



YELLOW SPRING: ELKE ICT-DIENST MOET DAADWERKELIJK WAARDE TOEVOEGEN

ENERGIEKE AANPAK VAN BINNENUIT

In het ogenschijnlijk dichtgetimmerde ICT-landschap zag nieuwkomer Yellow Spring in 2022 een duidelijke rol voor zichzelf weggelegd. “Het is in onze sector gebruikelijk om te bekijken wat een bedrijf aan producten en diensten nodig heeft om zijn business te runnen,” zegt oprichter Matthijs Hardeman. “Dat doen wij anders: we gaan op de stoel van de klant zitten, bestuderen vanuit dat perspectief de interne processen en stemmen daar de ICT op af, faciliterend en ondersteunend. Pas dan kun je echt waarde toevoegen.”

Yellow Spring bestaat net anderhalf jaar, maar zag zijn team groeien tot acht mensen, die allemaal ‘vatbaar’ waren voor de verfrissende bedrijfscultuur. “Daar verwijst de naam ook naar,” aldus Hardeman, 26 jaar jong en bruisend van de energie. “Geel staat in de psychologie voor jong, vernieuwend, fris. De lente symboliseert het momentum om dingen anders te gaan doen: alles groeit en bloeit op. Wij geven, binnen bepaalde kaders, onze mensen veel vrijheden en alle ruimte om met eigen initiatieven te komen. Ieder neemt zijn eigen verantwoordelijkheid en voelt zich betrokken, iets dat wij stimuleren door participatie in het bedrijf mogelijk te maken. Immers, als je niet kunt delen, kun je ook niet vermenigvuldigen. Binnen ons jonge team heerst een open cultuur, die we bijvoorbeeld stimuleren in 360-graden feedbacksessies, waarin we elkaar in een sfeer van vertrouwen en discretie feedback geven. Vitaliteit vinden we erg belangrijk, vandaar dat we hebben gekozen voor bedrijfssporten via Tesqua in Ede. Als we in het weekend een migratie bij een klant uitvoeren, duiken we op vrijdagmiddag even met een groepje de sportschool in om te ontspannen. Dan krijg je een heel andere band met elkaar.”

LANGGEKOESTERDE WENS

Door een traditionele bril bekeken staat dit mijlenver af van hoe de ICT-wereld in elkaar steekt. Precies zoals Hardeman dat voor ogen had toen hij voor zichzelf begon en daarmee een langgekoesterde wens sinds zijn jeugd in vervulling liet gaan. “Ik kom uit een echte ondernemersfamilie en volg nu het voorbeeld van mijn vader, mijn broers en mijn zussen. Op mijn 16e zat ik in de avonduren na schooltijd al bij een ICT-specialist in Ede om me in de praktijk van het vak te verdiepen. Na mijn gerichte mbo-opleiding en mijn studie Business IT & Management aan de Hogeschool Utrecht hoopte ik mijn ambities te kunnen verwezenlijken bij het bedrijf waar ik destijds werkte, totdat ik hoorde dat het werd overgenomen door een investeringsmaatschappij. Dat was voor mij het sein om zelf naar de Kamer van Koophandel te stappen.” Het klinkt als een jonge ondernemer die weet wat hij wil en dat

blijkt te kloppen, getuige zijn alternatieve benadering van dienstverlening op ICT-gebied, met een energieke aanpak van binnenuit.

KICK

Om het onderscheidend vermogen van Yellow Spring (gevestigd in Barneveld) tastbaar te maken geeft Hardeman enkele voorbeelden. “Ik ga even terug naar mijn afstudeerstage. Een klant had een applicatie op een server draaien die onvoldoende presteerde, met als gevolg dat er steeds meer mensen aan het team werden toegevoegd en de kosten omhoog schoten. Op basis van een analyse gaf ik een presentatie, waarin ik aan het management uitlegde wat er zou gebeuren bij een migratie naar de publieke cloud. Toen ik de dia toonde met een maandelijkse kostenstijging van 1500 euro zag ik benauwde gezichten, maar dat sloeg al gauw om naar een glimlach bij deze en gene toen ik aantoonde hoe de toename in performance de omzet en winstgevendheid een boost kon geven. Een beter functionerende applicatie krikt bovendien de gebruikstevredenheid onder de medewerkers op. Zo’n omslag tweebrengen met een goed onderbouwd advies, kijkend naar het bedrijf van binnenuit, dáár krijg ik nou een kick van.”

