed in het begeleiden van hun medewerkers in dit proces. En dat kan ook, want bij toepassing van clouddiensten verdwijnt de techniek naar de achtergrond en gaat het veel meer om de functionele toepassing van de oplossing binnen een organisatie. Ook met Windows Virtual Desktop van Microsoft is dit het geval. Microsoft zorgt voor en onderhoudt een groot gedeelte van de techniek en wij kunnen ons richten op de toepassing ervan binnen een moderne werkplek. Daarbij kunnen we voor ondersteuning en advies altijd een beroep doen op Insight. We versterken op deze manier elkaars business en die van onze klanten,” besluit Peter.

“Als early adopter van Windows Virtual Desktop kregen we vanuit Insight direct gedegen advies over hoe we dit goed konden inregelen voor onze klanten en ook de nodige ondersteuning.

*Peter Noorderijk
Founder, yellow arrow*



yellow arrow®

Insight 

Highlights Resultaten



Advies en ondersteuning
Windows Virtual Desktop



Ondersteuning CSP
Indirect



Licentieoptimalisatie



Sparringpartner

Manage today. Transform for tomorrow.

nl.solutions@insight.com • nl.insight.com • +31 (0)55 5 38 2320