
Eshgro: 'Meer recurring omzet voor partners dankzij cloud'

BEDRIJVEN OPEREREN IN EEN VOORTDUREND VERANDERENDE OMGEVING, WAAR ZE FLEXIBEL OP MOETEN KUNNEN INSPELEN. EÉN DING VERANDERT ECHTER NIET, EN DAT IS DAT ZIJ IN DIE OMGEVING VOORTDUREND STREVEN NAAR GROEI. ANTON LOEFFEN, CEO VAN ESHGRO, ZIET CLOUD ALS EEN CRUCIAAL INSTRUMENT OM DIE GROEI TE REALISEREN, MITS DE CLOUD IS AFGESTEMD OP DE BUSINESSDOELSTELLINGEN. PARTNERS SPELEN HIERIN EEN CRUCIALE ROL. BOVENDIEN HEBBEN ZIJ HIERMEE OOK DE KANS VERDER TE GROEIEN.

Auteur: Marco van der Hoeven

“In de *rebranding* die we onlangs hebben doorgevoerd is heel bewust groei als centrale waarde opgenomen. Het is zelfs de kern van onze nieuwe *pay-off* ‘Go Grow. Eshgro’”, zegt Anton Loeffen, CEO van Eshgro. “Uit vele onderzoeken blijkt namelijk dat je als organisatie om te groeien niet meer zonder informatietechnologie kunt. Daarbij gaat het om verschillende manieren van groeien, van meer flexibiliteit en een beter businessmodel tot meer omzet. Er is eigenlijk geen enkel businessmodel meer denkbaar zonder data en informatietechnologie.”

“Wij willen bedrijven daarbij helpen. De manier waarop we dat doen is praten met onze klanten over *businessdrivers*, en niet over technologie. De oplossingen die wij bieden zijn gebaseerd op de functionele eisen en zakelijke doelstellingen van klanten. Daaruit volgt pas de technische invulling van de oplossing die we aanbieden. Dat gaat verder dan in het verleden, waarbij vanuit een technische insteek bijvoorbeeld gevraagd werd naar een virtual machine met een bepaalde hoeveelheid geheugen en een bepaalde uptime. Het gaat om functionele zaken als de taken die een gegeven aantal mensen met behulp van technologie moeten uitvoeren. De zakelijke drijfveren bepalen de invulling.”

DRIVER'S SEAT

“Met de laatste release van ons business platform en de bijbehorende suite geloven we dat we eindklanten de juiste tools in handen geven om te groeien. Ze kunnen zelf eenvoudig de zaken selecteren die ze nodig hebben voor hun business. Ze zitten zelf in de *driver's seat* om op basis van functionele eisen en businessdrivers IT af te nemen en te gebruiken.”

Cloud is onderdeel van die technologie. Loeffen nuanceert wel het gebruik van cloud: “Cloud is in feite een containerbegrip. Op zichzelf zegt het niet zo heel veel. Alles wat niet op locatie staat wordt al snel cloud genoemd. Maar waar het eigenlijk om gaat is dat je als eindklant zelf niet meer hoeft te investeren in IT, en dat je het makkelijk naar behoefte kunt afnemen. De informatietechnologie staat daarmee buiten de deur.

FUNCTIONALITEIT

De manier waarop dit geleverd wordt kan sterk verschillen. “Bij Infrastructure as a Service (IaaS) krijg je technologie geleverd. Wij gebruiken zelf cloud in de context van functionaliteit die geleverd wordt op basis van een bepaalde businesspropositie. Wat belangrijk is voor eindklanten is dat er geen investering meer nodig is, niet alleen op het gebied van technologie, maar ook op het gebied van migratie, beheer en security. Dat zijn allemaal zaken die bijdragen aan de businessdrivers. Zo

kunnen bedrijven vanuit de cloud een oplossing afnemen die precies aansluit op de manier waarop zij hun business willen doen. Het gaat om hun eigen drijfveren en ambities, welke technologie uiteindelijk achter de oplossing zit willen ze helemaal niet meer weten.”

“In praktijk zien we dat steeds meer bedrijven vanuit die visie bezig zijn, al is een deel ook nog sterk op technologie gericht. Sommigen zijn nog bezig met de vraag wat hun mensen met IT gaan doen, bijvoorbeeld een IT-manager die begint met de vraag hoe hij naar de cloud kan. Wanneer je daarover dan met hem in gesprek raakt blijkt vaak dat het een verrassing is wat er allemaal nog meer mogelijk is. Dan kiezen ze er uiteindelijk voor om zelf meer een regiefunctie te vervullen, in plaats van gedetailleerd allerlei technische componenten te kiezen. Wat er allemaal kan is toch vaak onbekend, zo blijkt als ze eenmaal met ons of een partner van ons aan tafel zitten. De mogelijkheden zijn verder dan veel mensen beseffen. En we zien dat met name businessexecutives als CFO's of unitmanagers open staan voor nieuwe manieren van technologie afnemen.”

PARTNERS

IT-partners kunnen bij hun klanten op basis van businessdrivers en functionele behoeftes specifieke oplossingen leveren. Loeffen: “Hun waarde verschuift van



ANTON LOEFFEN

traditionele technologieleverancier naar leverancier van oplossingen op basis van kennis over de business van de klant. Het achterliggende platform waar die oplossing op draait wordt steeds onzichtbaarder. Wij stellen die partners in staat om hun specifieke klantgroepen, bijvoorbeeld accountants, een oplossing met toegevoegde waarde te leveren.”

“En we merken dat nu het moment is omdat IT-partners daar zelf mee moeten komen. Want uiteindelijk zullen eindgebruikers er zelf steeds meer achter komen wat er mogelijk is, en dan komen ze toch wel met gerichte vragen waar een oplossing voor gevonden moet worden. Wanneer je propositie daar niet op is ingericht heb je als IT-leverancier wel een uitdaging. Nu is dus het moment om je te verdiepen in vragen als security, compliance en schaalbaarheid. Het risico bij die zaken ligt tegenwoordig bij de IT-partner, want in de cloud is het niet de omgeving van de klant, maar is de IT-leverancier ervoor verantwoordelijk. Daarnaast verandert hiermee het businessmodel van de leverancier, want nu gaat het niet meer om een eenmalig bedrag, maar een bedrag per gebruiker per maand.”

ANDERE MENSEN

“Iedereen ziet deze ontwikkeling plaatsvinden, maar de manier waarop ze erop reageren verschilt nogal. Sommigen denken dat een zelfgebouwde *on premise* oplossing voldoet. Anderen ontwikkelen nieuwe managed services, die heel anders zijn dan de traditionele oplossingen. Voor cloudgebaseerde oplossingen heb je ook heel andere mensen nodig. Het biedt in ieder geval volop kansen voor het laten zien van toegevoegde waarde.”

“Wat wij doen om partners te helpen groeien is om ze te helpen bij het formuleren van die toegevoegde waarde. Hoe kun je de propositie zo bouwen dat je inspeelt op die businessvragen? Ze kunnen via ons een white label variant van de Eshgro-services aanbieden. Zo helpen we ze zelf ook te groeien als IT-aanbieder, onder meer omdat ze een betere klantbinding krijgen, meer continuïteit krijgen, en omdat ze groeien in waarde. Dat kunnen ze als partner van Eshgro realiseren, met onze oplossing krijgen ze meer *recurring* omzet. Daarmee kunnen ze daadwerkelijk hun businessmodel veranderen en succesvol blijven groeien.” ■