

Waarom jeugdzorginstelling entrea lindenhout kiest voor Device as a Service (DAAS)



Met Device as a Service (DAAS) ontzorgen we jeugdzorginstelling entrea lindenhout rondom werkplekken en krijgen ze alles wat ze nodig hebben: van werkplek hardware met accessoires tot lifecycle services en aanvullende ondersteuning. En dit voor een vast bedrag per werkplek per maand. Rob van den Boomen, accountmanager Health bij Bechtle, en Maarten Follender Grossfeld, servicemanager ICT binnen entrea lindenhout, vertellen in dit interview niet alleen waarom DAAS een goede keuze is voor entrea lindenhout, maar ook voor andere organisaties.

Entrea lindenhout is een jeugdzorginstelling en koos als een van de eerste Bechtle direct Nederland klanten voor complete ontzorging met Device as a Service (DAAS). Dit omdat ze merken dat IT een steeds belangrijker onderdeel wordt van het primaire zorgproces, waarbij flexibiliteit en mobiliteit belangrijke fundamenten zijn. Bechtle heeft samen met partner Ictivity het digitaliseringstraject van entrea lindenhout mogen verzorgen, waarbij Bechtle het volledige logistieke hardware-management van entrea lindenhout op zich neemt. Rob van den Boomen, accountmanager Health bij Bechtle, en Maarten Follender Grossfeld, servicemanager ICT binnen entrea lindenhout vertellen waarom DAAS bij entrea lindenhout een succes is.

Over entrea lindenhout

Entrea lindenhout helpt kinderen, jongeren en gezinnen wanneer opgroeien en opvoeden ingewikkeld wordt binnen het gezin. Met jeugdhulp, opvoedondersteuning en speciaal onderwijs helpen ze mensen verder, vanuit een open en gelijkwaardige relatie. Entrea beschikt over 17 locaties en er werken meer dan 1000 mensen.

www.entrealindenhout.nl

Wat houdt DAAS via Bechtle in?

Rob: “Als we kijken naar de definitie die meestal in de IT-branche wordt gebruikt, dan is DAAS het leveren van hardware in een ander financieringsmodel dan wanneer je producten aanschaft: een operational leasemodel. Bij Bechtle is DAAS echter meer dan dat: wij bieden aanvullende services om onze klanten maximaal te ontzorgen. Denk hierbij aan lifecycle management services, end of life services, proactieve monitoring, maar ook het klaarmaken en leveren van devices bij het in- en uit dienst treden van medewerkers zit in de prijs inbegrepen. Dat maakt onze oplossing erg sterk.”

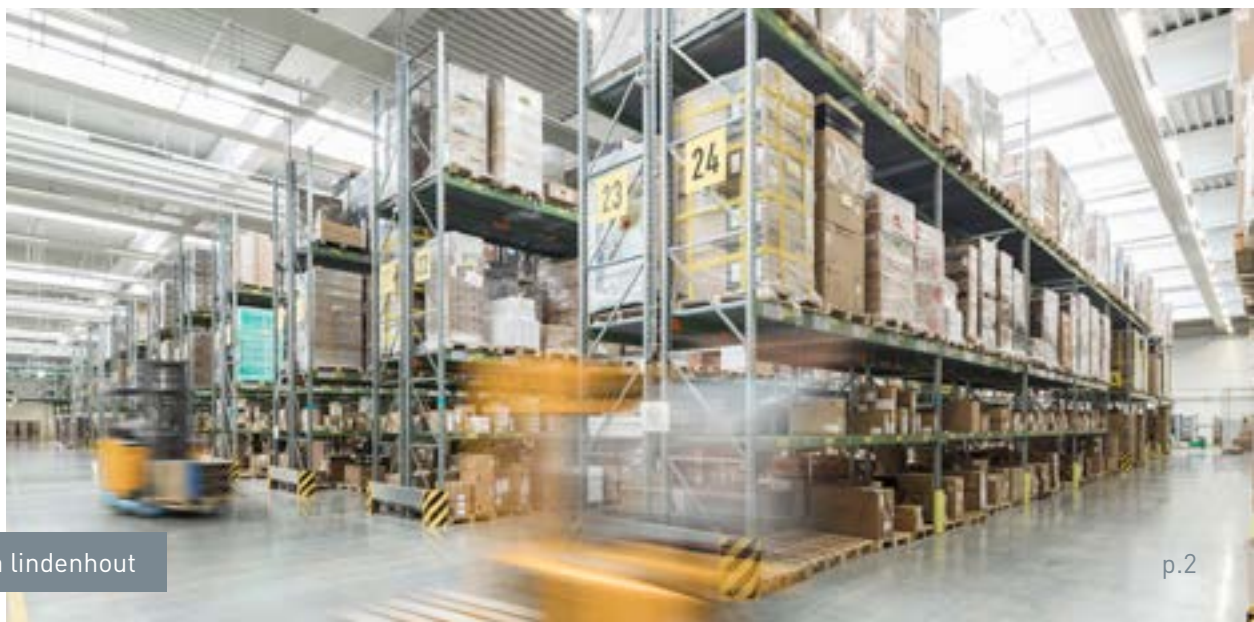
Maarten, waarom hebben jullie voor DAAS gekozen?

