

# ONDERNAMEN

UTRECHT



IN DEZE EDITIE:  
**ONDERNEMERS  
OVER HET THEMA  
BALANS**



## NIEUWKOMER CLOUD SOLUTIONZ

GEEN CLUB OP AFSTAND, MAAR  
EEN PERSOONLIJKE VRAAGBAAK

CLOUD SOLUTIONZ

# MAAKT IT PERSOONLIJK

TEKST: KELLY BAKKER  
FOTOGRAFIE: MENNO RINGNALDA

COVERSTORY

**Mannen met een detachingsbureau in de IT die daarnaast een cloud-based IT-bedrijf beginnen. Helemaal niet zo gek toch? Dat dachten ze bij The Solutionz Group ook. Ze zagen zoveel dingen fout gaan bij IT-providers dat ze dachten: dit kunnen wij beter. Niet lang daarna was Cloud Solutionz geboren.**

Michael Sitaram, Ajay Goerdial en zijn tweelingbroer Deepak, Jan Koelewijn en Noeranie Ramdjan: het is geen alledaags groepje ondernemers. Ze maken onderling ook de nodige grappen over hun verschijning en samenstelling. Maar als er één ding is wat deze mannen uitstralen, dan is het betrouwbaarheid. "What you see is what you get". De vijf hebben expertises die perfect op elkaar zijn afgestemd en daarmee vormen ze een solide directie voor de start van Cloud Solutionz: Michael, oprichter van The Solutionz Group (TSG), is

de algemeen directeur (noemt zichzelf ook wel de bemoeial), Ajay (mede-oprichter TSG) is financieel verantwoordelijk, Deepak zet de operationele lijnen uit, Noeranie is de commerciële motor en Jan als CTO het technische wonder. 'Jan fikst het altijd', zegt het team in koor.

#### ADOPTIE BEGELEIDEN

Daarmee vormt Jan een belangrijke schakel in het nieuwe bedrijf Cloud Solutionz, een managed service provider. 'We gaan IT-diensten leveren met een sterke focus op de cloud, die bij ons Microsoft-georiënteerd is', aldus Jan. 'We doen dat voor het mkb en mkb-plus, waarbij we momenteel nog geen onderscheid maken in sectoren. We leggen de meest passende propositie neer waardoor de klant zijn werk kan doen en zich kan focussen op waar hij goed in is. Onze diensten moeten sterk ondersteunend zijn. Een belangrijk concentratiepunt voor ons



**'Onze knowhow is nu breed  
genoeg om deze stap  
te zetten'**





v.l.n.r. Jan Koelwij, Noeranie Ramdjan, Deepak Goerdial,  
Michael Sitaram en Ajay Goerdial

is adoptie. De cloud is nog relatief nieuw en veel bedrijven krijgen te maken met vergrijzing. Je kunt dan wel even een nieuwe technologie droppen, maar het heeft de meeste kans van slagen als de adoptie goed begeleid wordt. Daar gaan wij voor zorgen.'

#### USP'S

De enorme concurrentie in de steeds voller wordende IT-markt schrikt de mannen niet af. Michael: 'Concurrentie is juist een goede drijfveer. Wij hebben allemaal ervaring met IT-bedrijven en weten daarom ook heel goed hoe we het niet willen. Sterker nog, dit bedrijf is mede ontstaan omdat Jan en Deepak uit onvrede over de klantbenadering weggingen bij het IT-bedrijf waar ze werkten. Natuurlijk is er concurrentie, maar we hebben goede USP's.' 'Wat ik bij vorige bedrijven merkte, is dat de klant koning is tijdens de transitie naar de cloud, maar dat daarna de aandacht verslapt', vult Deepak aan. 'Het contact verwatert, de klant voelt

zich niet gehoord en verloren. Ok, er staat weliswaar iemand klaar als er problemen zijn, maar dan is het eigenlijk al te laat. Dat willen wij dus niet. Wij zorgen dat ook na het adoptietraject de kwaliteit goed blijft en we nauw contact houden met onze klant. Onze engineers komen periodiek op locatie, zodat ze zien wat er op de werkvloer gebeurt en waar een bedrijf tegenaan loopt.'

'Ik denk dat we ons ook gaan onderscheiden met de manier waarop we onze dienstverlening overbrengen', zegt Noeranie. 'Heel veel mensen vinden IT niet echt leuk, maar wij gaan proberen het wél leuk te maken. We gaan whitepapers, video's en verhalen delen op een moderne en hippe manier. Gebruiken social media voor praktische tips, die iemand direct kan toepassen om zijn werk sneller en efficiënter te maken. Cloud Solutionz is geen club op afstand, maar een persoonlijke vraagbaak.'

