



DON'T BUY IT

**De noodzaak van
een continue tech-
nologie-investering**

**Waarom gebruik van
technologie slimmer
is dan bezit**



SAMENVATTING

In het kielzog van de digitale transformatie, zien we meer en meer cloud gebaseerde oplossingen, waarbij alles als dienst wordt aangeboden, zelfs complete infrastructuren. Een onomkeerbaar proces, dat de vraag oproept wie het eigendom van de activa gaat opeisen.

De digitale transformatie die zich nu voltrekt, biedt nieuwe uitdagingen en mogelijkheden. Tegelijkertijd creëert het een nieuwe realiteit, die grote flexibiliteit vraagt voor de manier waarop we werken, samenwerken, service verlenen en zaken doen.

Flexibele inzetbaarheid en optimaal gebruik staat centraal, niet het bezit. Als organisatie wil je flexibel genoeg kunnen zijn om de laatste technologische ontwikkelingen in te zetten. Ook wil je deze apparatuur kunnen vervangen zodra de business daarom vraagt en niet wanneer de afschrijvingstermijn is verstreken.

Wat bedrijven, gemeenten of zorginstanties nodig hebben is professionele ondersteuning op het gebied van technologie-management en financiering. Het is bijna ondoenlijk om genoeg inkomsten te genereren, waarmee de uitgaven voor nieuwe technologie direct worden terugverdiend. Dat is de reden dat we in rap tempo richting een as-a-service-samenleving gaan waar bezit niet langer centraal staat, maar het gebruiksgemak.

**Flexibele inzetbaarheid
en optimaal gebruik staat
centraal, niet het bezit.**



INHOUD

Samenvatting	2
Leven in een tijdperk van digitale transformatie	4
Van ownership naar gebruik	5
De noodzaak tot verandering	6
De as-a-service-samenleving	7
Hoe financier je deze verandering?	8
Uit de praktijk: licht en slaap as-a-service	9
De voordelen van as-a-service	10
AV-as-a-service	11
De negen onderdelen van AV-as-a-service	12
Nederland circulair	13
Hergebruik dankzij innovatieve	
As-a-service business modellen	13
Contactgegevens	14
Over BIS Econocom	14

De digitale transformatie die zich nu voltrekt, biedt nieuwe uitdagingen en mogelijkheden.

The background of the top section is a vibrant blue isometric illustration of a cityscape. It features various buildings, trees, and circular structures. Overlaid on this are several white circular icons connected by thin white lines, representing a network. The icons include a group of people, a document with a list, a hand pointing to a screen, and a Wi-Fi symbol.

Leven in een tijdperk van digitale transformatie

We leven in een digitale maatschappij, waarin geheel offline leven vrijwel ondenkbaar is. Een leven zonder hardware en software bestaat bijna niet meer. Klanten stellen hogere eisen aan organisaties op bijvoorbeeld het gebied van servicegerichtheid. Medewerkers willen overal kunnen werken, flexibel zijn en toegang tot relevante data hebben.

De rol van technologie voor organisaties is ingrijpend veranderd. Het werd in het verleden alleen gebruikt om organisaties te managen en had een levensduur van vier of vijf jaar. Vandaag de dag gaat het om technologie waarmee je medewerkers beter laat samenwerken, of waarmee je met je klanten in contact bent.

Dit soort technologie brengt andere eisen met zich mee. De technologie moet agile en flexibel zijn. Als er morgen weer iets nieuws op de markt komt wat je niet meteen kan inzetten, verlies je concurrentiekracht. En de omloopsnelheid van nieuwe technologie is hoog. Voordat televisie een groot publiek bereikte, was het veertig jaar later. Bij de iPad duurde dat slechts zes maanden.

Als er morgen weer iets nieuws op de markt komt wat je niet meteen kan inzetten, verlies je concurrentiekracht.

We spreken dan ook van een tijdperk van digitale transformatie. Onder de digitale transformatie verstaan we het digitaliseren van zakelijke processen, voornamelijk door automatisering. Er komen steeds meer platforms die de digitalisering versnellen voor alle facetten van de bedrijfsvoering. Zowel voor interne processen als voor de klantprocessen en de communicatie met leveranciers.

