

Case Study: Villeroy & Boch

Geen platte offerte maar een echt advies.

Het telecomtraject neemt heel veel tijd in beslag. Offertes hebben allemaal een andere opmaak en daardoor moeilijk te vergelijken. En natuurlijk belooft iedereen een mooie besparing. Regelmatig word ik gebeld door telecombedrijven om een afspraak te maken. Ze hebben allemaal een mooi verhaal; iedereen kan het goedkoper, iedereen kan het beter, iedereen gaat mijn factuur analyseren en mij geld besparen. Ik had de keuze gemaakt om vier bedrijven uit te nodigen om een voorstel te maken toen ik werd benaderd door Defero. Ook zij hadden een mooi verhaal. Ik heb aan hen uitgelegd dat ik al een keuze had gemaakt met de 4 leveranciers en dat ik geen toegevoegde waarde zag om nog een extra partij uit te nodigen, je moet ergens een lijn trekken.

Defero legde uit dat zij grote bedrijven ondersteunt bij het afsluiten van een telecomcontract. Ze zouden niet mee doen met een voorstel maar op (uur)basis expertise bieden bij het analyseren en adviseren tijdens de offerteronden en onderhandelingen. In principe had ik hier wel oren naar maar was wel sceptisch. Ik ben niet echt een voorstander van consultancywerk op uurbasis. Defero heeft aangeboden om dan eerst maar eens aan te tonen van wat ze konden. Als dit mij beviel konden we daarna een afspraak maken over het aantal uren. Ik had hier een goed gevoel over en bedacht me dat ik niets te verliezen had.

Defero vroeg mij om zes maanden gespreksgegevens te mailen voor het maken van een belgedraganalyse. Tot mij verbazing had ik binnen 72 uur een uitgebreide analyse binnen van al onze kosten over de afgelopen zes maanden. De analyse was begrijpelijk en overzichtelijk. Op basis van de analyse heb ik besloten gebruik te maken van hun diensten en hebben wij een duidelijke prijsafpraak gemaakt. Ik heb de voorstellen die ik had ontvangen naar Defero gemaild voor hun beoordeling en was verbaasd over de terugkoppeling die ik kreeg. In de aanbiedingen van de vier aanbieders zaten veel fouten, de berekeningen klopten niet en het betrof geen echt advies maar een platte offerte met bedragen. Gebaseerd op de eerder geleverde analyse heeft Defero geadviseerd over de juiste abonnementsvorm voor ons. Met behulp van Defero hebben wij een tegenvoorstel gemaakt bij de provider die onze voorkeur had. Na verscheidene malen overleggen is dit de basis van het contract geworden.

Daarnaast heeft Defero advies gegeven over hoe wij verder kunnen bezuinigen op onze communicatiekosten. Ik schat in dat het inhuren van Defero ons in totaal ongeveer € 30.000,- heeft opgeleverd. In een markt die heel ingewikkeld is brengt Defero duidelijkheid, overzicht en inzicht en kwaliteit.

Robert Vis, ICT Supervisor