

# Waarom Bechtle voor Helicon Opleidingen de vertrouwde IT partner is



Verbondenheid is één van de kernwaarden van Bechtle. Deze kernwaarde geeft de fijne samenwerking tussen Bechtle en Helicon Opleidingen goed weer. Tom Backx van Helicon: “Ik schakel altijd met mijn single point of contact bij Bechtle. We hebben wekelijks een updatemoment en communiceren proactief met elkaar.”

## De case in het kort

- Al ruim 8 jaar een tevreden Bechtle klant
- Nauwe samenwerking, gebaseerd op vertrouwen en proactief communiceren

Emile van de Spijker is accountmanager bij Bechtle en sinds april dit jaar de vaste contactpersoon voor Helicon Opleidingen. Hij vertelt samen met Tom Backx, leiding IT bij Helicon Opleidingen, wat de samenwerking volgens hen succesvol maakt.

## Tom, kun je wat meer toelichting geven over jouw rol bij Helicon Opleidingen?

“Ik werk al sinds 2001 bij Helicon Opleidingen, in diverse IT-gerelateerde rollen. Ik werk nu 8 jaren al erg fijn met Bechtle samen. Het team Automatisering bestaat bij ons uit zeven mensen. Op de verschillende vestigingen zelf zijn er dan nog mensen werkzaam die ons ondersteunen. Wij werken centraal en ontwikkelen de IT-strategie vanuit het hoofdkantoor, ook op basis van input van de IT-medewerkers van de andere locaties.”



## Wat maakt de samenwerking tussen Helicon Opleidingen en Bechtle succesvol?

Tom: "Momenteel zitten we in de tweede aanbestedingstermijn die door Bechtle is gewonnen. Voorheen hebben we – door omstandigheden – verschillende contactpersonen gehad binnen Bechtle. Wat ik als prettig ervaar, is dat Emile nu mijn single point of contact is. Ik bel of mail altijd eerst naar Emile als we iets nodig hebben. Indien nodig schakelt hij dan de specialisten van Bechtle in en gaan we daar ook mee in gesprek. Maar het eerste contact loopt altijd via Emile. En andersom ook: als Emile er niet is, wacht ik altijd een paar dagen en bespreek het met hem wanneer hij terug is."

Emile vult aan: "Ik vind het belangrijk dat Tom altijd bij mij terecht kan, met elk IT-vraagstuk. Kan ik zijn vraag niet beantwoorden, dan kom ik er bij hem op terug met een van onze experts. We hebben wekelijks ook een updategesprek. Soms is er dan niets te melden, maar dat hoeft ook niet. Die contactmomenten geeft weer wat wij als organisatie belangrijk vinden: persoonlijke en transparante relaties."

## Kun je daar een voorbeeld van geven?

Emile: "Recent heeft Helicon headsets bij ons besteld voor alle collega's die noodgedwongen ook moesten thuiswerken. Ik heb Tom wekelijks op de hoogte gehouden van de levertijden, die vanwege de coronacrisis hoger opliepen dan normaal. Een bepaald merk kon niet echter op tijd leveren, dus hebben we samen naar een andere fabrikant gezocht die dit wel kon. Ik probeer proactief nieuws te brengen, positief of niet. Ik merk dat dit gewaardeerd wordt en vertrouwen creëert. Tom weet waar hij aan toe is bij ons."



Tom Backx, leiding IT bij Helicon Opleidingen

## Tom, wat is er voor jullie veranderd tegenover de manier van werken voor de coronacrisis?

Tom: "Alles is anders geworden. Bij ons gingen niet alleen medewerkers thuiswerken, ook de lessen moesten online gegeven worden. Gelukkig hadden we qua IT al wat zaken voorbereid, omdat we de komende jaren sowieso van plan waren om te digitaliseren. Maar wat normaal voor een aantal jaar op de planning stond, hebben we nu in één jaar uitgerold. De eerste week van de lockdown, in maart 2020, hebben we het druk gehad met alles in te regelen. Toen dat gelukt was konden de leerlingen de lessen vlot thuis volgen. Daarna hadden we op korte termijn veel laptops en accessoires nodig. Ook toen schakelde ik meteen met Emile en hadden we alles snel in huis."



Helicon Opleidingen biedt "eigentijds groen onderwijs" aan: tal van MBO en VMBO opleidingen op verschillende locaties in Den Bosch, Eindhoven, Nijmegen, Kesteren, Helmond, Boxtel, Tilburg en Velp. Helicon Opleidingen wil voor studenten écht van betekenis zijn. Binnen Helicon Opleidingen zijn er 7 richtingen: Bloem, Milieu, Voeding, Stad en Mens, Land- en Tuinbouw, Groene Leefomgeving en Dier.

## Jullie waren hier dus qua IT al enigszins op voorbereid?

Tom: "We waren niet voorbereid om zo grootschalig en zo snel medewerkers thuis te laten werken en studenten online lessen aan te bieden. Maar omdat we al bezig waren met de voorbereidingen om dit te faciliteren stond de hele omgeving al wel klaar. Office 365 was erop ingericht, alleen nog maar voor drie klassen. Dit hebben we eenvoudig opgeschaald: voor mij een groot voordeel van in de cloud werken."

## Bechtle wil graag meer voor haar klanten betekenen dan alleen producten leveren. Waar merk je dat aan?

Tom: "Dat er echt met je wordt meegedacht. Wanneer ik in het verleden bijvoorbeeld een back-up server nodig had, dan gaf ik aan welk type en welk merk ik wilde hebben. Nu geef ik gewoon bij Emile aan dat ik een back-up server wil aanschaffen, en vervolgens kijkt hij welke server het beste aansluit op onze verwachtingen. Dat maakt Bechtle voor mij een meerwaarde."

## CONTACT

**Bechtle direct B.V.**  
Meerenakkerplein 27  
5652 BJ EINDHOVEN  
Telefoon 040 250 9000  
[www.bechtle.nl](http://www.bechtle.nl)  
[sales.direct-nl@bechtle.com](mailto:sales.direct-nl@bechtle.com)