Maarten: “We kwamen bij Bechtle uit omdat we een partij zochten die ons helemaal ondersteunt op het gebied van hardware en services. Zelf hebben we niet alle kennis in huis om bepaalde processen in goede banen te leiden. Bechtle heeft de kennis en kunde om ons te voorzien van de juiste werkplekken. We automatiseren processen nu zoveel mogelijk. Daarnaast is het voor een zorginstelling zoals de onze belangrijk om inzicht te hebben in de kosten. Met DAAS weet je precies wat je per werkplek betaalt elke maand. We doen geen grote investeringen meer in één keer, dat is voor ons heel aangenaam.”

Hoe is dit project tot stand gekomen?

Rob: “Entrea lindenhout werkte al met onze partner Ictivity samen op het gebied van de digitale werkplek (Omnia). Uit die gesprekken met Ictivity bleek dat de jeugdzorginstelling ook op zoek was naar een partner die hardware en aanvullende service kon leveren. Zo zijn we bij de klant geïntroduceerd. Al vrij snel kwam onze DAAS oplossing ter sprake.”

Maarten: “Er vonden enkele verkennende gesprekken plaats met Rob. Tijdens die gesprekken bekeken we de mogelijkheden en de ‘onmogelijkheden’. We kwamen vrij snel tot de conclusie dat dit een samenwerking is waarin we veel aan elkaar hebben. Na twee maanden gingen we al van start.”



Hoe verliep de uitrol?

Maarten: “Vanwege de coronapandemie verliep die anders dan gepland. Het oorspronkelijke plan was om alle apparaten vanuit de verschillende locaties van entrea lindenhout te verdelen, maar dit plan kon niet doorgaan. Dankzij het goede meedenken en de support van Bechtle is het gelukt om de devices bij de eindgebruikers zelf af te leveren.”

Rob: “Klopt, en dat rechtstreeks aan de eindgebruiker afleveren zit in de lift, zeker in deze tijd. Ik merkte sowieso dat er bij mijn zorgklanten een veranderende behoefte ontstond de afgelopen jaren. Ze maken steeds vaker de transformatie naar een regieorganisatie, waarbij de meeste applicaties in de cloud staan en wat het technisch beheer van het datacenter overbodig maakt. Ons concept sluit daar naadloos op aan: werkplekken komen niet meer op het hoofdkantoor binnen, maar gaan rechtstreeks en gebruiksklaar naar de eindgebruiker. Dat is in mijn ogen de toekomst in de zorg.”

Waarom denk je dat DAAS ideaal is voor zorginstellingen zoals entrea lindenhout?

