

## CMIS Group weet door een nieuw hardware leasecontract precies waaraan ze toe is

CMIS Group (Credit Management & Investor Solutions B.V.) is een financiële dienstverlener die consumenten en institutionele investeerders, via onafhankelijke financieel adviseurs, samenbrengt op de Nederlandse markt voor woninghypotheken. Bekende merken en dochterondernemingen van CMIS Group zijn Merius Hypotheken, hypotheekservicer Adaxio en de onafhankelijke adviesketens De Hypotheekshop, Huis & Hypotheek en Hypokeur. Onder de naam CMIS Franchise zijn deze (franchise) distributiemerken, met ruim 250 advieskantoren en meer dan 600 onafhankelijke adviseurs, marktleider in Nederland op het gebied van onafhankelijk financieel advies.

CMIS Group wil al haar klantgroepen zo goed mogelijk benaderen en ondersteunen. Dit doet ze onder meer door de hypotheken van Merius Hypotheken effectief, efficiënt en klantvriendelijk te beheren. Daarvoor leveren de divisies en afdelingen binnen CMIS Group continu hoogwaardige en betrouwbare diensten aan hun relaties – onder wie consumenten, intermediairs en investeerders. Bovendien blijft deze financiële dienstverlener investeren in haar producten, dienstverlening en haar ruim 160 medewerkers. Daarmee bouwt CMIS Group aan een langdurige relatie die voor alle betrokkenen waardevol is.

### De uitdaging

Om ervoor te zorgen dat de hardware daadwerkelijk deze innovaties in dienstverlening en producten kan ondersteunen, ging CMIS Group op zoek naar een (nieuwe) licentiepartner. Daarvoor schakelde ze onder meer Insight in. Tijdens een van de gesprekken met de accountmanager liet CMIS Group weten dat het graag de werkplekken van de medewerkers wilde verbeteren. De hardware waarmee iedereen was uitgerust, was aan een upgrade toe.

“Onze hardware en het daarbij behorende contract voldeden niet meer aan onze wensen, dat kwam onder meer door een constructie met refurbished toestellen,” vertelt Matthijs Tuinman, IT Service Manager bij CMIS Group. “Alles werkte lange tijd naar behoren, maar we wilden nu liever nieuwe hardware en voor iedereen zo veel mogelijk dezelfde toestellen. Uiteraard met zo min mogelijk uitval en een contract dat defecten, storingen of schade beter zou dekken. Hierover zijn we met een aantal partijen in gesprek gegaan en Insight kwam als beste uit de bus.



### Samenvatting

Tijdens een verkennend gesprek met Insight rondom licenties, kwam ook de wens naar voren om de werkplekken van de medewerkers te verbeteren. Met name de hardware waarmee iedereen was uitgerust, was aan een upgrade toe. Insight bracht samen met CMIS de wensen, financieringsmogelijkheden en support-opties in kaart.

*“Alles werkte lange tijd naar behoren, maar we wilden nu liever nieuwe hardware en voor iedereen zo veel mogelijk dezelfde toestellen. Uiteraard met zo min mogelijk uitval en een contract dat defecten, storingen of schade beter zou dekken. Hierover zijn we met een aantal partijen in gesprek gegaan en Insight kwam als beste uit de bus.”*

Matthijs Tuinman,  
IT Service Manager bij CMIS Group

Insight is een volledig onafhankelijke partij en kwam met een duidelijk stappenplan en prijsafspraken. Ook is deze partner zeer transparant over zijn aanpak en biedt hij behoorlijk veel keuzemogelijkheden. Eigenlijk alles wat we aan Insight vroegen, werd snel opgeleverd. Of het nu ging om extra documentatie of om een toelichting op het plan. En als het nodig was, werd er een extra specialist ingeschakeld. Zoiets schept direct vertrouwen.”

Daar kwam bij dat Insight meedacht waar het ging om het halen van de duurzaamheidsdoelstellingen van CMIS Group. Matthijs: “CMIS Group zet zich onder andere actief in om haar carbon footprint te verlagen. Daarom zijn niet alleen prijs en kwaliteit voor ons belangrijk, maar bijvoorbeeld ook de levensduur en het energieverbruik van onze apparatuur. Insight heeft ons hierin heel goed geadviseerd. Daarbij speelde het mee dat Insight zichzelf ook inzet voor een betere, diversere en inclusievere wereld. Die visie sluit aan bij die van CMIS Group.”

Daniël ten Raa, Insight Corporate Account Manager bij Insight ging met de vraag van CMIS Group aan de slag: “De laptops die de medewerkers van CMIS Group gebruikten, waren via een huurconstructie aangeschaft. Dat is op termijn vaak erg duur en refurbished toestellen zijn op den duur minder betrouwbaar dan nieuwe devices. Dit terwijl je als organisatie toch graag je medewerkers voorziet van een betrouwbare en aantrekkelijke werkplek. Daar kwam nog eens bij dat het huidige contract weinig ruimte bood voor ondersteuning of garantie bij defecten. Voor CMIS Group gingen we daarom op zoek naar de juiste hardware- en financieringsmogelijkheden. Hardware leveren kunnen een heleboel fabrikanten, maar in dit geval hebben we heel nauwkeurig gekeken naar de ondersteuning vanuit die bedrijven. Zowel in de prijs als in de financieringsmogelijkheden hebben we bemiddeld voor CMIS Group. We hebben samen met de fabrikanten ook gekeken hoe we CMIS Group de gewenste extra support en garantie kunnen bieden, zonder daar de hoofdprijs voor te hoeven betalen. Zo zie je maar weer, er komt meer kijken bij de aanschaf van nieuwe hardware dan je vooraf kunt bedenken.”

