CASE STUDY

Cloud Solution Provider – Aufsetzen eines Neuvertrages

Einsparung durch bedarfsgerechte Plananpassung und Ausschreibung

Herausforderung
- Preiserhöhung CSP-Partner angekündigt

Bearbeitetes Thema
- Ausschreibung eines neuen CSP-Vertrages

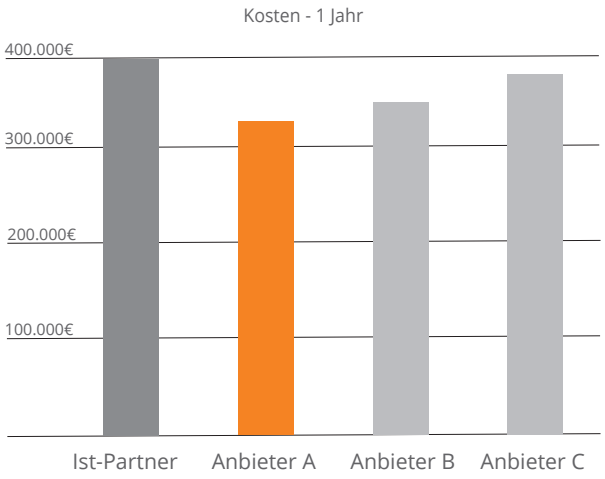
Branche
- Lebensmittel

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 marktkonforme 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

Ergebnis & Kundennutzen



ERGEBNIS

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