



Referentie Baanbrekers

Van on-premise naar de cloud met een heldere roadmap

De overstap naar Office 365 E3 biedt de medewerkers van Baanbrekers de mogelijkheid om op een effectieve manier remote te werken. Nu en de komende jaren.

baanbrekers
STERK · IN · MENS · EN · WERK

MICROSOFT ADVISORY SERVICES (MAS) KOPPELT ROADMAP AAN OPLOSSINGEN

INZICHT IN DE BEDRIJFS- EN TECHNOLOGISCHE ROADMAP
HELPT BAANBREKERS OM DE JUISTE BESLISSINGEN TE NEMEN.

Samenvatting

Welke licenties hebben we, welke gebruiken we, welke hebben we nodig en van welke licenties kunnen we afscheid nemen? Zoals elke organisatie zocht ook Baanbrekers bij het al dan niet verlengen van de licenties naar de meest optimale licentievorm voor de organisatie en haar medewerkers. Na het winnen van de aanbesteding, zette SoftwareONE Microsoft Advisory Services in om inzicht te krijgen in de bestaande IT, de behoefte van de organisatie en de ontwikkelingen op de wat langere termijn. Om vervolgens een passend licentieadvies te kunnen geven.

Baanbrekers stapte dan ook in het najaar van 2020 grotendeels over van een on-premise omgeving naar de cloud. Met de nieuwe licenties kunnen de medewerkers van Baanbrekers de komende drie jaar op een effectieve manier, remote hun werk uitvoeren. En met de schaalbare licentiestructuur kan de organisatie de komende jaren probleemloos groeien én krimpen.

Over de klant

Baanbrekers is een brancheorganisatie die zich richt op werk en inkomen. Met als doel om mensen met en zonder een beperking succesvol aan het werk te helpen. Daarmee vervult Baanbrekers zowel op economisch als maatschappelijk vlak een vitale rol in de regionale samenleving. Namens de gemeenten Heusden, Loon op Zand en Waalwijk biedt Baanbrekers op een vernieuwende en coöperatieve manier dienstverlening aan werkgevers en aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

De organisatie heeft daarbij oog voor zowel sociale als zakelijke aspecten. Het uiteindelijke streven van Baanbrekers is mensen volwaardig te laten meedoen aan de maatschappij en aan werk. Niets voor niets is Baanbrekers sterk in mens en werk.

Meer informatie over de organisatie is te vinden op www.baanbrekers.org.

De uitdaging

Baanbrekers startte het traject met SoftwareONE in eerste instantie vanuit noodzaak. Marc Been, Teamleider Automatisering van Baanbrekers: "Onze Microsoft-licenties zouden op niet al te lange termijn verlopen. Ons IT-team heeft best veel kennis, maar het was een te grote uitdaging voor ons om inzichtelijk te krijgen welke licenties voor de diverse werknemers het meest geschikt zouden zijn. In de afgelopen drie jaar is er bovendien veel veranderd in het aanbod van Microsoft. Je bent niet in een ochtend bijgelezen en het is lastig om door de bomen het bos te zien. Ook hadden we de wens voor een online vergadertool om remote te kunnen vergaderen. En we wilden ook graag schaalbaar kunnen blijven in onze IT. Daarom zijn we op zoek gegaan naar een specialist die ons kon helpen bij die uitdagingen."

Hoewel SoftwareONE al een bekende partij was voor het IT-team van Baanbrekers, viel de keuze niet zonder slag of stoot op SoftwareONE. Been: "Onze brancheorganisatie CEDRIS schreef een aanbesteding uit. Er werden diverse partijen aangeschreven en hun voorstellen vergeleken."

"SoftwareONE levert niet alleen het complete pakket, de mensen zijn ook nog eens ontzettend kundig, eerlijk, open, betrouwbaar, vriendelijk én communicatief sterk. Ze proberen ingewikkelde terminologie zoveel mogelijk te beperken en leggen de materie op een heldere manier uit. Weet een consultant ergens het antwoord niet op, dan haalt hij meteen de juiste expert erbij. Bovendien schakelt SoftwareONE altijd snel en flexibel. Het is een groot bedrijf, maar daar merk je in de communicatie niets van. Want de organisatie is bijzonder wendbaar."

Marc Been, Teamleider Automatisering, Baanbrekers

"SoftwareONE kwam daarbij als beste partij uit de bus. Ik kan niet anders zeggen dan dat ik daar erg blij mee ben. We hadden met diverse personen binnen SoftwareONE in de afgelopen jaren al een goede relatie opgebouwd. Als we een vraag hebben of tegen een probleem aanlopen, schieten de experts altijd snel een korte meeting in om met elkaar te sparren en bij te praten. Heel soepel en flexibel. Ik had dan ook meteen alle vertrouwen in dit traject.", aldus Been.

