

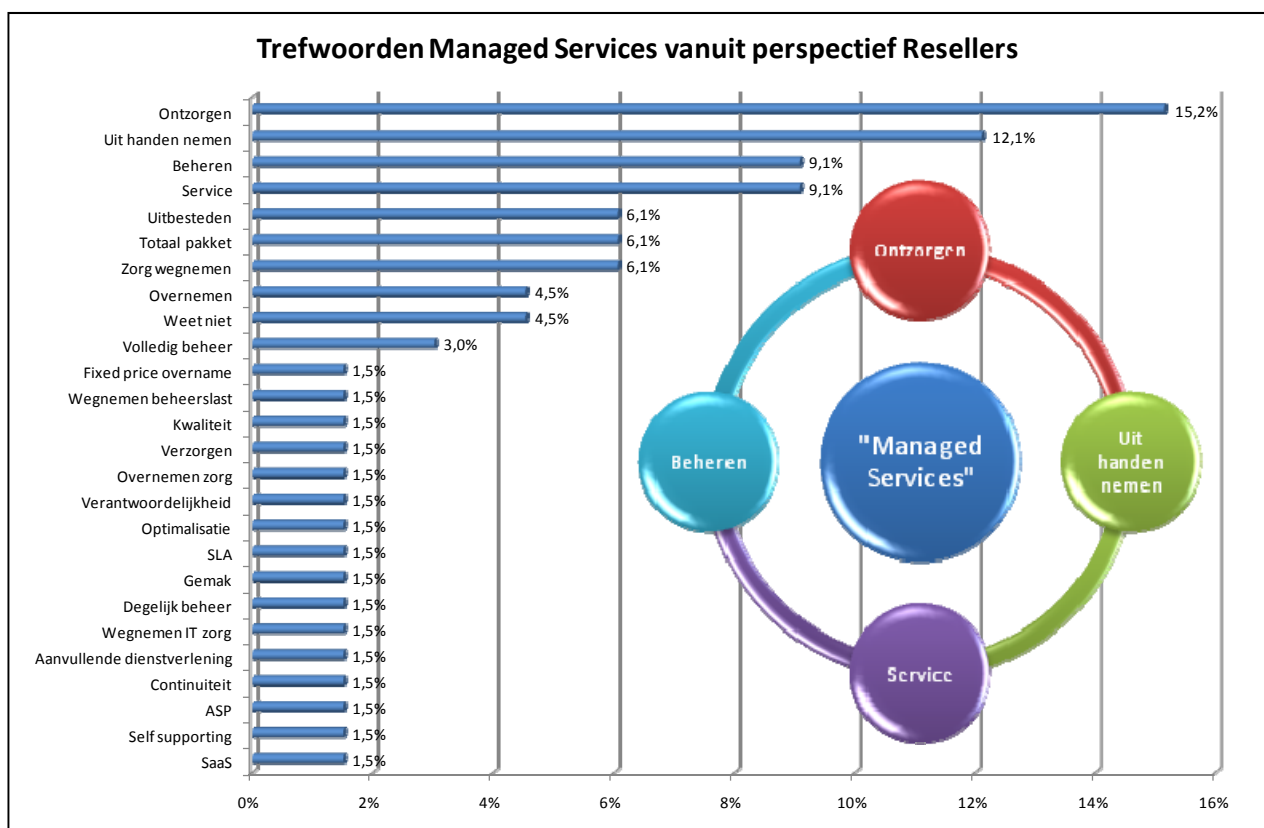
PERSBERICHT

Heliview interviewde Nederlandse IT resellers in opdracht van Computation

IT reseller maakt met managed services logische stap richting verbetering klantrelatie

Breda, 18 juni 2010

Wanneer aan IT resellers gevraagd wordt wat zij zien als voordeel maar ook als inhoud van managed services, dan valt het op dat niet technische aspecten maar juist dienstverlenende aspecten de boventoon voeren in de antwoorden. Termen als ontzorgen en zorg wegnemen kenmerken voor veel resellers het fenomeen managed services. Er bestaat momenteel een grote aandacht voor de mogelijkheden die managed services resellers geven om een groter klantenportfolio op te bouwen en daarbij toch de kwaliteit van dienstverlening te verbeteren.



IT resellers wensen gezien te worden als een partij die de IT zorg van de eindgebruiker wegneemt. Daarbij wordt een persoonlijk contact onderhouden voor langere termijn. De voorkeur wordt door resellers gegeven aan fixed price contracten. Dat dit tot een lagere marge leidt wordt geaccepteerd.

