



SaaS voor IT-dienstverlener Keylane

PROJECT

Klant • Keylane

Sector • ICT

Aantal medewerkers • 600

UITDAGING

- Architectuur private cloud voor SaaS-propositie verzekeraars en pensioeninstellingen
- Inrichting volledige netwerklaag

RESULTATEN

Succesvolle overstap naar SaaS-leveringsmodel

Software as a Service ondersteunt verzekeraars en pensioeninstellingen

De concurrentie in de financiële wereld is groot, de regelgeving scherp en de kostendruk hoog. Ook verzekeraars en pensioeninstellingen hebben daarmee te maken. Om hun continuïteit veilig te stellen en groei en winstgevendheid te realiseren, moeten zij niet alleen een goed afgewogen businessstrategie ontwikkelen, maar zich ook onderscheiden door uitgebalanceerde prijsproposities, effectieve communicatie en feilloze processen. Aan de

voorkant is het zaak de klanttevredenheid te optimaliseren door een 'seamless' klantervaring. Aan de achterkant moeten flexibele, geïntegreerde systemen de bedrijfskritische processen borgen, én ruimte creëren om te innoveren en adequaat te reageren op de snel veranderende markt.

Voor veel vooraanstaande verzekeraars en pensioeninstellingen is Keylane hierbij een onmisbare partner. Keylane ontwikkelt en implementeert software die de kernprocessen van deze organisaties faciliteert, bijvoorbeeld voor het beheer van polissen en schadedossiers. In het verleden gebeurde dat op maat en 'on premise', maar de dynamiek in de markt deed Keylane in 2014 besluiten over te stappen op standaard software 'as a service'. Uitgangspunt is één geïntegreerd en naar behoefte uit te breiden systeem voor alle processen, dat via verschillende kanalen toegankelijk is voor zowel medewerkers, businesspartners als klanten.



"IJzer" leveren kan iedereen, maar de architecten van Avit zochten serieus mee naar de beste aanpak

Sebasitaan van Nisius,
Manager SaaS Operations bij
Kelane



Keylane, Utrecht

Uitdaging

Dankzij het kostenefficiënte SaaS-leveringsmodel kan Keylane zijn klanten nu de zekerheid bieden dat zij beschikken over oplossingen die voortdurend beheerd, onderhouden en verbeterd worden en altijd voldoen aan de meest recente eisen. Dat kunnen gebruikseisen zijn van de klant-van-de-klant (die de laatste jaren 'mobiel' volledig omarmd heeft), maar bijvoorbeeld ook wijzigingen in de wet- en regelgeving. Keylane-klanten zijn dus altijd up-to-date en compliant. Maar de keuze om over te gaan naar een SaaS-leveringsmodel was voor Keylane geen eenvoudige.

Zonder risico's overstappen

De financiële sector heeft in het verleden zwaar geïnvesteerd in automatisering, waardoor complexe IT-landschappen zijn ontstaan. Die legacy is duur in het onderhoud en beperkt in flexibiliteit. Alle reden dus om over te stappen naar een modern systeem. De vervanging van legacy-systemen is echter geen sinecure en neemt de nodige onzekerheden met zich mee. Bij veel migraties ontstaan complicaties en dat kan grote gevolgen hebben voor de continuïteit van de IT-ondersteuning. Spelers in de financiële wereld moeten daarom zeker weten dat een overstap van hun vertrouwde mainframe naar een moderne cloud-omgeving zonder risico's verloopt. Daarbij zijn ook de eisen die gesteld worden aan security hoog. Zowel systemen als (privacygevoelige) data mogen onder geen beding in gevaar komen.

SaaS voor meer zekerheid

Voor Keylane waren al deze bedenkingen in de markt aanleiding te kiezen voor de inrichting van een SaaS-dienstverlening, geheel in eigen beheer en zonder tussenkomst van derde partijen. Dat gaf en geeft Keylane's klanten duidelijkheid over de integriteit van hun systemen en data. De vraag was alleen: wie heeft de knowhow en ervaring om deze SaaS-omgeving naar de hoogste maatstaven in te richten?

Oriëntatie bij Cisco, waarmee Keylane al een relatie onderhield, leidde richting Avit, dat sindsdien Keylane's businesspartner is.

Actief meedenken over de architectuur

Avit leverde en hielp bij de implementatie van de netwerk- laag die voor Keylane cruciaal was om het nieuwe businessmodel in de praktijk uit te kunnen rollen. Daar ging echter wel wat aan vooraf, vertelt Sebastiaan van Nisius, Manager SaaS Operations bij Keylane. "De mensen van Avit hebben actief meegedacht over de architectuur en hoe we de hosting probleemloos uit konden voeren. Het was echt teamwork. 'IJzer' leveren kan iedereen, maar de architecten van Avit zochten serieus mee naar de beste aanpak. Niet vanuit sales-optiek, maar redenerend vanuit kwaliteit en toewerkend naar een oplossing, ook als die van een ander moest komen. Inhoudelijk discussiëren op zo'n hoog niveau met een leverancier, dat vind ik uniek, dat waren we zo niet gewend. Hun ervaring met grote datacenters vormde daarbij ook een belangrijke bijdrage." Van Nisius prijst Avit zonder terughoudendheid: "Hun technische expertise, de nazorg, de samenwerking: we hebben een heel prettige, bijna unieke relatie met deze IT-partij."



Support

„Avits aftersales en support zijn opvallend goed. Snelheid van handelen, service, één aanspreekpunt. Iets anders will je niet.“

Daadkrachtig meebewegen met de snel veranderende markt

Inmiddels maken enkele tientallen klanten uit Nederland, België en Groot-Brittannië gebruik van het platform. Voor de komende jaren staat een verdere expansie naar Duitsland en Scandinavië op het programma. De propositie van 'as a service' geleverde software heeft de langzaam bewegende markt kennelijk weten te overtuigen. De snelheid en stabiliteit van het systeem en de daarop draaiende software, de geboden service en het gemak van één aanspraakpunt 'ontzorgt' deze veeleisende partijen en creëert voor hen de ruimte om te groeien. Tegelijk kan 'IT-frontrunner' Keylane vertrouwen en bouwen op de kwaliteit en flexibiliteit van het door Avit geleverde netwerk en daadkrachtig meebewegen met de snel veranderende markt.



Voor meer informatie

Algemeen : +31 (0)30 600 41 00

Support : +31 (0)88 032 10 33

E-mailadres: info@avitgroup.com