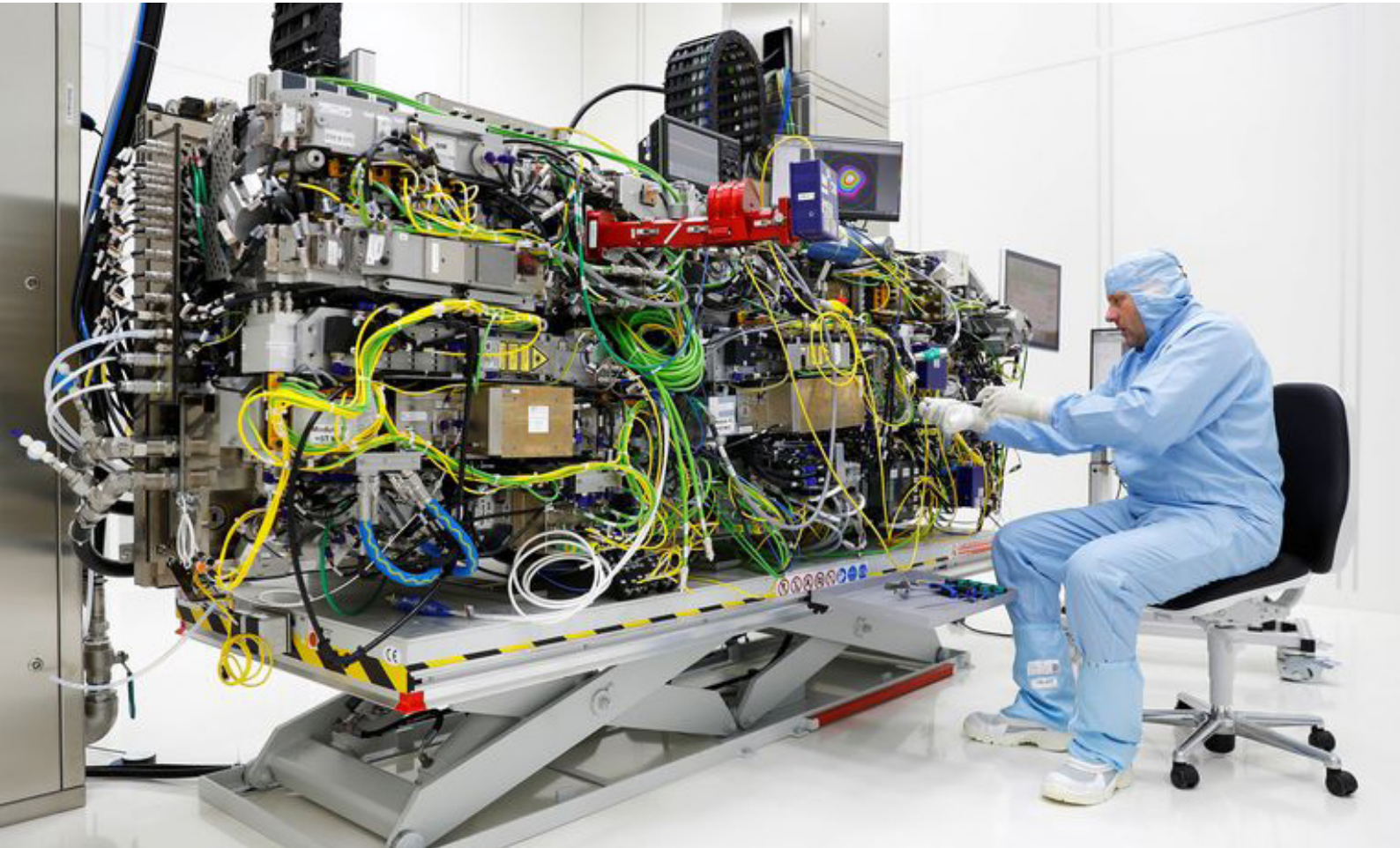




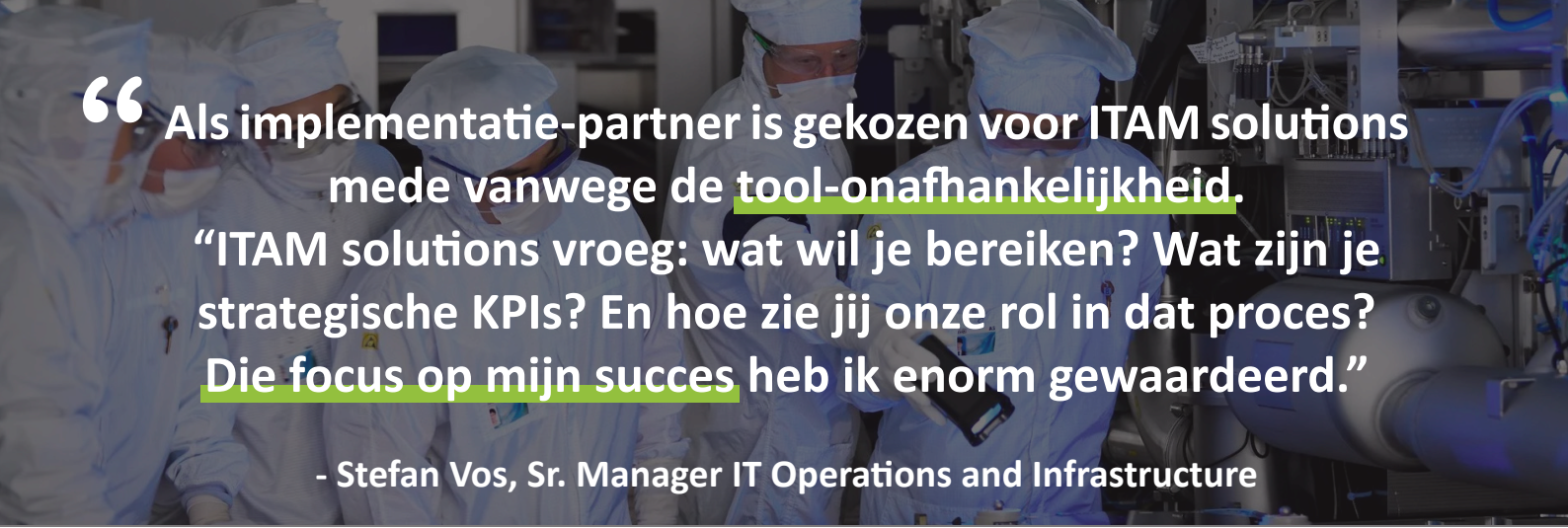
**ITAM** empowering data  
solutions



## In 5 jaar naar highly effective Software Asset Management

In 2015 stapte Stefan Vos over van Gartner Consulting naar ASML met als opdracht om het Software Asset Management naar een hoger niveau te tillen. Onder zijn leiding groeide het SAM-team in vijf jaar van 3 tot 15 medewerkers en wist hij de nodige successen te boeken. Stefan vertelt over zijn reis naar de highly effective SAM-organisatie waarbij ITAM solutions regelmatig aan boord springt.

**ASML**



“Als implementatie-partner is gekozen voor ITAM solutions mede vanwege de tool-onafhankelijkheid.

“ITAM solutions vroeg: wat wil je bereiken? Wat zijn je strategische KPIs? En hoe zie jij onze rol in dat proces? Die focus op mijn succes heb ik enorm gewaardeerd.”

- Stefan Vos, Sr. Manager IT Operations and Infrastructure

Stefan: “Toen ik startte bij ASML was Software Asset Management nog geen erkende discipline in de organisatie. Het werk speelde zich veelal achter de schermen af, en was reactief. De ASML SAM afdeling was bezig - zoals vele bedrijven dat doen - met de selectie van SAM-tooling. Ik heb dat onmiddellijk gestopt. Er was namelijk geen management buy-in. We hebben daarom geïnvesteerd in storytelling en Internal