De digitale transformatie kent drie aspecten: de digitalisering van operationele processen, het optimaliseren van de klantervaring en de herdefiniëring van sectoren: nieuwe business modellen.

Van ownership naar gebruik

In het kielzog van de digitale transformatie, zien we meer en meer cloud gebaseerde oplossingen, waarbij alles als dienst wordt aangeboden, zelfs complete infrastructures. Een onomkeerbaar proces, dat de vraag oproept wie het eigendom van de activa gaat opeisen.

Met as-a-service oplossingen, vindt een verschuiving plaats van OPEX naar CAPEX en staan er minder investeringen op de balans van bedrijven. De gebruiker neemt alleen de functionaliteit af en is door de snelle ontwikkelingen op technologisch gebied niet meer geïnteresseerd in bezit van de apparatuur.

veel flexibiliteit en sneller opschalen

De vraag naar technologie verschuift van bezit naar gebruik. We zagen het enkele decennia geleden al in de autobranche en tegenwoordig steeds meer op andere bedrijfstakken. Wie heeft behoefte aan een eigen fysieke server als je via een cloudoplossing ook een abonnement kunt nemen op opslagruimte? Door as-a-service bedrijfsdiensten af te nemen en niet meer de technologie en devices in eigen beheer te hebben, ontstaat er veel flexibiliteit en kan een organisatie sneller opschalen. Het gaat om de toegang tot en gebruik van technologie, inclusief de daarbij behorende diensten.

De noodzaak tot verandering

Als er een stevig maar ouderwets verdienmodel achter zit, waarom zou je het dan veranderen? Organisaties die deze denkwijze aanhangen, moeten er binnenkort toch ook aan geloven. De risico's van het vasthouden aan een verouderd businessmodel zijn niet mals. Je kunt niet al te lang nadenken. Als je wacht, ben je te laat. Wie niet meebeveegt, kan zomaar "de volgende Kodak" worden. Het Amerikaanse bedrijf speelde te laat in op digitale fotografie en ging ten onder.

**| Als je wacht,
| ben je te laat**

De digitale transformatie die zich nu voltrekt, biedt nieuwe uitdagingen en mogelijkheden. Tegelijkertijd creëert het een nieuwe realiteit, die grote flexibiliteit vraagt voor de manier waarop we werken, samenwerken, service verlenen en zaken doen.

In de verbonden wereld zijn commerciële organisaties niet alleen deelnemers aan deze nieuwe, digitale werkelijkheid, maar de centrale facilitator. De snelheid waarmee de digitale transitie zich voltrekt, stelt organisaties echter ook voor een uitdaging: hoe blijf je bij in een wereld die continu verandert, met product life cycles die steeds korter worden en een voortdurende investeringsnoodzaak om de technologie en diensten up to date te houden?

De as-a-service-samenleving

Elke dag zien we meer en meer voordelen van de digitale revolutie in ons persoonlijke leven. Een van de vele voorbeelden is spijkerbroekenfabrikant MUD Jeans, die spijkerbroeken as-a-service aanbiedt. De broek blijft eigendom van de spijkerbroekenfabrikant en de consument geeft de jeans weer terug als hij of zij erop uitgekeken is. MUD Jeans geeft de spijkerbroek die terugkomt weer een tweede leven, door een tweedehands, vintage model aan te bieden, of door de betreffende spijkerbroek als grondstof voor een nieuwe spijkerbroek te gebruiken.

Als het gaat om het bedrijfsleven, dan zien we nog een grote kloof op dit gebied. We kennen allemaal de bekende cloud-oplossingen die as-a-service aangeboden worden, maar er ligt nog een heel terrein aan zakelijke as-a-service-oplossingen braak. Gelukkig begint de evolutie van IT en digitalisering voelbaar te worden aan de voorkant van organisaties. Dat vraagt om keuzes over de inzet van technologie en over de wijze waarop de noodzakelijke investeringen in technologie gefinancierd worden.