STAAN TE POPELEN

Minstens zoveel voldoening gaf een project voor een engineeringbureau dat met AutoCAD werkt. “Dat betekent een complexe structuur van heel grote bestanden, die je dicht bij de bron moet houden om de vertraging te minimaliseren. Om grote investeringen in hardware op locatie te besparen zou een migratie naar de publieke cloud ideaal zijn, alleen neemt dan de afstand toe. Laat ik het zo zeggen: als iedereen roept dat het niet kan, staan wij te popelen. We vonden een manier om dit in de Microsoft 365-omgeving te borgen en de gewenste performance te behalen, binnen de storage die de klant op abonnementsbasis al afnam, maar niet gebruikte.” Jannica Kampert, servicemanager bij Yellow Spring, vult aan: “Slimmer werken, veilig en onbezorgd, vormt altijd



ons uitgangspunt. De dienstverlening die we aanbieden kun je uitsplitsen in zakelijke cloud, ICT-beveiliging, beheer en losse opties om de werkplek gemakkelijker in te richten en de uitstraling van het bedrijf naar buiten toe te optimaliseren. Denk aan een uniforme e-mailhandtekening, een wachtwoordmanager en cloudprinten.”

VALUE PROPOSITION CANVAS

Sander Rolleman, cybersecurity consultant, legt uit hoe Yellow Spring werkt. “We ontwikkelen al onze diensten op basis van een Value Proposition Canvas. Dat plaatst de inhoudelijke kant tegenover mogelijke problemen waar een klant tegenaan loopt en oplossingen van onze kant, waarmee we zwakke in sterke punten omzetten. Zo creëren we toegevoegde waarde. Beveiliging is natuurlijk een hot item en essentieel, daarom nemen wij dat in de basis mee, via security by design. Voor onze klanten hanteren wij een sterke security baseline. Deze bestaat uit maatregelen als

multi-factorauthenticatie, BitLocker, netwerksegmentatie en nog veel meer. Allemaal maatregelen die we zelf kunnen implementeren en beheren, wat de kans op uitval of onderbreking van de ICT-infrastructuur tot een minimum beperkt. Een baseline biedt een houvast, maar is niet in beton gegoten. Per klant kijken we gekeken hoe cybersecurity-maatregelen aansluiten op de ICT-omgeving. Dit om wel de maximale bescherming te kunnen bieden, maar tegelijkertijd werknemers zo minimaal mogelijk te hinderen in het dagelijkse werk.”

ZES KERNWAARDEN

Aan de energieke, frisse aanpak van Yellow Spring ligt een sterke moraal ten grondslag, die volgens Rolleman tot uitdrukking komt in de zes kernwaarden van het Barneveldse ICT-bedrijf. “We hebben hetzelfde doel als de klant, waarbij we ons verdiepen in zijn business case en techniek slechts een middel vormt. Daarbij voeren we een sterk

en allesomvattend ICT-management, met de gedachte van één aanspreekpunt, waardoor de opdrachtgever zich op zijn core business kan focussen. Communiceren doen we in heldere taal, zonder onnodig in technische termen te vervallen, bovendien maken we transparante afspraken over producten, diensten en prijzen. Verder hebben we een proactieve houding, die je bijvoorbeeld terugziet in continue monitoring van de systemen bij onze klanten en preventieve maatregelen om toekomstige problemen te voorkomen. We zetten in op verbinding tussen mens - die altijd op nummer één staat - en systeem, met de insteek dat medewerkers begrijpen waarmee zij werken en waaróm ze bepaalde dingen wel of niet moeten doen. De laatste core value is de toegevoegde waarde voor de klant; telkens weer het uitgangspunt van onze dienstverlening.”

Meer informatie: www.yellowspring.nl