Audit heeft op ons verzoek een proces-audit uitgevoerd. Het Audit-rapport maakte duidelijk waar de knelpunten zaten, gaf richting aan het meerjaren verbeterplan, en creëerde het benodigde ‘burning platform’ in het managementoverleg.”

### Risico's naar 'binnen' halen

In plaats van effort te steken in het selecteren en implementeren van tooling, zijn de mouwen opgestroopt met een focus op operationele resultaten. “En deze successen natuurlijk ook te verkopen”. Tegelijkertijd is een SAM policy geschreven. Stefan: “Een heldere visie met antwoord op de vragen: Wie is de SAM-afdeling nu eigenlijk? Welke rol speelt het in de organisatie? Hoe gaan we te werk? En wat zijn onze rechten en plichten?” Onderdeel van de zienswijze is het gecentraliseerd aankopen en het gecentraliseerd managen van de software, ASML wereldwijd.

### Entitlement Management approach

Stefan: “Alles loopt via mijn CostCenter. Daar komt ook de enorme groei in Software spend vandaan. Die uitgave was er al, maar versnipperd over de organisatie ('Shadow IT'). Ik wilde overzicht bieden, grip vergroten en mandaat hebben.

De 'Shadow IT' wordt daarmee 'managed spend'. En een goed SAM-team kan dankzij haar focus de software uitgaven veel beter managen dan de business. Bovendien: Het is geen risico meer als je het risico naar binnen trekt!”

