

Een toekomstbestendig licentiecontract tegen een acceptabele prijs voor Accell IT

Accell Group maakt fietsen, fietsonderdelen en accessoires en is de Europese marktleider in e-bikes en de op een na grootste in fietsonderdelen en -accessoires. Ze hebben tal van toonaangevende Europese fietsmerken, zoals Batavus, Koga, Raleigh en Sparta, onder één dak. Accell Group heeft wereldwijd zo'n 3.400 medewerkers verdeeld over achttien landen en productievestigingen in Nederland, Duitsland, Frankrijk, Hongarije, Turkije en China. De producten vinden vervolgens hun weg naar meer dan tachtig landen. Het hoofdkantoor van de onderneming is gevestigd in Heerenveen, waar zich tevens de ICT-organisatie bevindt.

Accell IT ondersteunt met een team van zo'n 65 medewerkers de IT. Denk hierbij aan de ontwikkeling en het onderhoud van het ERP-systeem, het voorzien van alle medewerkers van een digitale werkplek in de cloud, het automatiseren van magazijnen, de implementatie van voorraadoptimalisatiesoftware en het onderhouden van de eigen ontwikkelde B2B webportal en app, waar ruim 22.000 fietsendealers wereldwijd hun bestellingen op plaatsen.

De uitdaging

In het voorjaar van 2020 zou Accell Group het licentiecontract met Microsoft weer moeten verlengen en om goed beslagen ten ijs te komen tijdens de onderhandelingen met Microsoft, startte Accell IT al in september 2019 met de voorbereidingen. Voor de inkoop van en gedegen advies over al die licenties richtten ze zich al jaren tot Insight. Voor dit traject zou Accell IT een aantal werkzaamheden zelf uitvoeren. Zo inventariseerden ze de IT-behoefte van Accell Group en zorgden ze voor het opschonen van alle systemen. Insight zou meekijken en adviseren en vervolgens op basis van die input diverse scenario's voor hen uitwerken. Geheel volgens schema zou er van januari tot en met april worden geïnventariseerd, systemen opgeschoond en scenario's worden besproken, om in mei goed voorbereid het gesprek met Microsoft in te gaan.



Samenvatting

Voorjaar 2020 stond de verlenging van het licentiecontract met Microsoft voor Accell Group op het programma. Om goed beslagen ten ijs te komen tijdens de onderhandelingen met Microsoft, startte Accell IT ruim op tijd met de voorbereidingen en vroeg het Insight hierbij mee te kijken en te adviseren om zo goed voorbereid het gesprek met Microsoft in te kunnen gaan.

"Eén ding was in ieder geval zeker, we wilden ondanks de lockdown de opgestelde planning aanhouden, temeer omdat de deadline waarop ons huidige contract verliep - 31 mei 2020 - gewoon bleef staan."

Pieter Riley
Manager Operations bij Accell IT

“En toen zaten we vanaf half maart ineens allemaal in ‘lockdown’. Qua IT had Accell Group al een beweging richting de cloud gedaan, het thuiswerken zelf was hierdoor niet de uitdaging, maar wat ging dit betekenen voor de opgestelde IT-roadmap? Eén ding was in ieder geval zeker, we wilden ondanks alles de opgestelde planning aanhouden, temeer omdat de deadline waarop ons huidige contract verliep - 31 mei 2020 - gewoon bleef staan,” zegt Pieter Riley, Manager Operations bij Accell IT.

De Oplossing

Accell IT inventariseerde het aantal gebruikers en de IT-behoefte. Samen met Insight werd er vervolgens gekeken naar welke licentierechten er al waren, welke er weg konden en wat er eventueel nog ontbrak. Ook werd de nieuwe situatie en de mogelijke impact ervan op Accell Group besproken, alsook de wensen van Accell Group rondom security en innovatie. Op basis daarvan schetste Insight een aantal scenario’s.

