



Hoe kies ik de netwerkbeheerder die bij mij past?

Inleiding

Iedere school heeft tegenwoordig één of meerdere computernetwerken. Veel scholen beheerden deze netwerken in het begin zelf, of lieten dit over aan een handige ouder of een (klein) bedrijf in de omgeving. Het beheer van een onderwijsnetwerk met educatieve software vraagt heel andere competenties dan het beheren van een standaard kantooromgeving. Anno 2009 wordt er echter steeds meer expertise van de beheerder gevraagd. Het vergelijken van diverse (landelijke of regionale) aanbieders is een zeer complex traject.

Huidige partijen

In Nederland zijn er in de loop van de jaren een aantal *partijen* die zich hierin hebben gespecialiseerd. De top-5 van landelijke partijen bestaat uit:

- Heutink ICT (deklas.nu)
- Station to Station (C3LO)
- Paradigit (SKOOL)
- QLICHT
- Actacom (Actanet)

Samen beheren deze partijen ongeveer 5.000 van de ruim 7.500 scholen in het primair onderwijs. Daarnaast is er een aantal plaatselijke partijen die vaak naast het beheer van MKB-klanten ook het beheer van scholen voor hun rekening nemen. Ook diverse ROC's zetten hun studenten in om het beheer op de scholen te verzorgen.

Complexiteit

Scholen die overwegen om naar een andere beheerpartij over te stappen, stuiten vaak op de complexiteit en diversiteit van offertes en aanbiedingen. Het is erg ingewikkeld om de diverse aanbieders eerlijk met elkaar te vergelijken. De prijsmodellen zijn divers van opzet. Ook het vergelijken van kosten voor aanschaf van hardware of aanpassing van bekabeling vragen de nodige expertise. Daarbij komt dat de afspraken rondom de dienstverlening (SLA) fors uiteen lopen, wat grote gevolgen kan hebben voor uw organisatie.

Advies dat zich terugbetaalt!

Eduadvies is expert op dit gebied en wil u graag van dienst zijn bij het adviseren en begeleiden van deze trajecten. Vanuit de praktijk weet Eduadvies dat een goed vergelijk erg lastig kan zijn en dat er regelmatig op basis van verkeerde vooronderstellingen vergaande keuzes worden gemaakt. Het gaat hier om investeringen van tienduizenden euro's. Wanneer u Eduadvies inzet als adviseur in een dergelijk traject, zijn wij er van overtuigd dat u de kosten voor dit advies ruimschoots terug zult verdienen. Daarnaast kan Eduadvies ook (een deel van) de onderhandelingen voor u verzorgen. De hierbij bedongen kortingen zullen de kosten voor advisering ruimschoots compenseren. Neem voor een eerste vrijblijvend gesprek gerust contact met ons op.



Eduadvies

Tel. 087 87 67 427

www.eduadvies.nl

Mob. 06 5757 6505

info@eduadvies.nl



Begeleidingstraject Netwerkbeheer

Om tot een goed en eerlijk vergelijk te kunnen komen, is het van belang dat u als klant nadrukkelijk vanaf het begin intensief bij het traject betrokken wordt. Tegelijkertijd zal Eduadvies u zoveel als wenselijk is werk uit handen nemen.

Allereerst wordt er een **profielschets** van uw school en uw wensen gemaakt.

- Welk type onderwijs streeft u na?
- Wat zijn belangrijke issues voor diverse betrokkenen? (bestuur, directie, leerkrachten, ouders en leerlingen)
- Bent u vooruitstrevend, altijd innovatief en of volgt u bewust een andere weg?
- Waar is uw school aan toe en waar wilt u over vijf jaar staan?
- Wilt u uw keuze laten vallen op een voornamelijk technisch bedrijf, of vindt u het belangrijk dat een bedrijf onderwijsinhoudelijk met u meedenkt?
- Hoe belangrijk zijn de financiën voor u? Gaat u voor de scherpste offerte of mag betere kwaliteit iets meer kosten?

Als het profiel en de wensen helder zijn, krijgt u een uitgebreide **presentatie** van de diverse spelers op de markt. Door onze specifieke kennis en de input die al deze bedrijven hebben geleverd krijgt u informatie over onder andere:

- De achtergronden van de diverse organisaties
- Uitleg diversiteit in diensten en producten
- (On)mogelijkheden van de diverse concepten
- Een eerlijk prijs- kwaliteitsvergelijk
- Uitgebreid offerte en SLA vergelijk
- Bespreking tevredenheid huidige klanten
- Andere relevante (en gevraagde informatie)

In de derde fase bezien we welke twee of drie bedrijven zouden **matchen** bij uw wensen en visie. Het is mogelijk om deze partijen uit te nodigen voor een demonstratie bij u op locatie. Eduadvies kan deze presentatie eventueel ook voor u verzorgen. Na deze presentaties evalueren we en komen we tot een voorlopige keuze van twee partijen.

Deze partijen wordt gevraagd een vrijblijvende **inventarisatie op locatie** te doen. Op basis hiervan worden de eerste vrijblijvende offertes uitgebracht. Eduadvies begeleidt dit traject en zal met u de offertes uitgebreid vergelijken. Door onze jarenlange ervaring zijn we in staat u te wijzen op belangrijke zaken en details die doorslaggevend zouden kunnen zijn.

Eduadvies is ook bereid de **onderhandelingen** voor u of in samenwerking met u te starten. Door onze ervaring kan dit u (zeker voor een groter bestuur) duizenden euro's voordeel opleveren. Afhankelijk van de wens van u kan Eduadvies de begeleiding voortzetten tot en met de implementatie van het nieuwe concept. Nadat het gehele traject is afgerond zal er een uitgebreide **evaluatie** plaatsvinden.



Eduadvies is er van overtuigd dat de kosten voor deze investering ruimschoots terug verdiend zullen worden door de kwaliteit van het advies en de behaalde onderhandelingsresultaten.

Copyright

Niets uit deze flyer mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Eduadvies veeleevoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, offset, fotokopie of microfilm of in enige digitale, elektronische, optische of andere vorm of het reproduceren ten behoeve van een onderneming, organisatie of instelling.