

CASE STUDY

CLOUD SOLUTION PROVIDER – AUFSETZEN EINES NEUVERTRAGES

BEDARFSGERECHTE PLANANPASSUNG UND AUSSCHREIBUNG



Kunde

Anonym



Herausforderung

Preiserhöhung CSP-Partner angekündigt



Ausgangssituation

- Der Bestandspartner hat eine Preiserhöhung um 11% angekündigt
- Die Service-Qualität des Bestandspartners – vor allem die Beratung - mangelhaft
- Planänderung von Microsoft angekündigt - Teams soll in Zukunft separat lizenziert werden



Zielsetzung

- Preiserhöhung größtmöglich reduzieren – im besten Fall umgehen
- Kosten im Bereich Microsoft reduzieren
- Teams weiterhin in M365 E3 lizenzieren, um Mehrkosten zu vermeiden
- Neuen Partner identifizieren, der sowohl markt-konforme Konditionen als auch einen guten Beratungsservice bietet



Methodik

- Aufnahme aller benötigten Lizenzen, Änderungswünsche und Anforderung an den Service
- Bedarfsgerechte Anpassung der Microsoft-Pläne
- Ausschreibung mit ausgewählten Partnern
- mit Microsoft



Branche

Lebensmittel

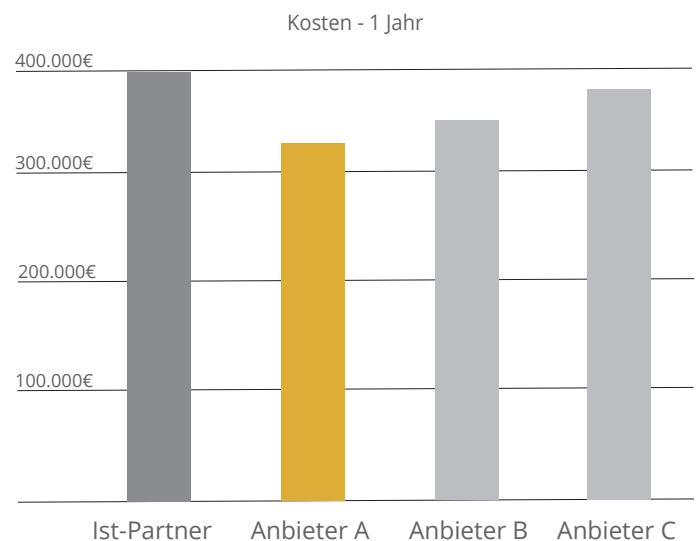


Bearbeitete Themen

Ausschreibung eines neuen CSP-Vertrages



Ergebnisse & Kundennutzen



Gesamtergebnis

- 12% Saving
- Lizenzierung compliant
- Teams-Lizenz weiterhin über M365 E3 lizenziert
- Partner mit hohem Fokus auf Service und Beratung