

Atricom werkt mede dankzij Octopus Cloud nog efficiënter en is compliant

Het in Enschede gevestigde Atricom is specialist in allround ICT- en automatiseringsoplossingen. Voor ieder bedrijf is een goed doordachte en soepel werkende automatiseringsomgeving essentieel. De specialisten van Atricom kijken samen met hun klanten naar welke ICT-oplossingen het bedrijf echt ondersteunen en verder kunnen brengen. Het ruim 15-koppige team ontzorgt klanten op beheer en het functioneren van systemen en netwerken en neemt daar waar nodig werk uit handen. Zo kunnen klanten zich volledig richten op hun business.

De uitdaging

Sinds 2017 maakt Atricom gebruik van Octopus Cloud. Dit is een slimme en geautomatiseerde oplossing die grip biedt op SPLA-licenties van Microsoft. Een onderdeel van het SPLA-model is namelijk de maandelijkse rapportage. Bij een goede rapportage van het gebruik van SPLA-licenties komt vaak behoorlijk wat werk kijken en ook de nodige uitdagingen. Veel service providers verzamelen de benodigde SPLA-licentiedata handmatig en berekenen het gebruik vervolgens met spreadsheets. Zoiets kost veel tijd en het verhoogt de kans op compliance-problemen. Iets was Atricom voor wil zijn, door tijdig ieder jaar Octopus Cloud te verlengen. Octopus had echter aangegeven dat ze met ingang van 2020 via partners zouden gaan werken. Aangezien Atricom al jaren klant is van Insight, klopte ze ook hiervoor bij Insight aan.

“Het was voor mij namelijk geen vraag of we het gebruik van Octopus Cloud zouden voortzetten, maar eerder hoe,” vertelt Pascal Jonkers, directeur van Atricom. “Wij maken al jarenlang naar tevredenheid gebruik van deze software. Wij bieden onze klanten onder andere toegang tot de meest recente software-producten en applicaties van Microsoft. En hetgeen zij afnemen moet netjes worden bijgehouden. Dat klinkt heel eenvoudig, maar het is in de praktijk ontzettend complex. Clouddiensten kunnen bijvoorbeeld tussentijds worden op- en afgeschaald. Toch dien je op gezette tijden het licentiegebruik en de servercapaciteit te berekenen, om vervolgen per gebruiker per klant door te kunnen berekenen. En dat is waar Octopus ons bij helpt.”



Samenvatting

Om compliance-problemen te voorkomen, zorgt Atricom er elk jaar voor dat hun Octopus Cloudlicentie tijdig wordt verlengd. Echter, omdat Octopus had aangegeven in 2020 alleen via partners licenties te verstrekken, kwam Atricom uit bij hun vaste partner Insight.

Door de korte lijnen die Insight onderhoudt met Octopus, was de licentie snel geregeld tegen een gunstige prijs.

“Het was voor mij geen vraag of we het gebruik van Octopus Cloud zouden voortzetten, maar eerder hoe.”

Pascal Jonkers
Directeur Atricom

De Oplossing

Insight kon Atricom op hun beurt helpen aan een nieuwe jaarlicentie voor Octopus Cloud.

Octopus Cloud geeft een onmiddellijke tijdsbesparing en heeft bij vele partners een geldbesparing van 10 – 30% opgeleverd per maand. Dit wordt gerealiseerd doordat veel bedrijven bij het doorgeven van hun rapportage teveel licenties per maand opgeven of juist te weinig, waardoor ze tegen hoge boetes kunnen aanlopen bij een compliancy-check vanuit Microsoft.

“Atricom vindt het echt belangrijk om compliant te zijn, ze willen het goed doen. Zowel richting hun klanten als richting ons en Microsoft en met deze oplossing kunnen ze het grootste deel van de SPLA-rapportage automatiseren. Het is volledig geïntegreerd met de SPLA-regels (SPLA Agreement en SPUR) en wordt continue geüpdatet. Dit bespaart je onmiddellijk een hoop tijd en levert al snel een geldbesparing op. Onder andere door over- en onder-rapporteren te voorkomen, betaal je nooit te veel en voorkom je boetes. Atricom zag de waarde van dergelijke tooling al snel in, ze weten duidelijk wat ze doen. We hebben korte lijnen met Octopus, een meeting hadden we dan ook snel voor hen geregeld. Hetzelfde geldt voor het realiseren van een gunstige prijs voor de nieuwe licentie. Dat is natuurlijk altijd prettig,” zegt Marc Dreu, executive accountmanager bij Insight.

“De KPMG-certificering van Octopus, het feit dat ze preferred partner zijn van Microsoft en een partner als Insight erbij om ons te ondersteunen, dat werkt allemaal extra geruststellend,”

Pascal Jonkers
Directeur Atricom

Het Resultaat

“Het kost geld, maar het bespaard ons ook echt ontzettend veel. Tijdwinst op die rapportages is één, maar het voorkomt ons ook een boete na een controle vanuit Microsoft. Toen ik dit nog handmatig deed, was ik zo een uur per klant per maand bezig en dan hoop je dat het correct is en de onrust voor een mogelijke boete wordt niet weggenomen. Nu heb ik ook nog eens een hekel aan repeterend werk, dus zodra ik kennis nam van het bestaan van deze software, was de keuze snel gemaakt. Het berekent ook nog eens alles wat je hebt aan dataprocessorlicenties en het geeft automatisch de meest gunstige inkoop weer. Daar kan je zelf echt niet tegenaan werken. De KPMG-certificering van Octopus, het feit dat ze preferred partner zijn van Microsoft en een partner als Insight erbij om ons te ondersteunen, dat werkt allemaal extra geruststellend,” besluit Pascal.

Highlights Resultaten



Automatisering
van SPLA-
processen



Tijdig, efficiënter
en compliant
rapporteren



Minimaliseren
van
risico op boete



Goede
samenwerking en
ondersteuning

Manage today. Transform for tomorrow.

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