



De Rooyse Wissel ontzorgd door strategisch IT-advies en licentiebeheer Insight

Story Snapshot

Bij de Rooyse Wissel had men behoefte aan een geschikte partij voor licentiebeheer om kosten te optimaliseren en ook een strategische IT-partner was op termijn wenselijk.

Gezien de goede ervaring uit het verleden nam de nieuwe manager I&A direct contact op met Insight.



Healthcare

Achtergrond

De Rooyse Wissel is een forensische zorgaanbieder waarvan de gelijknamige tbs-kliniek een onderdeel is. De Rooyse Wissel bedient bijna de hele forensische keten met alle beveiligingsniveaus. Van klinisch behandelen, ambulante behandelen tot aan begeleid wonen. Ze behandelen en verplegen patiënten met ernstige psychiatrische problematieken en hanteren een open manier van werken die ertoe bijdraagt dat patiënten op een veilige en verantwoorde manier terug kunnen keren in de samenleving. IT wordt op diverse manieren ingezet en dient ter ondersteuning van de ruim 850 medewerkers op alle locaties als ook voor de patiënten in deze, hoofdzakelijk, Limburgse organisatie.

Uitdaging

Op het moment dat Richard Koeman-Hulstein als manager I&A bij de Rooyse Wissel aan de slag ging was er een sterke behoefte aan een geschikte partij voor licentiebeheer binnen de organisatie en op termijn was ook een strategische IT-partner wenselijk. Gezien de goede ervaring uit het verleden nam Richard direct contact op met Insight.

“We wilden bij de nieuwe licentiepartner echt alle licenties kunnen onderbrengen. Microsoft is daarbij de hoofdmoot, maar we hebben ook Citrix en diverse branchespecifieke software on-premise draaien. Naar mijn mening kun je zoiets als het optimaliseren, consolideren en het beheren van je licenties beter overlaten aan een licentiepartner, aangezien zij over de diverse experts beschikken en over de meest recente informatie. Door het licentiebeheer aan Insight over te laten, heeft mijn team de handen vrij voor de IT-ondersteuning van de gehele organisatie en ruimte om vooruit te kunnen kijken,” vertelt Richard.

“Naar mijn mening kun je zoiets als het optimaliseren, consolideren en het beheren van je licenties beter overlaten aan een licentiepartner, aangezien zij over de diverse experts beschikken en over de meest recente informatie.”

Richard Koeman-Hulstein
Manager I&A, Rooyse Wissel

“Onze samenwerking met Insight heeft ons nu al diverse keren voordeel opgeleverd bij de verlenging van de licenties en we schakelen ze steeds vaker bij voor adviestrajecten. Denk daarbij aan onze IT-investeringen voor volgend jaar bijvoorbeeld.”

Richard Koeman-Hulstein
Manager I&A, Rooyse Wissel



Oplossing

Om het IT-team van de Rooyse Wissel te kunnen ontzorgen en tegelijkertijd ook grip te kunnen bieden werd er allereerst een Software Renewal Management Portal ingericht.

“In het portaal worden alle contracten ondergebracht. Het helpt ons bij het beheren en stroomlijnen van de softwareprocessen en bij het onderhouden van de contracten. Het biedt de Rooyse Wissel op ieder gewenst moment inzicht in de status van alle software en het biedt ons samen een goed vertrekpunt voor de onderhandelingen met de diverse leveranciers en tijdens onze strategische meetings,” zegt Joon Bronsgeest, Executive Account Manager Healthcare bij Insight.

“Onze samenwerking met Insight heeft ons nu al diverse keren voordeel opgeleverd bij de verlenging van de licenties en we schakelen ze steeds vaker bij voor adviestrajecten. Denk daarbij aan onze IT-investeringen voor volgend jaar bijvoorbeeld. Hoe kunnen dingen beter, anders en goedkoper? Ook organiseerden ze een workshop rondom NIS2, om meer te weten te komen over de te nemen securitymaatregelen bij de ingang van die richtlijn eind 2024. We hebben de on-premise back-up, security en overige IT-infrastructuur op dit moment prima op orde, maar zoiets laat ik graag eens in de zoveel tijd toetsen door een externe partij. Insight heeft dit recent gedaan en maakt op dit moment het adviesrapport voor ons op, rekening houdend met de NIS2-eisen.

Resultaat

De Rooyse Wissel heeft aan Insight de ontzorgende licentie- en strategische partner die ze zich wensten. Ze kunnen besparen op de inkoop van de licenties en weten dat ze met al hun IT-vraagstukken bij het team van Insight terecht kunnen.

“Het is een fijne club om mee samen te werken. Ze zijn open, duidelijk in hun communicatie en reageren snel. Weten ze het antwoord niet direct? Ook daar zijn ze eerlijk in en zoeken ze het voor ons uit. We kunnen ervan op aan dat het antwoord of de oplossing gevonden wordt. Geen vraag is ze te gek trouwens. Zo maken we gebruik van applicaties die alleen met creditcard betaald kunnen worden. Veel bedrijven beschikken daarover, maar die hebben we als zorgorganisatie gewoonweg niet. Ook dit soort dingen lost Insight voor ons op. Het grote netwerk dat ze hebben, de informatie waarover ze beschikken en de experts die ze in dienst hebben, biedt onze organisatie de slagkracht en IT-ondersteuning die we nodig hebben,” besluit Richard.

HIGHLIGHTS

- Licentieoptimalisatie
- Strategische IT-partner
- Grip op IT met managementportal
- Kostenbesparing