De oplossing

SoftwareONE startte in augustus 2020 met Microsoft Advisory Services (MAS). Het doel was om inzicht te geven in de huidige manier van werken, maar bovenal om de ontwikkelingen richting de toekomst te koppelen aan de juiste en meest effectieve licentiestructuur.

De eerste belangrijke stap hierin was de Solution Alignment in de vorm van Roadmap sessies. Hierin keek SoftwareONE naar de bedrijfs- en technologische roadmap en werd een koppeling gemaakt met mogelijke Microsoft- oplossingen.

Been vertelt hierover: "We wisten van tevoren dat het traject drie maanden in beslag zou nemen. Dat leek mij in eerste instantie wat lang, maar al halverwege de eerste roadmapsessie realiseerde ik me dat dit een behoorlijk omvangrijk traject zou worden. En dat we die tijd dus echt nodig zouden hebben. Wat tijdens deze sessies heel prettig was, was dat de taaie materie op een heel begrijpelijk manier werd uitgelegd. Onze huidige geïnstalleerde en gebruikte Microsoft-software werd duidelijk in beeld gebracht. En de consultants wisten op al onze vragen antwoorden te geven."

De volgende stap was het bepalen van de gebruikersprofielen om de juiste technologie per persona vast te stellen. Been: "Onze organisatie is relatief eenvoudig ingericht. We hebben geen zware of ingewikkelde programma's nodig om ons werk te kunnen doen. Dit onderdeel konden we dan ook vrij snel afronden. SoftwareONE bekeek vervolgens met ons verschillende licentieopties. Daarbij werden de licentiestructuren en de bijbehorende kosten helder uitgelegd. Hoewel we nog even gekeken hebben naar Microsoft 365 E3, bleek Office 365 E3 met CoreCAL Bridge en Windows VDA E3 voor ons de beste optie. Wel besloten we om ons legacystelsel voor de uitkeringen lokaal te laten staan."

Vervolgens kon het onderhandelingstraject worden gestart. Been: "Ook daarin bleken de experts van toegevoegde waarde. Zij weten wat andere bedrijven aan licenties hebben en welke prijzen daarbij gangbaar zijn. Met die voorkennis in het achterhoofd, wist SoftwareONE een flinke korting te bedingen. Dat was onszelf nooit gelukt. Inmiddels maken we door de hulp van SoftwareONE ook gebruik van online vergadertool Teams. Dat maakt het voor onze medewerkers nog makkelijker om remote te werken. En momenteel zijn we met SoftwareONE alweer bezig met een nieuw traject. Ik hoop dat we bij een volgende aanbesteding ook weer met ze in zee kunnen."

"De sessies verliepen vanwege corona allemaal online. Maar dat was absoluut geen belemmering. SoftwareONE bracht alle stappen duidelijk in beeld waardoor het geheel goed te volgen was. Bovendien kregen we ruim van tevoren alle documenten gemaild, zodat we ons gedegen konden voorbereiden. SoftwareONE heeft alles gewoon heel goed op orde. De experts weten wat ze doen en je ziet dat ze veel ervaring hebben met dergelijke trajecten."

Marc Been, Teamleider Automatisering, Baanbrekers



Voordelen en resultaat

- 01 Heldere cloudstrategie:** door goed te kijken naar de huidige geïnstalleerde Microsoft-software, assets en de behoeften en wensen vanuit de organisatie, kon door SoftwareONE een heldere bedrijfs- en technologische roadmap worden neergezet.
- 02 Gebruikersprofielen:** door de gebruikersprofielen in kaart te brengen, kon goed worden bepaald welke technologie passend was voor de 250 gebruikers. Deze stap vormde hét uitgangspunt om de licenties te optimaliseren.
- 03 Onderhandelingstraject:** nadat de keuze voor het licentiemodel was gemaakt, onderhandelde SoftwareONE met Microsoft voor een zo goed mogelijke deal. Bovendien investeert de klant nu alleen in wat echt nodig is.
- 04 Optimalisatie van licenties:** op basis van de roadmap schetste SoftwareONE een aantal diverse licentiemodellen. Na uitleg van de structuren van deze modellen en de bijbehorende kosten, bracht SoftwareONE een advies uit en werden keuzes gemaakt. Binnen deze stap werd goed rekening gehouden met het feit dat het legacystelsel on-premise moest blijven.
- 05 Een toekomstbestendig model:** De klant heeft voor de komende drie jaar de juiste licenties tegen een gunstige prijs. De licentiestructuur is bovendien schaalbaar, wat met het oog op de mogelijke groei van de organisatie wenselijk is.

NEEM CONTACT OP

Meer informatie is te vinden op 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