



De Oaktree Group realiseert beoogde groeiplannen met behulp van Insight

Story Snapshot

De Oaktree Group wilde het licentiepakket onder de loep nemen en meer gebruik kunnen maken van de expertise vanuit Microsoft. De in eerste instantie informele adviesvraag leidde tot het oplossen van een urgenter vraagstuk en realisatie van de boogde groei.



IT-services

Achtergrond

De Oaktree Group bestaat uit de bedrijven Apply in Utrecht en Sencit in Apeldoorn en Zaandam. Ze leveren op cloud gebaseerde ICT- en Unified Communications-oplossingen aan (middelgrote) organisaties zodat deze slimmer en efficiënter kunnen presteren. Ze zorgen ervoor dat de mensen binnen de onderneming op ieder moment toegang hebben tot de data en applicaties die zij nodig hebben. Dit ongeacht de locatie en tijdstip. Ze leveren veelal Managed Services-diensten waardoor klanten: geen grote investeringen hoeven te doen, niet voor onaangename financiële verrassingen komen te staan, 24/7 over services kunnen beschikken en de garantie hebben dat hun hard- en software altijd up-to-date en goed beveiligd is.

Uitdaging

De vraag vanuit de Oaktree Group aan Insight was tweeledig. Omdat ze meer en meer op maat gemaakte werkplekoplossingen aan eindklanten zijn gaan aanbieden op basis van Microsoft applicaties, wilden ze de inkoop van licenties centraliseren en consolideren en daarmee waar mogelijk kosten besparen. Daarnaast was ook de eigen organisatie flink gegroeid en lag het in de lijn der verwachting dat die groei zou aanhouden. Dit alles bij elkaar zorgde ervoor dat ze ook graag op termijn de lijnen met Microsoft zelf wilden verkorten.

“Door de lijnen te verkorten zouden we een beroep kunnen doen op Microsoft zelf, op hun expertise, campagnegeld en zouden we eerder kennis kunnen nemen van mogelijke leads vanuit hen. Maar je moet een bepaalde grootte hebben als organisatie, wil je opvallen bij hen. Omdat wij door de jaren heen de licenties bij de verschillende bedrijven hadden ondergebracht, waren we op papier een stuk kleiner dan we in werkelijkheid zijn. We wilden dan ook graag eerst de licenties centraliseren en dat het liefste via een partij die ons ook kon helpen onze groeiplannen te realiseren.

“Na vooronderzoek en gesprekken met Microsoft en uiteindelijk Insight zelf, wisten we dat Insight de beste partij voor ons zou zijn. Dat zit hem in de toegevoegde waarde die ze kunnen bieden, zoals het meedenken over ingewikkelde klantvraagstukken, de benodigde trainingen en de campagnes voor klantenwerving.”

Mark Versteeg
Chief Commercial Officer, Oaktree Group.

“Onze zichtbaarheid bij Microsoft is vergroot en door de trainingen die Insight heeft verzorgd is onder andere de licentiekennis intern verder toegenomen en hebben we de nodige Microsoft-certificeringen binnen weten te halen.”

Mark Versteeg
Chief Commercial Officer, Oaktree Group.



Na vooronderzoek en gesprekken met Microsoft en uiteindelijk Insight zelf, wisten we dat Insight de beste partij voor ons zou zijn. Dat zit hem in de toegevoegde waarde die ze kunnen bieden, zoals het meedenken over ingewikkelde klantvraagstukken, de benodigde trainingen en de campagnes voor klantenwerving. Niet iedere licentieverstrekker kan dit soort dingen, maar Insight dus wel,” vertelt Mark Versteeg, Chief Commercial Officer bij de Oaktree Group.

Melvin Medar, Executive Account Manager bij Insight: “Om een bepaalde partnerstatus te behalen bij Microsoft moet je bereid zijn om te investeren in je eigen mensen en die bereidheid bleek bij de Oaktree Group groot. Hun wens om te centraliseren kwam in alle opzichten precies op tijd. Het Microsoft Cloud Solution Provider (CSP) contract van de Oaktree Group zou zeer binnenkort komen te vervallen en door Microsoft vervangen worden door de New Commerce Experience (NCE). We gingen alles op alles zetten om de prijsstijging tegen te gaan.”

Oplossing

In een mum van tijd ontwarde Insight samen met de specialisten binnen de Oaktree Group de ontstane licentiestructuren en werden alle licenties ondergebracht bij Insight.

“De bestaande licenties werden vervolgens onder de loep genomen en er werd gekeken naar de hoeveelheid benodigde licenties op basis van de te verwachten groei. Samen met de inkoop van Oaktree hebben we tot diep in de nacht gewerkt om de deadline van de CSP-verlenging te kunnen halen. En gelukkig met succes. We wisten het CSP-contract dusdanig te optimaliseren en te behouden voor de gehele Oaktree Group voor een heel jaar. En dat was prettig in meerdere opzichten. Het scheelt allereerst in de kosten, maar belangrijker nog, de extra tijd zorgt voor meer ruimte om klanten mee te nemen in de aanstaande veranderingen die Microsoft aan het doorvoeren is,” vertelt Peter Feldkamp, CSP Specialist bij Insight.

“We hebben nu een veel beter inzicht in de licenties dan voorheen en kunnen scherper inkopen bij Microsoft, waardoor wij op onze beurt weer een scherpe prijs kunnen neerzetten bij eindklanten en concurrerend blijven. Dat is wat je wilt in deze markt. De prettige samenwerking met Insight leverde ons direct winst op. Een goed begin dus, maar de samenwerking heeft inmiddels al wel meer vruchten afgeworpen. Onze zichtbaarheid bij Microsoft is vergroot en door de trainingen die Insight heeft verzorgd, is onder andere de licentiekennis intern verder toegenomen en hebben we de nodige Microsoft-certificeringen binnen weten te halen. Voor klanten een stukje extra zekerheid, voor onszelf de gewenste vervolgstap om te kunnen groeien,” vervolgt Mark.

Resultaat

Met de verhoogde zichtbaarheid van de Oaktree Group bij prospects en Microsoft staat niets hen meer in de weg om de op Microsoft gebaseerde Smart Workspaces bij meer partijen uit te rollen. Voor ons is het duidelijk dat een partij zoals Insight echt van toegevoegde waarde is. Dat is niet alleen gebleken bij aanvang van de samenwerking, maar merken we nog zeer regelmatig. We kunnen veel van de klantvraagstukken intern oplossen, maar weten ook dat we voor complexe zaken altijd een beroep kunnen doen op de experts van Insight voor het maken van de juiste keuzes. Zoets is van onschatbare waarde wat mij betreft,” besluit Mark.

HIGHLIGHTS

- Insight als kennispartner
- Behoud van CSP-contract
- Consolidatie en centralisatie licenties
- Groei in-house Microsoft kennis