



Van VAR naar VAP: NextNovate's evolutie naar *Value Added Partner*

Dutch IT Channel Awards nominatie VAR of the Year 2025

Van VAR naar VAP: NextNovate's evolutie naar *Value Added Partner*

In een IT-landschap waar 'cloud' de norm is, volstaat het 'resellen' van licenties niet langer. Klanten zoeken geen leverancier, maar een **partner** die hen helpt de belofte van de cloud waar te maken. Zaken zoals efficiëntie, innovatie en veiligheid staan voorop, net als AI-enablement. Als toonaangevende Google Premier Partner zag NextNovate deze behoefte en transformeerde van een traditionele Value Added Reseller (VAR) naar een innovatieve **Value Added Partner (VAP)**.

De kern van deze transformatie is de succesvolle lancering van de **CloudNextCare** propositie voor de Workspaces & Identity-afdeling.

De Uitdaging: De limieten van resellers

Veel organisaties worstelen na een cloudmigratie met dezelfde vragen:

- Hoe maximaliseren we de adoptie van onze tools?
- Is onze data wel echt veilig geconfigureerd?
- Hoe beheren we licentiekosten effectief naarmate we groeien?
- Waar kunnen we terecht voor proactief advies in plaats van reactieve support?

Een traditioneel VAR-model, gericht op de verkoop en implementatie, biedt geen antwoord op deze doorlopende behoeften. NextNovate erkende dat echte waardecreatie pas na de implementatie begint.

De oplossing: CloudNextCare

CloudNextCare is een revolutionair, gelaagd serviceprogramma dat klanten ontzorgt op het gebied van Google Workspace en Identity. Het verlegt de focus van 'project' naar 'partnerschap' en levert meetbare, continue waarde.

Deze innovatie is de reden waarom NextNovate de titel 'VAR of the Year' verdient.



Hoe CloudNextCare de definitie van 'Value Add' verandert

De award voor 'VAR of the Year' erkent partners die excellente diensten leveren, significante waarde toevoegen en sterke klantrelaties opbouwen. CloudNextCare is het directe antwoord op alle drie de criteria.

1. Significante waarde toevoegen

De waarde zit niet in de licentie, maar in het gebruik ervan. CloudNextCare is gebouwd op proactiviteit:

- **License & cost optimization:** We bieden niet alleen 'advanced license reselling', maar analyseren proactief het gebruik om te zorgen dat klanten nooit te veel betalen en de juiste licenties hebben.
- **Proactive license optimization audits:** Periodieke audits identificeren ongebruikte features of security-risico's, waardoor de ROI op de Google-investering direct stijgt.
- **Maturity scans & account Strategy:** We kijken verder dan vandaag en helpen klanten een strategische roadmap voor de toekomst te bouwen.

2. Excellente diensten leveren

CloudNextCare biedt een flexibel, gelaagd model (van Essentials tot Total Care) zodat de dienstverlening meeschaalt met de behoefte van de klant.

- **NextNovate security optimization scans (Standaard & Premium):** Een concrete dienst die de security-posture van klanten direct verbetert.
- **Unlimited support:** In hogere tiers (Premium & Total Care) bieden we ongelimiteerde support, inclusief directe ondersteuning voor eindgebruikers, wat uniek is in de markt.
- **Project-based consultancy:** Flexibiliteit om naast de standaard zorg ook projectmatig expertise in te vliegen, alles onder één partner.

3. Sterke klantrelaties opbouwen

CloudNextCare is fundamenteel ontworpen om langdurige relaties te smeden, verankerd door de rol van de **Dedicated Customer Success Manager (CSM)**.

- **Dedicated CSM:** Vanaf Tier 2 krijgt elke klant een vaste CSM. Dit is geen sales-rol, maar een strategisch adviseur die de klant door en door kent en als hun 'advocaat' binnen NextNovate fungeert.
- **Pro-active in consultation:** We wachten niet tot de klant belt. De CSM plant halfjaarlijkse reviews en bespreekt proactief updates en optimalisaties.



4. Voorop lopen met AI

NextNovate loopt voorop in de nieuwste technologische golf: Generative AI. Als antwoord op de groeiende zorgen van klanten over dataveiligheid, intellectueel eigendom en ethiek, heeft NextNovate het **GenAI Acceleration Program** gelanceerd. Dit trainingsprogramma, ontwikkeld in lijn met Google's 'Responsible AI' principes, is een perfect voorbeeld van 'excellente dienstverlening'. We leveren niet alleen de tools (zoals Gemini), maar bieden de cruciale training en governance die organisaties nodig hebben om AI veilig en effectief te adopteren en de **AI-geletterdheid** te verhogen. Dit toont aan dat NextNovate continu evolueert om de meest relevante waarde toe te voegen.

De impact: Groei door partnerschap

De lancering van CloudNextCare, onder leiding van Sales Manager Martijn Veenstra, is een daverend succes. Het heeft niet alleen geleid tot een significant hogere klanttevredenheid en -retentie, maar het is ook de motor geweest achter de indrukwekkende groei van NextNovate.

Dankzij deze strategische keuze om de klantrelatie en proactieve zorg te 'productizen', is NextNovate uitgegroeid tot **één van de grootste Google Premier Partners in Nederland** op het gebied van Google Cloud.

We verkopen geen 'nee' meer. We bieden een oplossing voor elke zorgvraag, van een simpele technische vraag tot volledige outsourcing van het Google Workspace beheer.

Conclusie: De VAR van 2025

NextNovate heeft de traditionele rol van Value Added Reseller overstegen. Met de lancering van CloudNextCare hebben we een innovatief, schaalbaar en proactief dienstenmodel geïntroduceerd dat daadwerkelijk 'waarde' toevoegt aan de cloudpropositie van onze klanten.

We zijn geen reseller meer; we zijn een partner. **En daarmee de terechte 'VAR of the Year'.**