Rob: “Dat stukje regie is belangrijk. Entrea lindenhout houdt zich vanaf nu bezig met de monitoring over de dienstverlening. Voor de rest hoeft de ICT-afdeling geen hardware meer aan te schaffen of te repareren, de uitvoering ligt volledig bij Bechtle. Zo heeft Maartens team tijd voor andere belangrijkere zaken. We bespreken elk kwartaal onze SLA-afspraken en onze performance en pakken verder alles op. Dit biedt het ICT-team van entrea lindenhout veel voordelen en tijdswinst. Wanneer er bijvoorbeeld een nieuwe

medewerker begint, kan Maarten eenvoudig via onze portal een nieuwe medewerker registreren. Die ontvangt vervolgens automatisch een nieuw, gebruiksklaar device op de volgende werkdag of een datum naar keuze en kan dan meteen aan de slag.”

Maarten: “Ook het lifecycle management gedeelte is voor ons een groot voordeel. Wanneer deze leaseperiode afloopt - na drie jaar - bestelt Bechtle nieuwe devices en leveren ze deze direct af bij de eindgebruikers. Het maandelijks te betalen bedrag blijft hetzelfde, maar onze medewerkers beschikken steeds over nieuwe, goede apparaten. Ook biedt Bechtle Proactive Management aan, een tool waarmee ze de toestellen proactief monitoren en analyseren. Al voordat een apparaat stuk dreigt te gaan wordt dit opgemerkt en kan Bechtle een nieuwe bestellen. Zo is er geen downtime meer.”

Hoe zou je de samenwerking met Bechtle omschrijven?

Maarten: “Ik vind de samenwerking heel prettig. Ik heb altijd rechtstreeks contact met Rob, hij is mijn vaste aanspreekpunt. Dat contact gaat snel en vlot. Rob denkt met ons mee, ook op moeilijkere momenten. Zo waren de levertijden voor laptops vanwege de pandemie erg lang. Maar Rob zorgde voor een oplossing: als het niet linksom kon, dan wel rechtsom. Ook de samenwerking met de rest van het projectteam van Bechtle loopt goed. Zo werkten we in het voortraject samen met een service delivery manager van Bechtle die vooral naar onze processen keek. Daarna zijn we samen met het DAAS projectteam aan de slag gegaan. Iedereen heeft zijn eigen specialiteit en werkt nauw samen.”

Hoe zien jullie de toekomstige samenwerking?

Rob: "Dit DAAS-contract loopt drie jaar. Dankzij onze lifecycle management services is dit een doorlopend proces. We verwachten dat er vanuit Bechtle ook nog heel wat nieuwe ontwikkelingen en functionaliteiten aan het DAAS-model worden toegevoegd de komende tijd, waarmee we klanten zoals entrea lindenhout nog beter kunnen bedienen."

Maarten: "In Bechtle hebben wij een IT partner gevonden die meedenkt over het hele proces. Je kunt hardware verkopen en afleveren, maar Bechtle doet veel meer dan dat. Ze kijken naar wat het beste voor ons is en met welke services ze hier invulling aan kunnen geven. Ik kijk ernaar uit om ons DAAS-traject in de toekomst nog verder uit te breiden en te optimaliseren binnen entrea lindenhout. We gaan samen nog leuke stappen zetten. Ik zie de toekomst rooskleurig in met Bechtle als IT partner."

Meer weten over Bechtle DAAS?

Ben je benieuwd naar ons productaanbod of wil je meer informatie over Device as a Service?

Neem dan vrijblijvend contact op met onze specialist.



Daniel Maelissa

Workspace Consultant

+31 40 250 9011

daniel.maelissa@bechtle.com



Rob van den Boomen

Accountmanager

+31 40 760 2829

rob.vandenboomen@bechtle.com

Just press play

Device as a Service van Bechtle is onderdeel van de **Just press play** solutions: Praktische oplossingen die direct inzetbaar zijn in de dagelijkse praktijk. Met als belangrijkste doel onze klanten ondersteunen bij het doen waar zij goed in zijn.

Wij ontzorgen en helpen je bij het maken van IT-keuzes zodat jij je kunt richten op de zaken die écht belangrijk zijn.