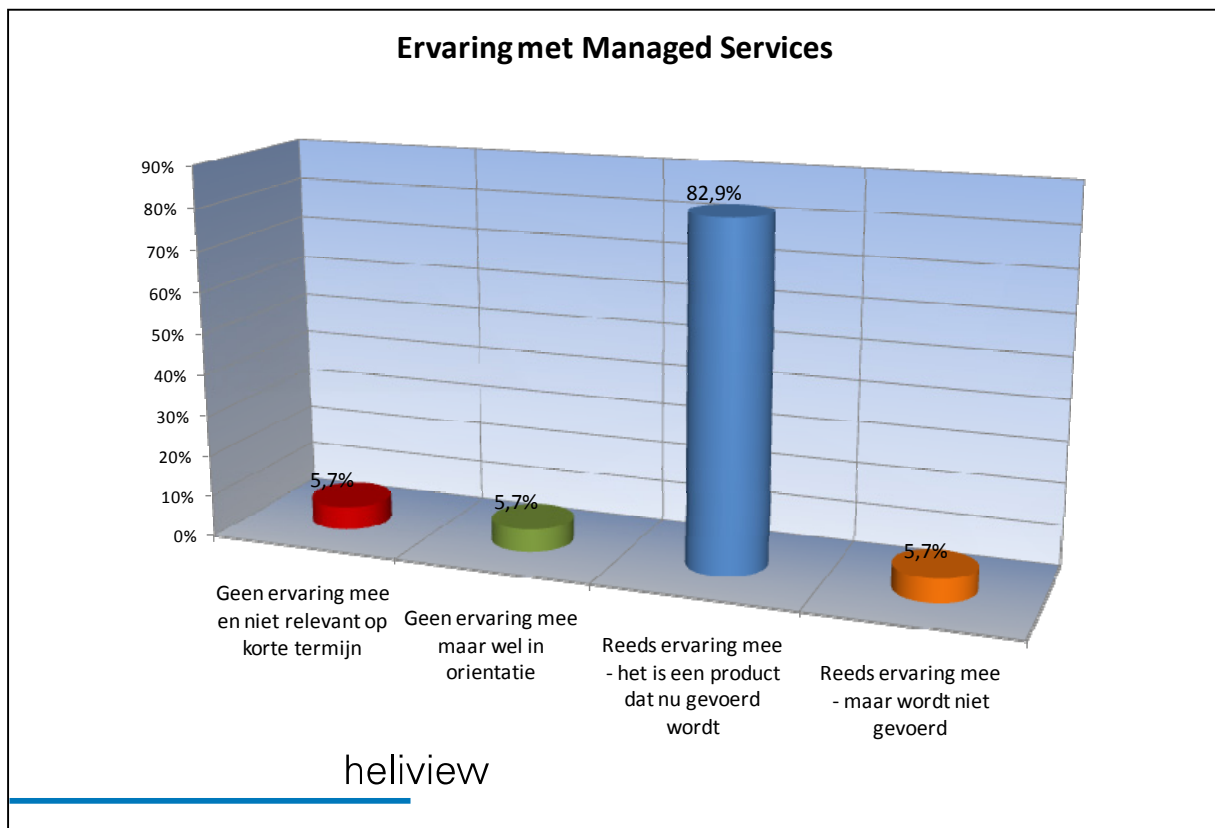
Jan Martijn Broekhof, directeur van Computation: "In onze praktijk zien wij dat we niet alleen een groter bereik in de markt hebben gekregen maar onze relatie met onze klanten is verbeterd en zelfs geïntensiveerd. We weten dat veel van onze collega resellers worstelen met de kwaliteit van dienstverlening in een markt die steeds meer onder druk komt te staan."

Heliview interviewde eind vorig jaar opdracht van Computication een 70-tal resellers die beheer op IT infrastructuur en IT systemen aanbieden in Nederland.

De resellers zien duidelijke voordelen aan beide kanten bij het voeren van Managed Services. Zowel voor de afnemer als voor de aanbieder. De voordelen die genoemd worden ten aanzien van de eigen bedrijfsvoering door resellers als het gaat om het voeren van een managed services product betreffen enerzijds de verbetering van het klantcontact en anderzijds een verbetering van de eigen efficiency.

