

Google Cloud Solution Provider transformeert haar business met PSA

ACHTERGROND

White Stratus is opgericht in 2010 vanuit de visie een wereldleider te worden voor bedrijven die hun operaties in de Google Cloud willen onderbrengen. White Stratus werkt nu wereldwijd voor een breed scala aan internationale ondernemingen.

In de loop der jaren is hun business niet alleen gegroeid door bedrijven te helpen voordelen te behalen uit gebruik van de Google Cloud infrastructuur, maar ook heeft White Stratus significante expertise opgebouwd en geïnvesteerd in de Google Cloud en het Google Platform. White Stratus opereert in een brede range aan sectoren en zoekt nu naar een weg om zich verder te onderscheiden van de concurrentie zodat zij hun business kunnen laten groeien.

UITDAGING

Vanuit de business gezien worden de cloud services als G Suite Basic steeds meer gemeen goed ofwel een 'commodity', met

beperkte additionele toegevoegde waarde die voor klanten kan worden gerealiseerd.

White Stratus is er van overtuigd dat nadat bedrijven hun basale functies naar de Cloud hebben gebracht, hun business applicaties daarna snel zullen volgen. White Stratus onderscheidt zichzelf van de meer technologie-gedreven (offshore/nearshore) partners met een 'business first' propositie qua oplossingen. Deze low-cost outsourcing bedrijven zijn gefocust op de technologie zelf zonder deze te integreren met de relevante business oplossingen.

White Stratus' doelstelling is de eigen vaardigheid te vergroten om bureaus en consulting firma's te helpen de meer complexe business processen en workflows naar de cloud te brengen.

WAAROM VOGSY

White Stratus is sinds 2010 Google partner, dus zij waren blij verrast dat VOGSY gebouwd is op het Google Cloud platform, in het bijzonder omdat zij significante expertise en investeringen hebben in Google technology. Voor White Stratus was het een natuurlijke verlenging van hun propositie aangezien zij reeds over diepgaande kennis en expertise beschikten van de Google technologie en het

weinig tijd vergde van hun teams om zich de VOGSY oplossing eigen te maken.

“VOGSY is alles wat je nodig hebt om je services business van ‘quote-to-cash’ te laten draaien. Anders dan de traditionele PSA oplossingen, zetten we de professional in het hart van de technologie. VOGSY is de ‘single source of engagement’ voor alles wat je nodig hebt om de juiste resultaten te bereiken voor je klanten en voor je eigen business.” Mark van Leeuwen, CEO VOGSY

“Wat we met VOGSY hebben geïntroduceerd is een volledig nieuwe manier voor eigenaren en executives van Professional Services Organisaties om hun business op groei te gaan managen. VOGSY is daarin uniek dat het ontwikkeld is voor een nieuwe generatie van professional services bedrijven die voornamelijk mobiel werken, real-time informatie willen hebben en samenwerken om beslissingen te nemen voor hun klanten, terwijl zij de back-end van hun klant transformeren,” zegt Mark van Leeuwen, CEO van VOGSY. “VOGSY voorziet in alle functionaliteit die nodig is voor het quote-to-cash proces. Echter, anders dan bij bestaande producten, zijn we begonnen vanuit het vertrekpunt dat we de professional in het hart van de technologie zetten. Daarom fungeert VOGSY als een ‘single source of engagement’ voor alle services professionals,

geeft hen direct inzicht in en toegang tot alle data, documentatie en beslissingen die nodig zijn om de gewenste resultaten te bereiken voor hun klanten en voor hun business”.

Het vermogen van VOGSY om de functionaliteit van Google's G Suite te verbreden met projectmanagement, budgettering en resource management maakten het besluit om VOGSY partner te worden voor White Stratus vrij gemakkelijk. Volgens Zuver Vindhani, Manager Business Development bij White Stratus: “VOGSY brengt ons verder dan de basale Google G Suite functionaliteit met de ingebouwde sophisticated workflows en automatisering die onze klanten helpen het Google platform geschikt te maken voor hun unieke business requirements. Dit verhoogt de waarde van Google G Suite en helpt hen hun businesses veel efficiënter te maken en hun overall winstgevendheid te verbeteren. Veel van de pijn die onze klanten ervaren komt voort uit de onverbondenheid van systemen en teams, we zijn daarom verheugd dat we als White Stratus dit platform naar de UK mogen brengen.”

VERWACHTINGEN

“Als service georiënteerd consultancy herkennen we de pijn die ongestructureerde groei met zich mee kan brengen voor een bureau of agency. Dat is waarom we bijzonder opgetogen zijn om met

VOGSY te kunnen samenwerken om deze innovatieve PSA oplossing naar een brederere professional services markt te kunnen brengen,” zegt Jaco Koppelaar, Managing Director, White Stratus. “Onze jaren lange ervaring met enterprise-niveau cloud betekent dat professional services companies van alle soorten en maten op ons kunnen vertrouwen om een oplossing aan te leveren die hun project management vaardigheden aanzienlijk zullen verbeteren, handmatige werkzaamheden zullen terugdringen, real-time zicht krijgen op cash flow en bezettingsgraad en uiteindelijk leiden tot verbetering van de bottom line.”

“We zijn opgetogen om met VOGSY samen te werken om deze innovatieve PSA oplossing naar de professional services markt te brengen. Maar we zijn minstens zo opgetogen over het gebruik van VOGSY zelf bij White Stratus om onze klanten te verblijden met een goede oplossing en ook onze business te laten groeien.”

Jaco Koppelaar Managing Director, White Stratus.

Omdat White Stratus zelf een professional services business is, herkennen zij onmiddellijk de waarde van VOGSY en gebruiken zij VOGSY om hun eigen business te managen en zich voor te bereiden op toekomstige groei. Een betere kans dan je eigen consulting firma

met dezelfde oplossing te laten werken als ze aan het implementeren zijn.

Er zijn vele wegen naar groei voor White Stratus, door de functionaliteit bij hun klanten te verlengen, nieuwe Google klanten aan te trekken die voordeel kunnen hebben van een PSA oplossing en die non-Google users bekeren tot Google users vanwege de toegevoegde waarde van de VOGSY solution. White Stratus heeft nu een kans om hun klantrelaties te verdiepen en hun klanten te laten groeien terwijl zij hun eigen route volgen om een ware 'one-stop-shop' te worden voor hun klant, van infrastructuur tot core business applications.