**SoftwareONE helpt haar klanten bij de inrichting en het beheer van hun softwareomgeving – of het nu licentie-optimalisatie betreft, het effectief inkopen of het inzetten van een cloud-gebaseerde oplossing. Dit doen ze al ruim 30 jaar. Als Managed Service Provider (MSP) helpt zij klanten bij hun volledige lifecycle. Met advies op maat én technische ondersteuning. Altijd onafhankelijk, want het bedrijf is niet gebonden aan bepaalde vendoren. Daarmee heeft SoftwareONE een unieke propositie in de markt.**

**Persoonlijk benaderen, wereldwijd opschalen**

Met een lokale aanpak en kennis van de markt helpen ze klanten bij de uitdagingen waar ze voor staan. Tegelijkertijd zijn ze met een wereldwijd team van experts, gevestigd in 90 landen, perfect in staat om klanten op afstand te helpen. SoftwareONE kan haar diensten overal ter wereld uniform inzetten. Zo kunnen we een lokale migratie eenvoudig regionaal of wereldwijd opschalen. En dat is precies waar de dienstverlening van een MSP over moet gaan.

SoftwareONE verdiept zich in actuele IT vraagstukken, gericht op verschillende branches. Iedere branche kent andere uitdagingen. Denk aan kostenbesparende IT oplossingen voor non profit, security oplossingen voor overheden en een inkoopplatform voor educatie.

De digitale transformatie naar de cloud heeft de focus doordat dit hét agendapunt is voor veel organisaties ongeacht de branche. Het FinOps gecertificeerde PyraCloud platform van SoftwareONE helpt hierbij. PyraCloud geeft inzicht in het complete softwareportfolio. Door contracten, licentie- en andere gebruikersdata te consolideren helpt het klanten bij het optimaliseren van hun inkoopbeleid en het voorspellen van cloudkosten.

**Managed Services en maatwerkoplossingen**

Veilig thuiswerken, de (her)inrichting van de IT-omgeving, innoveren om als organisatie te kunnen versnellen of een meer efficiënte bedrijfsvoering vanuit het kostencomponent. Dit zijn slechts een aantal voorbeelden waar de MSP een actieve rol in speelt. Dat er veel behoefte aan deze vorm van dienstverlening is blijkt wel, het MSP team is het afgelopen jaar uitgebreid met 80 nieuwe specialisten!

SoftwareONE wil klanten daadwerkelijk helpen met hun digitale uitdagingen en is als MSP ook het afgelopen anderhalf jaar, gedurende de pandemie, van onschatbare waarde geweest. Zo ontwikkelde SoftwareONE Nederland in razendsnel tempo een Microsoft Teams Starterkit en diverse andere maatwerkoplossingen om bedrijven te helpen veilig thuiswerken mogelijk te maken.

**Passende Managed Services én een kostenbesparing voor RIBW K/AM**

Een van de klanten die SoftwareONE tijdens COVID-19 volledige ondersteuning bood, is RIBW K/AM, een organisatie die mensen helpt met een psychische of psychosociale problematiek.

Omdat de medewerkers steeds meer thuis zijn gaan werken en hun Microsoft licentiecontracten afliepen besloot RIBW K/AM om samen met SoftwareONE de beste mogelijkheden tot verlenging te onderzoeken.

Met Microsoft Advisory Services inventariseerde SoftwareONE de status van de huidige software, licenties, de wensen en behoeften. Belangrijke speerpunten waren continuïteit en veiligheid. Dankzij de managed services 365Simple, BackupSimple, AzureSimple en Managed Security kunnen de medewerkers van RIBW K/AM hun werkzaamheden zorgeloos en efficiënt blijven uitvoeren. Daarnaast zorgde SoftwareONE ervoor dat de organisatie in aanmerking kwam voor de non-profit status hetgeen een enorme kostenbesparing opleverde.