“Ze schetsten bijvoorbeeld hoe we ervoor konden zorgen dat we dezelfde licenties konden houden, maar hoe we dat financieel aantrekkelijker konden maken. Of hoe we hetzelfde ‘pakket’ zouden kunnen houden, maar dan met betere voorwaarden. Ook werd er een alternatief geschetst, rekening houdend met de nieuwe wensen. In ieder scenario wordt rekening gehouden met de mogelijke terugkoppeling en argumentatie vanuit Microsoft en met het ‘wisselgeld’ dat Accell Group heeft voor de onderhandeling.



Zo waren we al bezig met het verkennen van Power BI-oplossingen en heeft de organisatie al stappen richting de cloud gezet. Het is belangrijk om dit soort dingen op het juiste moment tijdens de onderhandelingen te kunnen benoemen, om zo op de gewenste uitkomst aan te kunnen sturen. Dit soort tips vanuit Insight zijn zeer waardevol,” geeft Pieter aan.



“Insight schetste een aantal scenario's, bijvoorbeeld hoe we ervoor konden zorgen dat we dezelfde licenties konden houden, maar hoe we dat financieel aantrekkelijker konden maken. Of hoe we hetzelfde ‘pakket’ zouden kunnen houden, maar dan met betere voorwaarden.”

Pieter Riley
Manager Operations bij Accell IT



Het Resultaat

Accell IT ging met alle verkregen informatie en advies de onderhandelingen met Microsoft in en kwam daar ook tevreden weer van terug.

“Het klinkt voor de buitenstaander wellicht vrij eenvoudig, een nieuw contract afsluiten, maar de complexiteit van dit soort contracten en de (veranderende) licentieregels maken dat ons advies echt het verschil kan maken. Daarvoor hebben wij specialisten in huis, die weten van de hoed en de rand en dat is nodig omdat er nogal eens iets gewijzigd wordt. We kennen Microsoft als geen ander en helpen tal van organisaties bij dergelijke onderhandelingen. We weten wat werkt en wat niet bij dit soort gesprekken. In dit geval hebben we geadviseerd om zo transparant mogelijk dit onderhandelingstraject in te gaan en ook commitment af te geven aan Microsoft daar waar dat mogelijk was,” zegt Remco Kruijzinga, Client Accountmanager bij Insight.

“Het resultaat is een zo’n flexibel mogelijk contract, met het oog op innovatiemogelijkheden in de nabije toekomst. En dat voor een acceptabele prijs. We zijn niet goedkoper uit mede door een toename van het aantal licenties, maar we krijgen wel veel meer waar voor ons geld. Dat komt mede door de toevoeging die we hebben gedaan op het securityvlak. Daarbij wilden we absoluut over de juiste features beschikken, zowel nu als in de toekomst. Dat kost ons nu een beetje extra, maar nog niet zo gek lang geleden, met de overname van FSLogix door Microsoft, zorgde Insight ervoor dat wij serieus geld terugkregen vanuit Microsoft. Dit soort dingen moet je dus ook in perspectief kunnen zien. Ik ben tevreden over hoe dit alles heeft uitpakkt voor ons en ook over hoe Insight ons hierbij heeft ondersteund,” besluit Pieter.

“Het resultaat is een zo’n flexibel mogelijk contract, met het oog op innovatiemogelijkheden in de nabije toekomst. En dat voor een acceptabele prijs.”

Pieter Riley
Manager Operations bij Accell IT



next generation e-MTB Haibike Flyon



Highlights Resultaten



Microsoft-licentiecontract passend bij Accell, zowel functioneel als financieel



Een zo’n flexibel mogelijk contract, met het oog op innovatiemogelijkheden in de nabije toekomst.



Office 365 voor alle medewerkers



Licentie- en onderhandelingsadvies door Insight

Manage today. Transform for tomorrow.

nl.solutions@insight.com • nl.insight.com • +31 (0)55 5 38 2320