

Krijg altijd en overal meer voor elkaar met Office 365

Paul Hermans & Johan van der Waal

Ingram Micro ExpectIT

Het CSP-programma van Microsoft biedt resellers en hun eindklanten een grote mate van flexibiliteit, snelheid en gebruiksgemak. Met Office 365 bied je de flexibiliteit die een eindklant nodig heeft: overal en altijd samenwerken, eenvoudig maandelijks op- en afschalen van licenties en per maand betalen. Wij gaan het gesprek aan over Office 365 via CSP met Paul Hermans, Sales Manager Cloud bij Ingram Micro, en Johan van der Waal, ICT-adviseur bij reseller ExpectIT.

Met het CSP-programma kunnen organisaties maandelijks afrekenen naar verbruik en het aantal licenties eenvoudig naar boven of beneden bijstellen. Naar die flexibiliteit zochten volgens Hermans distributeurs, resellers en eindklanten al langer. “Via het open licentiemodel was het mogelijk om jaarlijkse licenties op clouddiensten af te nemen, maar vanuit de markt kwam de vraag om een maandelijks schaalbaar model waarin klanten flexibel zijn.” Van der Waal onderschrijft dit. “Als een klant voorheen vijftien licenties nodig had en er drie maanden later vier mensen vertrokken, zat hij met overtoollige, maar wel betaalde licenties. Met het CSP-programma kan hij het aantal licenties maandelijks eenvoudig op- of afschalen.”

Eenvoudig bestellen

Een ander voordeel van het CSP-programma is de snelheid waarmee licenties worden uitgeleverd. In het open model is de doorlooptijd van een licentiaanvraag 48 uur. Van der Waal vertelt dat hij nu soms binnen twee minuten de licentie al binnen heeft, wanneer hij via het CSP-programma bestelt en aangeeft dat er haast bij is. “Dat is ontzettend fijn voor een klant als er bijvoorbeeld een nieuwe medewerker begint. Als hij is vergeten om dat door te geven, moest hij voorheen

twee dagen wachten. Nu kunnen nieuwe medewerkers direct aan de slag.” Volgens Hermans is een ander voordeel dat CSP wordt ingezet in een soort marktplaats, waarmee eenvoudig kan worden besteld. “Daarin zitten meerdere oplossingen. De reseller krijgt één factuur per maand met een overzicht van alle klanten en alle oplossingen.” En dat vindt vooral de administratie van ExpectIT erg fijn, glimlacht Van der Waal.

Reseller blijft onmisbaar

Vrijwel geen enkele eindgebruiker zit volgens Hermans te wachten op het beheer, dat toch nodig is. “Zeker MKB-bedrijven hebben geen IT-manager in dienst die dat allemaal kan regelen. Daar vallen ze snel terug op hun reseller voor de benodigde informatie en beheer. Ook al is bijvoorbeeld Office 365 een kant-en-klare oplossing, vaak zijn er aanvullende configuraties nodig en moet er toch wat aan beheer worden gedaan.” Het CSP-programma kent geen problemen meer met aflopende licenties. “We hoeven niet continu te controleren of een klant aan het einde van een periode zit en zijn licentie moet verlengen. Dat gaat allemaal automatisch nu”, aldus Hermans. Deze renewals waren in andere licentiemodellen vaak tijdrovend, omdat klanten vergaten dat ze moesten verlengen.

Partnerschap

De samenwerking tussen Ingram Micro en ExpectIT wordt door beide partijen als zeer prettig ervaren. “Het is heel persoonlijk. Het voelt meer als een partnerschap dan als een klant-leverancierrelatie”, zegt Van der Waal. Door het persoonlijke karakter van de samenwerking is Ingram Micro inmiddels de nummer één distributeur geworden bij ExpectIT. “Ze steken veel energie in de samenwerking.” “ExpectIT is een van onze eerste klanten die het CSP-model heeft omarmd en daar succesvol mee is”, vertelt Hermans. Hij is van mening dat partnerschappen steeds meer nauwe samenwerkingen moeten worden, zodat er uiteindelijk een ecosysteem ontstaat van partijen die elkaar versterken. «



Johan van der Waal (links) en Paul Hermans.