

Samenwerking KWF en Advantive

KWF Kankerbestrijding is in 1949 opgericht. Door wetenschappelijk onderzoek te financieren, maakt de organisatie de doorbraken van morgen mogelijk. KWF is zo opgebouwd dat deze wendbaar kan inspelen op veranderingen in financieringsstromen, focus van onderzoek en innovatie, en relevante maatschappelijke ontwikkelingen. Een slimme inzet van ICT speelt hierbij een belangrijke rol. Pascal Bloemers, lead ICT bij KWF, vertelt over de rol van ICT binnen KWF en over de samenwerking met Advantive.

Focus op slimme inzet ICT

“KWF richt zich op vele manieren op de bestrijding van kanker. Ik vind het een eer dat ik vanuit mijn rol hier een mooie bijdrage aan mag leveren. We zijn onze donateurs enorm dankbaar. We zorgen ervoor dat iedere euro, die we in ICT investeren zo effectief mogelijk wordt benut.”

Best of breed ICT landschap

“KWF heeft de afgelopen vijf jaar het ICT-landschap vernieuwd. De organisatie werkt nu volledig in de cloud en beschikt over een ‘best of breed’-landschap. De ICT-omgeving helpt de organisatie om nog efficiënter te werken. Daarnaast biedt ICT de organisatie de gewenste ondersteuning om haar bedrijfsvoering nog klantgerichter te maken.”

Rol ICT in de organisatie

“De transitie naar de cloud heeft een grote en positieve impact op onze organisatie en is een enorme stap voorwaarts. De techniek is nu volledig uitbesteed. Voor het ICT team resulteerde dit ook in een transitie. Technische rollen binnen het team zijn in de loop van de tijd komen te vervallen, ten gunste van onder meer consultancy en functioneel beheer. Hierdoor kunnen wij nu volledig focussen op wat voor de organisatie écht belangrijk is:

leveren van optimale functionaliteit. Daarbij spelen onze partners, zoals Advantive, ook een belangrijke rol. Zij bieden ons inspiratie en wijzen ons op kansen. Samen zorgen we ervoor dat we de organisatie continu de gewenste ondersteuning bieden.”

Nieuwe beheerpartner

“We kiezen er bij KWF voor om op ICT-gebied met een aantal expert leveranciers samen te werken. We vinden het belangrijk dat deze samenwerkingen volwaardig en gericht op de langere termijn zijn. Afgelopen jaar zijn we op zoek gegaan naar een nieuwe ICT-partner voor het beheer van de kantoorautomatisering. We hebben hiervoor een vijftal potentiële partners benaderd en bezocht. We hadden direct vanaf de eerste kennismaking een goed gevoel bij Advantive. We hebben voor Advantive gekozen vanwege de expertise die de organisatie in huis heeft en het DNA.”

Waarom Advantive?

“We waren erg te spreken over de expertise, focus op security, het personeelsbeleid, de visie, de maatschappelijke betrokkenheid en de aanpak van Advantive. Daarnaast hebben de consultants een enorme passie voor Microsoft cloud technologie, zijn betrokken bij hun opdrachtgevers, hebben een eigen mening en durven nee te zeggen. Ze hebben de kennis en ervaring in huis om ons volledig te kunnen ontzorgen én ons verder vooruit te helpen.”

“De manier van denken en doen van Advantive past bij ons. Dit is wat we in een partner zoeken.”

Ondersteuning Advantive

"We hebben het beheer en de beveiliging van onze kantoorautomatisering aan Advantive uitbesteed. Hieronder vallen onze werkplekken, Microsoft 365, Microsoft Azure en LAN/WLAN. De dienstverlening van Advantive sluit precies aan bij wat wij de komende jaren nodig hebben. Het gaat ons helpen om op zowel functioneel als technisch gebied slimmer en veiliger te werken. Daarnaast is de beveiliging van onze data en de gegevens van onze donateurs gegarandeerd. Ook helpt het ons om de kwaliteit van onze dienstverlening continu verder te verbeteren."

Onboarding

"Onze Service Delivery Manager van Advantive heeft de onboarding erg goed begeleid. Er zijn duidelijke afspraken en een goede planning gemaakt. Ook is er direct een connectie met onze vorige partner gelegd. Alles is goed opgepakt. De overstap naar Advantive is soepel verlopen en heeft minimale impact op onze organisatie gehad."

Vast klantenteam

"We zijn erg blij dat we bij Advantive een vast en specialistisch klantenteam hebben. Het bieden van een vast klantenteam was voor ons om meerdere redenen een must. Een klantenteam zorgt voor binding, bouwt klantspecifieke kennis op en zorgt voor meer eigenaarschap. Het is cruciaal om excellente dienstverlening en ontzorging te kunnen bieden. Ons Advantive klantenteam is vanaf dag 1 enorm betrokken bij KWF."

Samenwerking met Advantive

"De samenwerking verloopt bijzonder prettig. Het voldoet volledig aan onze verwachtingen. Het is prettig schakelen, communiceren en samenwerken. Advantive heeft de expertise in huis om ons verder te helpen. Alles loopt volgens planning en is onder controle. We hebben veel vertrouwen in een mooie gezamenlijke toekomst."

Toekomstplannen

"We willen met ICT een belangrijke bijdrage leveren aan de verdere groei van KWF. Samen met de verschillende teams kijken welke ondersteuning we kunnen bieden om deze groei te verwezenlijken. Daar komt de komende jaren onze focus op te liggen."

Tip voor organisaties die ICT gaan outsourcen

"Bepaal eerst zelf waar je behoeften liggen en zoek een partij die bij je DNA past. Bereid je selectie goed voor, zodat je de partner vindt die echt volledig bij je past. Wij waren op zoek naar een expert die ons ontzorgt, proactief met ons meedenkt en vanuit die kennis ons kan adviseren en verrassen. Die hebben we ook gevonden!" ■



“

Advantive weet ons vanaf de eerste dag in positieve zin te verrassen. Alle consultants zijn enorm betrokken en zetten zich voor de volle honderd procent in. Wij waren op zoek naar een expert die ons ontzorgt, proactief met ons meedenkt en vanuit die kennis ons kan adviseren en verrassen. Die hebben we ook gevonden!”