### 'Nieuwe technologieën hebben de meeste kans van slagen als de adoptie goed begeleid wordt.'

#### SYNERGIE TUSSEN BEDRIJVEN

Als je er even over nadenkt is het helemaal niet zo onlogisch dat Ajay en Michael als eigenaren van IT-recruitmentbureau The Solutionz Group deze stap hebben gezet. 'Natuurlijk is er synergie tussen de bedrijven en met name op het gebied van personeel kan het elkaar versterken', legt Ajay uit. 'Als Cloud Solutionz personeel nodig heeft, kunnen we via The Solutionz Group mensen inschakelen. Bij detachering heb je wel eens mensen "op de bank", wat geld kost. Nu kan je ze werkzaamheden laten doen voor Cloud Solutionz, waardoor ze bezig blijven met techniek en hun ontwikkeling. We kregen ook wel eens de vraag van klanten van The Solutionz Group, of we niet zelf een IT-bedrijf wilden beginnen. Op basis van de trends die we in de markt zien, leek het ons dan ook logisch om daarop in te springen. Met Jan en Deepak als nieuwe krachten erbij, is onze knowhow, zeker op technisch vlak, nog sterker geworden.'

Michael: 'We hebben ook een subsidie aangevraagd voor onze "Solutionz Academy", waarmee we mensen met weinig tot geen IT-kennis omscholen zodat ze voldoende basiskennis hebben om naar klanten te kunnen. Daar hebben beide bedrijven iets aan. Bij The Solutionz Group zitten ook weer diverse klanten die hun IT outsourcen, ook daar kunnen we van profiteren. Het is heel gaaf om voor beide toko's verantwoordelijk te zijn.'

#### TRENDS

Cloud Solutionz heeft de eerste stappen in de markt inmiddels gezet. Er is een logo ontworpen, een website gelanceerd en er zijn contracten met klanten afgesloten. Daar zitten veel bedrijven tussen die de stap naar de cloud graag willen maken, maar niet goed weten hoe. 'Met alle systemen van tegenwoordig is het mogelijk om een heel flexibel model aan te bieden', aldus Jan. 'De cloud is makkelijk schaalbaar. Stel, jouw bedrijf ligt in het weekend helemaal stil, dan zetten we de boel uit. Draait de IT op je eigen infrastructuur, dan loopt het gewoon door en ben je sowieso geld kwijt. Met cloud schaal je heel makkelijk op en af. In de zorgsector bijvoorbeeld, werken ze met een grote flexibele schil. Mensen die worden ingevlogen, moeten ad hoc kunnen werken. Veel bedrijven krijgen twee keer per

jaar stagiaires, ook die moeten direct en op een veilige manier aan de slag kunnen. Wat je ook ziet is dat bedrijven niet veel hardware meer in huis willen hebben, uit angst voor datalekken en ransomware-aanvallen, maar ook zodat ze niet meer zelf het beheer hoeven te doen. Werken in de cloud is veel veiliger, er is vaak al ingegrepen voordat je iets hebt gemerkt. Het hybride werken is natuurlijk ook een trend, versterkt door de coronapandemie. Mensen willen ook vanuit een hangmat op Cuba hun werk kunnen doen. Onze proposities faciliteren dat.'

Het team heeft er duidelijk zin in. Het kantoor aan de Savannahweg in Utrecht is inmiddels verbouwd en uitgebreid en het lijkt alsof Cloud Solutionz er altijd al bij hoorde. Ajay: 'We hebben eerst The Solutionz Group goed op de kaart willen zetten en een mooi team willen bouwen. Nu hebben we ook de juiste kennis in huis om deze stap te zetten. Iedereen in ons team versterkt elkaar, we hebben al een uitgebreid netwerk en sterke normen en waarden. We krijgen van bestaande en nieuwe kanten de kans om ons te laten zien en dat vertrouwen willen we uitbetalen. De openheid en het snelle handelen waar we bij The Solutionz Group vaak om gecompimenteerd worden, trekken we door naar Cloud Solutionz. We zullen altijd net een stapje extra zetten.'

Nog een punt waar heel bewust over nagedacht is? De maatschappelijke rol van Cloud Solutionz. Deepak vertelt: 'Van elke factuur, en dan bedoelen we echt elke factuur, gaat een deel naar CliniClowns. Ik heb zelf van dichtbij meegemaakt wat het doet met een gezin als een kind ernstig ziek is en hoeveel vreugde een CliniClown kan brengen. De lach op die gezichtjes is goud waard.' Noeranie besluit: 'Het gaat goed met ons en ons bedrijf en dat delen we graag.'



Cloud Solutionz

Savannahweg 60 | 3542 AW Utrecht | 0302272310  
Info@cloud-solutionz.com | www.cloud-solutionz.com



*WE PROVIDE IT*