## De Oplossing

De keuze viel uiteindelijk op toestellen van Microsoft en Dell. Laptops, maar ook de nodige randapparatuur zoals docking stations, laptoptassen, muizen en toetsenborden. Het gewenste leasecontract kon hiervoor via Dell Financial Services worden afgesloten.

“We hebben echt heel intensief contact gehad met CMIS Group. Over welke devices ze wilden hebben, wat voor support er nodig was, welke verwachtingen ze daarbij hadden en over alle vormen van financiering die daarbij pasten. Er werd gekozen voor een leaseconstructie van ruim 200 laptops en toebehoren. Met als extra service dat laptops de volgende werkdag gerepareerd of vervangen worden, wanneer ze stuk gaan. En dat ook bij medewerkers thuis, aangezien iedereen tegenwoordig thuiswerkt,” vervolgt Daniël.

“Het gaat om zo’n dertig Microsoft Surface-laptops voor medewerkers die veel onderweg zijn en waarbij een handzamer device gewenst is, de rest van de medewerkers werkt nu met Dell-laptops,” vult Matthijs aan. “De aanvankelijk 200 stuks zijn inmiddels al aangevuld met nog eens twintig notebooks - en er volgen er nog meer. Dat laatste is tijdens de corona-lockdown wel een ding, trouwens. Door de pandemie lopen de levertijden van nieuwe toestellen steeds verder op. Twee of drie maanden is niet ongevoen op dit moment. Maar de eerste laptops kregen we, per toeval, bij aanvang van de corona-pandemie. Noem het mazzel. Die laptops hebben we nog gewoon op kantoor laten leveren. Samen met collega’s hebben we die toestellen thuis afgeleverd. Een deel van de medewerkers is naar kantoor gekomen om hun laptop met randapparatuur in ontvangst te nemen. Inmiddels is bijna iedereen voorzien.”

*“Eigenlijk alles wat we aan Insight vroegen, werd snel opgeleverd. Of het nu ging om extra documentatie of om een toelichting op het plan. En als het nodig was, werd er een extra specialist ingeschakeld. Zoiets schept direct vertrouwen.”*

Matthijs Tuinman,  
IT Service Manager bij CMIS Group



## Het Resultaat

Met het gekozen contract kan CMIS Group nog heel wat jaren vooruit. Hebben ze nieuwe toestellen nodig, dan plaatsen ze die bestelling via Insight en zorgt Insight ervoor dat het nieuwe toestel wordt toegevoegd aan het huidige leasecontract. Insight levert vervolgens de producten af bij CMIS Group en dat inclusief uitrol van de software via Autopilot. De installatie van het toestel is vervolgens zeer eenvoudig. Gaat het om reparatie of omruilen, dan heeft CMIS Group rechtstreeks contact met Dell of Microsoft zelf.

“We zijn heel tevreden over de nieuwe overeenkomst. De laptops en Surfaces die we nu hebben, zijn stuk voor stuk mooie en betrouwbare zakelijke devices. Allemaal voorzien van eenzelfde hoog niveau support vanuit de twee fabrikanten, en waarmee we niet meer voor onaangename verrassingen komen te staan. Zo kunnen we een defect eenvoudig via een portal aanmelden en vallen schade en gebreken onder de garantie. Bij schade door eigen toedoen kan deze twee keer per jaar per medewerker worden verholpen.

De bemiddeling door en nauwe samenwerking met Insight was bijzonder prettig, niets dan lof. Ze hebben dit project heel zorgvuldig voor ons aangepakt. En ze nemen daarna ook regelmatig contact op. Om te zien hoe alles gaat, waar het beter kan of waar nog ondersteuning op kan worden geboden. En andersom: het maakt niet uit wie ik bel, ze staan je allemaal graag persoonlijk te woord. Dat doen ze echt heel erg goed,” besluit Matthijs.

*“De bemiddeling door en nauwe samenwerking met Insight was bijzonder prettig, niets dan lof. Ze hebben dit project heel zorgvuldig voor ons aangepakt. En ze nemen daarna ook regelmatig contact op. Om te zien hoe alles gaat, waar het beter kan of waar nog ondersteuning op kan worden geboden.”*

Matthijs Tuinman,  
IT Service Manager bij CMIS Group



## Highlights Resultaten



Nieuwe, betrouwbare en uniforme zakelijke devices



Voorspelbaarheid kosten en overzicht door gunstig leasecontract



Aantrekkelijke en toekomstbestendige werkplekken voor komende drie jaar



Nauwe en professionele samenwerking met Insight

**Manage today. Transform for tomorrow.**

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