### Cijfers overtuigen

“Daarnaast heb ik alles wat we doen vertaald naar financiën. Waar liggen de financiële risico's en opportunity's. Dus niet vanuit de geijkte hoek van license management communiceren, maar in heldere cijfers de betekenis duiden voor de stakeholders. Alles vanuit de gedachte: Wat hebben zij nodig aan informatie om vertrouwen terug te geven? Een belangrijke stakeholder voor SAM is natuurlijk Procurement. Die wil je heel concreet consumptie en voorziene groei laten zien. Maar ook waar de 'lucht' zit. Bijvoorbeeld de functionaliteiten in een suite die niet worden gebruikt, waardoor je kunt aantonen dat een gegeven korting feitelijk niets voorstelt. Met gerichte informatie staat Procurement 100 keer sterker in de onderhandeling met vendors.”

### Automate for operational excellence

Door het centraliseren van SAM liep het software portfolio op een gegeven moment op tot meer dan 100 miljoen Euro. Stefan: “De enige manier om dit te kunnen blijven managen is door het maximaal te automatiseren via SAM-tooling. Uitdaging was het hard maken van de Business Case. Ik kwam vanuit een situatie die al onder controle was.

Dus ik wilde een inrichting van de tooling niet zozeer om te ontdekken wat er draait, maar om operational excellence te creëren.”

Als implementatie-partner is gekozen voor ITAM solutions mede vanwege de tool-onafhankelijkheid. “ITAM solutions vroeg: wat wil je bereiken? Wat zijn je strategische KPIs? En hoe zie jij onze rol in dat proces? Die focus op mijn succes heb ik enorm gewaardeerd. Vervolgens heeft ITAM solutions ServiceNow ingericht en gezorgd voor de onboarding van de pakketten.”

### Schoon landschap

Inmiddels heeft ITAM solutions een dominante rol in de SAM-operatie. Zij draaien de volledige OrderDesk. “We hebben de keuze gemaakt om de belangrijkste en grootste vendoren eerst onder te brengen in de tooling en processen. Onboarding van de overige contracten wordt voor de voeten uit gemanaged, op het moment van vernieuwing. Zo hou je tijd en ruimte om met dienstverlening aan de business bezig te zijn, want uiteindelijk zijn wij een ‘decision support’ organisatie. ITAM solutions draagt daaraan bij door het leveren van weloverwogen adviezen bij contractvernieuwing. Dus niet alleen een alert met ‘dit contract loopt af’, maar een rationale op basis van consumptie, verwachte groei/daling, geïdentificeerd optimalisatie-potentieel en de waarde van het pakket voor de organisatie. Maar ook duiding van mogelijke verbeteringen in de contractuele condities. Zo kunnen onze IT service owners gerichte keuzes maken.”

### Resultaten en successen boeken

“Dit alles heeft geresulteerd in een daling van de software spend per gebruiker. Hiermee zijn we er nog niet. Met de komst van cloud en agile werken hebben we nieuwe uitdagingen. Ook wil ik onze rijk gevulde ‘software snoepkast’ gaandeweg slanker maken. Door standaardiseren van softwarepakketten in onze organisatie wereldwijd bijvoorbeeld. We zijn hard op weg een ‘Data Analytics insight & expertise team’ te worden. Met ITAM solutions heb ik meer dan een klant-leverancier relatie. Zij zijn aan boord gestapt van onze reis en hebben er mede voor gezorgd dat we deze resultaten weten te behalen.

Nu zijn wij als SAM-team een volwaardig gesprekspartner die business owners gericht adviseert en bijdraagt aan de soepele implementatie van hun roadmaps.”

### Over ITAM solutions

ITAM solutions is een databedrijf dat haar klanten wil laten groeien op het gebied van IT & Software Asset Management (ITAM) en dat proactief advies uitbrengt aan verschillende afdelingen binnen een bedrijf. Denk hierbij aan ICT, finance, inkoop, security, HR en legal. Op deze manier brengt ITAM solutions mensen, processen en technologie samen. ITAM solutions is onafhankelijk van softwareaanbieders, waardoor het bedrijf in staat is om haar klanten van volledig objectief en eerlijk advies te voorzien. Specialisten van ITAM solutions werken met passie voor het ITAM-vak en hebben jarenlang geïnvesteerd in kennis en expertise op het gebied van ITAM. Hun onafhankelijkheid, gecombineerd met kennis van de verschillende kerncompetentiegebieden van ITAM, zorgt ervoor dat zij concrete successen kunnen boeken voor hun klanten en partners. Zij zetten klanten in de ‘drivers seat’ van hun IT systemen, softwarelandschap en IT-budgetten. ITAM solutions heeft vestigingen in Eindhoven en Amsterdam, is een gecertificeerd ‘Great Place to Work’ en viervoudig winnaar van de FD Gazelle Award.

Mocht u vragen hebben over het artikel of bent u benieuwd wat ITAM solutions voor u kan betekenen? Neem dan gerust contact met ons op!

### ITAM solutions

M: [info@itamsolutions.nl](mailto:info@itamsolutions.nl)

T: +31 (0)40 369 05 40

[www.itamsolutions.nl](http://www.itamsolutions.nl)