

Strategisch samenspel Cloetta en Insight leidt tot gunstiger Microsoft-licentiecontract

Cloetta is producent van verschillende suikerwaren, chocolade, noten, pastilles en kauwgom. Deze producten worden in meer dan 50 landen wereldwijd verkocht en geproduceerd in 8 fabrieken, verdeeld over 5 verschillende landen: Zweden, Nederland, België, Ierland en Slowakije. De ruim 2500 medewerkers van Cloetta wereldwijd zorgen ervoor dat al die lekkernij uiteindelijk in de winkels komt te liggen. Denk hierbij aan de voor Nederland bekende merken zoals Sportlife, Red Band, King en Venco.

De Uitdaging

Onderhandelen over de Microsoft-licenties is voor veel bedrijven een terugkerend gegeven, ook voor een producent zoals Cloetta. Iedere drie jaar komt Microsoft automatisch met een nieuw aanbod voor het afgenomen licentiepakket. Het is vervolgens aan het bedrijf om daar wijzigingen in aan te brengen of niet. Extra licenties afnemen, geeft vaak onderhandelingsruimte, maar daar had Cloetta geen reden toe. Hoe kun je dan toch een gunstiger aanbod realiseren?

GertJan Minkels, Solution Architect Infrastructure bij Cloetta: "Scherp onderhandelen is ontzettend belangrijk, maar daarvoor moet je wel de spelregels goed kennen. En laat Microsoft die nu regelmatig veranderen. Je zou er haast een dagtaak aan hebben. Voor dit soort zaken doe ik dan graag een beroep op de experts van Insight. Ik ben verantwoordelijk voor de IT van alle Cloetta-vestigingen, ook voor die van ons hoofdkantoor in Stockholm, dus een kleine marge meer of minder op de licenties voor zo'n 2000 van onze medewerkers maakt nogal wat uit. Met Insight werken we in Nederland ruim vijftien jaar samen. Ook op het gebied van hard- en software ondersteunen ze ons en keer op keer weten ze me positief te verrassen met het nieuwe Microsoft-contract."

"Scherp onderhandelen is ontzettend belangrijk, maar daarvoor moet je wel de spelregels goed kennen. En laat Microsoft die nu regelmatig veranderen. Je zou er haast een dagtaak aan hebben. Voor dit soort zaken doe ik dan graag een beroep op de experts van Insight."

GertJan Minkels, Solution Architect Infrastructure bij Cloetta



Samenvatting

Om de drie jaar dient Cloetta zijn Microsoft-contract te vernieuwen. Hiervoor ontvangen ze vanuit Microsoft een voorstel op basis van de bestaande overeenkomst. Het is vervolgens aan het bedrijf om te bepalen of daar wijzigingen in aangebracht moeten worden of niet. Hoe zorg je dan voor een gunstiger aanbod, zonder al te grote wijzigingen aan te brengen in het huidige pakket?

Insight ging samen met Cloetta de onderhandelingen in en zorgde voor een zeer verrassend resultaat.



"GertJan nam contact met ons op en legde daarbij de wens vanuit het hoofdkantoor, om de uiteindelijke contractverlenging via Zweden te laten verlopen, bij ons neer. In theorie had hij dit keer voor een Zweedse IT-partner kunnen kiezen, maar aangezien hij onderdeel uitmaakt van de onderhandelingen, was het voor hem belangrijk om dat met een voor hem vertrouwde partij te kunnen doen.

"Het is pittige materie en het kunnen ingewikkelde gesprekken zijn. Voorbesprekingen doe je dan het liefste in het Nederlands. Insight is één van de grootste Microsoft-partners ter wereld en we zijn daardoor als geen ander in staat om over de landsgrenzen heen te denken. Jeroen Hidding, Sales Specialist Microsoft Licensing, ging direct met deze nieuwe uitdaging aan de slag en zag toch ruimte voor onderhandeling. Hij weet vervolgens als geen ander hoe je daarna de gesprekken met Microsoft in moet gaan en bereid daar de klant ook goed op voor," zegt Dennis Eijkelkamp, Executive Premium Account Manager Insight.

De Oplossing

Jeroen adviseerde om de huidige licenties te upgraden. Hij had namelijk gezien dat hierdoor de nieuwe offerte voordeliger zou uitpakken. "Microsoft is goed in het zorgen voor verwarring, maar daar bleken wij samen met Insight ook goed toe in staat," geeft GertJan Minkels aan. "Jeroen kent Microsoft als geen ander en wist met creatieve oplossingen toch te zorgen voor een gunstiger aanbod. Daarnaast werden de meetings met Microsoft nauwkeurig vooraf besproken. Zo wisten we beiden wie wat, wanneer zou gaan zeggen. Dat werkte echt in ons voordeel. Het is uiteindelijk een kwestie van het spel slim spelen en op de juiste momenten op de juiste knoppen drukken. Maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Experts zoals Jeroen weten dit soort dingen en halen zo echt het onderste voor je uit de kan."

"Microsoft is goed in het zorgen voor verwarring, maar daar bleken wij samen met Insight ook goed toe in staat," geeft GertJan Minkels aan. "Jeroen Hidding, Sales Specialist Microsoft Licensing, kent Microsoft als geen ander en wist met creatieve oplossingen toch te zorgen voor een gunstiger aanbod"

GertJan Minkels, Solution Architect Infrastructure bij Cloetta

Met Insight werken we in Nederland ruim vijftien jaar samen. Ook op het gebied van hard- en software ondersteunen ze ons en keer op keer weten ze me positief te verrassen met het nieuwe Microsoft-contract."

GertJan Minkels, Solution Architect Infrastructure bij Cloetta

Het Resultaat

Door de stevige onderhandelingen gezamenlijk aan te gaan met Microsoft en door slim gebruik te maken van de valutakoersen, pakte het nieuwe pakket zeer gunstig uit voor Cloetta. Zij ontvingen een rijker contract tegen lagere kosten.

"Door Insight in te schakelen hebben we toch zeker zo'n 12 procent kunnen besparen, te vergelijken met de kosten voor een goeie middenklasse auto. Je sluit zo'n contract voor drie jaar af, dus dat is ieder jaar weer die besparing, dat vind ik nogal wat. Helemaal als je bedenkt dat Insight ons hiervoor niets in rekening brengt. Als Microsoft-partner worden zij met de verkoop van de licenties uiteindelijk door Microsoft betaald. Je zou het haast kunnen zien als gratis expertise voor ons. Samen met het goede contact, het feit dat het team onze business echt begrijpt en moeite doet om de klantrelatie optimaal te houden, zoiets is onbetaalbaar," besluit GertJan Minkels.

"Door Insight in te schakelen hebben we toch zeker zo'n 12 procent kunnen besparen, te vergelijken met de kosten voor een goeie middenklasse auto. Je sluit zo'n contract voor drie jaar af, dus dat is ieder jaar weer die besparing, dat vind ik nogal wat."

GertJan Minkels, Solution Architect Infrastructure bij Cloetta



Highlights Resultaten



Advies en ondersteuning door Microsoft-experts van Insight



Optimale begeleiding bij strategische contractonderhandelingen



Kennis en creativiteit zorgen voor een gunstiger aanbod



Realisatie: rijker contract tegen lagere kosten

Manage today. Transform for tomorrow.

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