



Geesinknorba wint met toekomstbestendig licentiepakket aan flexibiliteit

Story Snapshot

Een verlenging van het Microsoft-contract van Geesinknorba was op handen, maar de organisatie wenste een meer flexibel pakket en een Nederlandstalige IT-partner. Het bracht oude bekenden samen en in een mum van tijd werd er toegewerkt naar een zo optimaal en toekomstbestendig licentiepakket.



Waste Management Industry

Achtergrond

Geesinknorba ontwerpt en produceert innovatieve afvalmanagementoplossingen. Het bedrijf is ontstaan in 1875, heeft zijn hoofdkantoor in Nederland en productiefaciliteiten en kantoren verspreid over Europa met in totaal zo'n 500 medewerkers. Het bedrijf biedt een breed scala aan afvalinzamelingsoplossingen, zoals afvalwagens en -apparatuur en richt zich daarbij op duurzaamheid en innovatie. Dit met als doel het verminderen van de milieueffecten van afvalinzameling en het verbeteren van de effectiviteit en efficiëntie van de afvalinzamelingsprocessen en tegelijkertijd het verlagen van de uitstoot en de TCO voor haar klanten.

Uitdaging

De softwarelicentieportefeuille van Geesinknorba was aan verlenging toe. In het verleden werd die eens ondergebracht bij een Spaanstalige leverancier, maar Geesinknorba wenste dit onder te brengen bij een Nederlandstalige partner. Omdat de IT-manager van het bedrijf eerder goede ervaringen had gehad met Insight, nam hij direct contact op.

"Mijn samenwerking van een aantal jaren terug met Remco Kruizinga van Insight was me bijgebleven. Op het moment dat dit ging spelen, moest ik dan ook direct aan hem denken en het contact was snel gelegd. De reden dat we de licenties weer door een Nederlandse IT-partner wilden laten verzorgen, was omdat we meer advies nodig hadden en veranderingen wilden aanbrengen. Licenties en contractverlengingen, dat is complexe materie en dat soort gesprekken voer ik het liefste in het Engels of in het Nederlands," legt Harry Kusters, IT Manager bij Geesinknorba, uit.

De wens was om het contract meer kostenefficiënt en flexibel in te richten en de producten meer af te stemmen op de behoefte van de gebruikers ervan. In plaats van direct in te gaan op het Microsoft-aanbod, wilde Geesinknorba graag advies over de alternatieven. Daarnaast maakt Geesinknorba een inhaalslag met betrekking tot de IT-systemen, om als organisatie efficiënter te kunnen opereren.

"In december 2022 startte ik bij Geesinknorba en eind januari zou ons contract aflopen, dat is een krappe tijd om alle puzzelstukjes in kaart te brengen. Toch hebben we een aantal dingen kunnen toetsen."

Harry Kusters
IT Manager, Geesinknorba

"Het team van Insight weet je echt te ontzorgen en de organisatie is super transparant en proactief. Ze reageren snel op je vragen. Ze denken echt met je mee en met jouw portemonnee en komen met eerlijk advies en slimme oplossingen."

Harry Kusters
IT Manager, Geesinknorba



De Oplossing

Nu de wensen duidelijk waren, was het tijd om het IT-landschap van Geesinknorba in kaart te brengen. Welke licenties namen ze af, wat verwachtten ze de komende tijd nodig te hebben en voor hoe lang. Het liefste zou men ook direct alle gebruikerstypen in kaart willen brengen, maar omdat de tijd begon te dringen werd ervoor gekozen om eerst te zorgen voor een goede verdeling flexibele en vaste licenties. Door gericht vragen te stellen werd steeds duidelijker wat er nodig ging zijn.

"De wens was meer flexibiliteit. Kijk je daarbij naar een voor veel bedrijven kostbaar en noodzakelijk pakket zoals die van Microsoft, dan heb je daarin verschillende opties. Sluit je een contract af voor een jaar, drie jaar of neem je licenties af voor een maand? Hoe langer je je vastlegt, des te minder last je hebt van tussentijdse prijsverhogingen, maar je loopt ook het risico licenties af te nemen die op den duur niet ingezet worden. Ook wil je weten hoeveel vast personeel er is en welk deel flexibel werkt. Door samen de scenario's op een rij te zetten, maakten we de puzzel stukje bij beetje minder complex," zegt Remco Kruizinga, Inside Account Manager bij Insight.

"In december 2022 startte ik bij Geesinknorba en eind januari zou ons contract aflopen, dat is een krappe tijd om alle puzzelstukjes in kaart te brengen. Toch hebben we een aantal dingen kunnen toetsen. We hebben nu grotendeels Microsoft 365 E5-componenten afgenomen voor de vaste en flexibele licenties. Maar voor de e-mailadressen hebben we een ander type licentie ingezet, die iets voordeliger is dan de standaard licentie. Het is prettig dat Insight dan meekijkt en aangeeft dat het onderaan de streep wel of geen verschil gaat maken. Ook gaf een Insight-expert op een gegeven moment aan dat er prijsverhogingen aan zaten te komen en dat het slim was om alvast van elk pakket één flexibele licentie erbij te nemen. Dan kun je namelijk na prijsverhoging nog voor de oude prijs meer licenties inkopen. Prettig, want er is nog een stukje van de puzzel op te lossen. We verwachten namelijk dat we de flexibele licenties nog iets verder terug kunnen schalen zodra we goed in kaart hebben gebracht of sommige medewerkers bijvoorbeeld met een veel voordeliger Microsoft 365 F1 licentie afkunnen. Mijn volgende stap is om de gebruikerstypen verder in kaart te brengen en daarvoor heb ik van Insight een mooi overzicht ontvangen met de structuur van de pakketten en wat je ermee kunt," geeft Harry aan.

Resultaat

Geesinknorba beschikt nu over het toekomstbestendige licentiepakket dat zij wensten en weten dat ze altijd een beroep kunnen doen op de specialisten van Insight. Het nieuwe pakket is geoptimaliseerd en er is een flexibele laag aangebracht die voorheen ontbrak.

"Het team van Insight weet je echt te ontzorgen en de organisatie is super transparant en proactief. Ze reageren snel op je vragen. Zo reageerde Remco ook even snel terwijl hij op vakantie was. Of het urgent was, want dan zou hij snel iets regelen met collega's en anders kwam het na het weekend. Nu hoeven mensen van mij echt niet op hun vakantie te werken, maar je wilt gewoon goed geholpen worden. Nou, dat doen ze en meer dus. Ze denken echt met je mee en met jouw portemonnee en komen met eerlijk advies en slimme oplossingen."

HIGHLIGHTS

- Contract- en licentieoptimalisatie
- Kostenreductie
- Flexibiliteit
- Overzicht