Natuurlijk ook voor de eindgebruiker zien resellers voordelen bij het voeren van managed services. De eindgebruiker kan zich aldus de reseller beter toeleggen op het eigen bedrijfsproces zonder dat er veel zorg is voor IT. Deze is juist weggenomen en verder geoptimaliseerd middels managed services oplossingen. Daarbij worden ook lagere kosten (TCO) en verdere specialisatie genoemd.

Dit alles lijkt bijna te mooi om waar te zijn. Het onderzoek wijst dan ook uit dat een groot deel van de resellers al actief is met managed services.

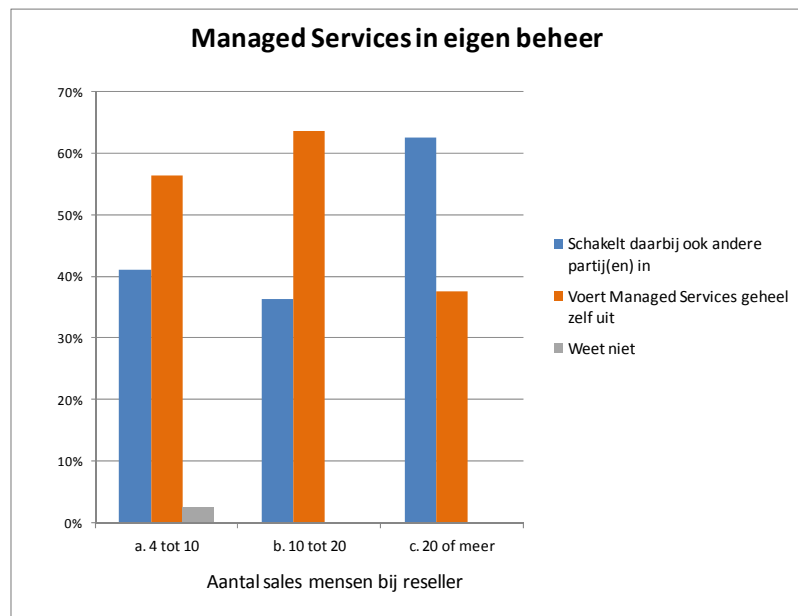


Maar er zijn echter toch wel duidelijke verschillen hoe managed services in de markt worden aangeboden door resellers.

De qua salesforce kleinere reseller brengt managed service vaker volledig in eigen beheer op de markt dan dat men daarbij gebruik maakt van externe partijen. Dit in tegenstelling tot de grotere resellers waar men voor managed services nu juist wel vaak samenwerkt met externe partijen.

Jan Martijn Broekhof van Computation zegt hierover: "Het voeren van onze managed services oplossing door andere partijen is juist een belangrijk punt dat het verschil kan maken. Uit eigen

ervaring weten wij dat het combineren van de eigen skills met de specialismen van andere partners voor veel meer mogelijkheden zorgt. Andere resellers bieden reeds beheer van IT werkplekken en servers in Windows omgevingen succesvol aan middels onze oplossing".



Over Computication

Computication is een snelgroeende en solide onderneming die concrete invulling geeft aan de toenemende vraag naar IT Beheer oplossingen op basis van gegarandeerde vaste kosten. Door pro-actief beheer verhoogt Computication de betrouwbaarheid van de IT omgeving. Als leverancier neemt Computication haar eigen verantwoordelijkheid hierin, hierdoor zijn de belangen van klant en leverancier gelijk. Computication heeft een duidelijke missie: Het aanbieden van IT als één kwalitatief hoogstaand totaalproduct tegen een zo gunstig mogelijk gegarandeerd vast tarief.

Over Heliview Research & Consultancy

Heliview Research & Consultancy is marktleider in Nederland voor business-to-business marktonderzoek en market intelligence voor de IT en Telecom sector. Heliview is ruim 25 jaar actief op dit gebied maar specialiseert zich tevens op markten als HR, finance, charitatief en automotive.

Voor meer informatie:

Heliview Consultancy

Ruud Alaerds
Lage Mosten 1, 4822 NJ Breda
Postbus 3327, 4800 DH Breda
T 076 - 548 20 75
F 076 - 548 20 99
M 06 - 34 86 16 67
ruud.alaerds@heliview.nl
www.heliview.nl

Computication

Jan Martijn Broekhof
Dalweg 48, 3707 BJ Zeist
Postbus 430, 3700 AK Zeist
T 030 - 693 45 00
F 030 - 693 45 09
M 06 - 24 56 55 02
janmartijn.broekhof@computication.nl
www.computication.nl