



# Referentie Ortec Finance

Een snel en effectief MAS-traject voor Ortec Finance. Een helder stappenplan leverde als resultaat op dat zij klaar zijn klaar voor de toekomst

Ortec Finance stond voor een verlenging van het Microsoft Enterprise Agreement, maar wilde tegelijkertijd zich oriënteren op het gebruik van cloudoplossingen. Daarbij was het belangrijk om alle wensen en eisen van gebruikers en IT te verzamelen en een roadmap op te stellen. De specialisten van SoftwareONE startten daarom met een Microsoft Advisory Service traject (MAS).

**ORTEC**  
FINANCE

# EEN SNEL EN EFFECTIEF MAS-TRAJECT VOOR ORTEC FINANCE

HET BEPALEN VAN EEN ROADMAP WAS DE JUISTE STAP BIJ DE VERLENGING VAN HET MICROSOFT ENTERPRISE AGREEMENT.

## Contractverlenging

Het verlengen van het Microsoft Enterprise Agreement. Én de wens om meer cloudlicenties te gaan gebruiken. De vraag van Erwin de Winter, Head of Operations bij Ortec Finance aan SoftwareONE was tweeledig. Om de beschikbare technologie goed in kaart te brengen én de benodigde licenties scherp te krijgen, startte SoftwareONE een Microsoft Advisory Service traject (MAS).

De Winter werkt al enkele jaren samen met SoftwareONE. "We zochten destijds een partij die het volledige pakket aan software vendors biedt én de services eromheen kan leveren. Het complete plaatje dus. En die vonden we in SoftwareONE. We kunnen uiteraard alles zelf inkopen, maar dat kost veel kostbare tijd. Die taken en zorg hebben we uit handen gegeven. En daar hebben we geen moment spijt van gehad."

## Een helder stappenplan

"Ons Microsoft Enterprise Agreement liep eind september af dus was het noodzaak om snel te schakelen", geeft De Winter aan. "SoftwareONE startte daarom nog voor de zomer met een Microsoft Advisory Service traject. Dat bestond uit een helder stappenplan. Allereerst inventariseerden ze onze vragen en wensen. Vervolgens maakten de specialisten onze bestaande licenties inzichtelijk om ons duidelijkheid te geven in onze huidige manier van werken met de Microsoft technologie."

## Blik op de toekomst

De Winter vervolgt: "Daarna hielden we een aantal roadmap sessies. Zo konden we de organisatorische en IT-roadmap koppelen aan Microsoft-oplossingen. Hierbij werd ook goed gekeken naar welke cloudoplossingen bij onze organisatie passen, nu en in de toekomst. Ook met eventuele groei van de organisatie en daarmee de toekomstige werkplekken werd rekening gehouden. Uit deze grondige aanpak blijkt wel dat SoftwareONE een professionele partij is die niet over één nacht ijs gaat."

## Over Ortec Finance

Opgericht door vooraanstaande econometristen en IT-specialisten, heeft Ortec Finance in 35 jaar een uitstekende reputatie opgebouwd, op basis van betrouwbaarheid.

Met meer dan 500 klanten in ruim 20 landen spelen ze een cruciale rol in het verbeteren van de besluitvorming van klanten en helpen zij klanten met het 'managen van onzekerheid'. Het hoofdkantoor is gevestigd in Rotterdam (Nederland). Daarnaast heeft Ortec Finance kantoren in Amsterdam, Londen, Toronto, Zürich en Melbourne. Ortec Finance beheert voor EUR 3 miljard aan vermogen voor klanten.



**"Uit de hele manier van werken, het heldere stappenplan, de inventarisatie van de vragen en wensen, de roadmap sessies en de mogelijke oplossingen blijkt wel dat SoftwareONE een schat aan kennis en ervaring heeft. Ik had dan ook vanaf het eerste moment het volste vertrouwen dat we dit project tot een succesvol einde zouden brengen."**

Erwin de Winter, Head of Operations,  
Ortec Finance.

## Snel en effectief schakelen

“SoftwareONE zit letterlijk bij ons om de hoek”, vervolgt De Winter. “Prettig, want daardoor kunnen we altijd makkelijk bij elkaar op de koffie als we wat willen bespreken. Door corona ging dat nu natuurlijk niet en waren we genoodzaakt om dit traject volledig online te doen. Dat gold ook voor alle sessies. Daarbij kwam dat er ook nog een behoorlijke tijdsdruk achter zat.

We zijn eind juli gestart en moesten eind september alles gereed hebben. En met de zomervakantie er nog tussen, was dat een flinke uitdaging.

Toch stelde SoftwareONE zich ook hierin heel professioneel op. De taken werden snel verdeeld, de sessies ingepland. Die werden gehouden op grote schermen waardoor het voor iedereen goed te behappen was. Ik kan niet anders zeggen dan dat het geheel heel soepel verliep.”

## Van inventarisatie naar heldere roadmap

Na de uitgebreide inventarisatie keek SoftwareONE goed naar de verschillende type rollen in de organisatie.

De Winter: “Zo kon goed worden bepaald welke gebruikersprofielen we hebben en welke technologie bij die verschillende persona's past. Dit vormde de basis voor de volgende stap: het optimaliseren van de licenties.

De specialisten analyseerden onze licenties en schetsen vervolgens een aantal verschillende scenario's die goed pasten bij onze organisatie. Inclusief de verwachte kosten en aanbevelingen. Samen hebben we vervolgens het beste scenario bepaald.”

## Flexibiliteit in werken

De Winter vervolgt: “SoftwareONE is daarna aan de slag gegaan met de optimalisatie van de bestaande licenties. En onderhandelde met Microsoft om een zo goed mogelijke deal voor ons te sluiten.

Inmiddels is het traject met succes afgerond. En hebben we nu minimaal benodigde licenties met maximaal gewenste functionaliteiten. Voor de komende drie jaar hebben we dan ook de flexibiliteit om precies te werken zoals we dat willen.”

**“SoftwareONE is een professionele, betrouwbare en gedegen partij. De specialisten hebben een sterke drive om te komen tot de beste oplossing. Wij hebben bij hen echt het gevoel dat we op de eerste plaats staan. En we kunnen snel en effectief met ze schakelen waarbij het team van SoftwareONE met hun services toegevoegde waarde biedt.”**

Erwin de Winter, Head of Operations, Ortec Finance

# Voordelen en resultaat

**01 Heldere roadmap:** De organisatorische en IT-roadmap werden gekoppeld aan Microsoft-oplossingen. Hierbij werd gekeken naar cloudoplossingen die bij het beste bij Ortec Finance pasten.

**02 Inzicht in gebruiksprofielen:** Door het opstellen van persona's, kon worden bepaald welke technologie het beste bij elke persona past.

**03 Optimalisatie van licenties:** De specialisten van SoftwareONE analyseerden de licenties en schetsen passende scenario's, waardoor uiteindelijk de juiste keuze kon worden gemaakt.

**04 Onderhandeling:** Na de keuze voor de licenties onderhandelde SoftwareONE namens Ortec Finance met Microsoft voor een zo goed mogelijke deal.

## NEEM CONTACT OP

Meer informatie is te vinden op  
[www.softwareone.nl](http://www.softwareone.nl)

Of neem contact op met een van onze  
specialisten:

SoftwareONE Nederland B.V.  
T. +31 20 2586 800  
E. [info.nl@softwareone.com](mailto:info.nl@softwareone.com)

© Copyright SoftwareONE 2021