Dat vraagt om keuzes over de inzet van technologie en over de wijze waarop de noodzakelijke investeringen in technologie gefinancierd worden.

In een as-a-service-samenleving staat bezit niet langer centraal, maar het gebruiksgemak. As-a-service biedt optimale ondersteuning bij digitale transformaties; van de financiering, inkoop, levering en installatie tot en met het onderhoud, afvoer en de recycling van alle digitale apparatuur. Een totaaloplossing die tijd en energie bespaart, organisaties ontlast en flexibel is.



Hoe financier je deze verandering?

Organisaties worden gedwongen door de medewerkers, de markt en door de concurrent om mee te gaan in de digitale revolutie. Niet aanpassen op de veranderende vraag maakt producten minder aantrekkelijk.

Bij uitgaven voor digitalisering wordt vaak alleen aan IT-kosten gedacht. Technologie is veel breder dan IT zoals we dat kennen. Neem een fitnessketen. Er wordt informatie over bezoek verzameld via de tourniquets bij de ingang of via ledenpassen. Ook de fitnessapparatuur is tegenwoordig uitgerust met allerlei technologie.

Flexibele inzetbaarheid en optimaal gebruik staan centraal, niet het bezit. Als organisatie wil je flexibel genoeg kunnen zijn om de laatste technologische ontwikkelingen in te zetten. Ook wil je deze apparatuur kunnen vervangen zodra de business daarom vraagt en niet wanneer de afschrijvingstermijn is verstreken.

Wat bedrijven, gemeenten of zorginstanties nodig hebben is professionele ondersteuning op het gebied van technologie-management en financiering. Het is bijna ondoenlijk om genoeg inkomsten te genereren, waarmee de uitgaven voor nieuwe technologie direct worden terugverdiend. Dat is één van de redenen dat we in rap tempo richting een as-a-service-samenleving gaan waar bezit niet langer centraal staat, maar het gebruiksgemak.

Wendbaar zijn betekent naast een wendbare organisatie ook de juiste nieuwe technologie kunnen inzetten. De snelle ontwikkelingen en digitalisering bieden nieuwe kan-

sen, maar scheppen ook nieuwe verwachtingen van de klant. Financiering van nieuwe technologie kan lastig zijn: de inzet moet op grote schaal gebeuren, terwijl de apparatuur snel verouderd. Stel, je past je winkels één voor één aan vanwege de hoge kosten. Als je na een paar jaar klaar bent, is de winkel waarmee je begon alweer verouderd. Het moet echt één big bang zijn. Dat maakt dat de investeerder een risico moet nemen. Als je dan 300 vestigingen hebt, betekent het dat er veel budget nodig is.

De oplossing ligt in een financieringsoplossing waarin de technologie plus de benodigde kennis ingehuurd wordt: het gaat er om wie de eigenaar is en dat hoeft je niet per definitie zelf te zijn. Het is juist makkelijker als iemand anders dat is. Een mogelijke oplossing is dus niet het aanschaffen, maar juist het gebruik van nieuwe technologieën en zelfs complete infrastructures. Een partner die anticipeert op de technologische ontwikkelingen, kan zich aanpassen aan de markttrends, en zo de wensen van haar medewerkers en klanten faciliteren. Om technologisch te innoveren, moeten organisaties ook financieel gaan innoveren. Met een as-a-service oplossing op maat hebben organisaties de flexibiliteit om hun digitale omgeving optimaal te managen, tegen zo laag mogelijke kosten.

Het moet echt één big bang zijn.

Grote vraag is welke investeerder dit soort forse investeringen aandurft. Er komt daarnaast nog veel meer bij kijken, want hoe zit het met de benodigde kennis? En hoe is het onderhoud geregeld? Dit zijn complexe vraagstukken waar organisaties plotseling mee te maken krijgen.

Het financieren en leveren van de technologie, inclusief de benodigde services, tegen een vast tarief per maand. Dat is wat Econocom doet. Organisaties kunnen zo de technologie op een grote schaal inzetten en flexibel blijven, zonder met gebruikersproblemen te worden geconfronteerd.

Uit de praktijk: licht en slaap as-a-service

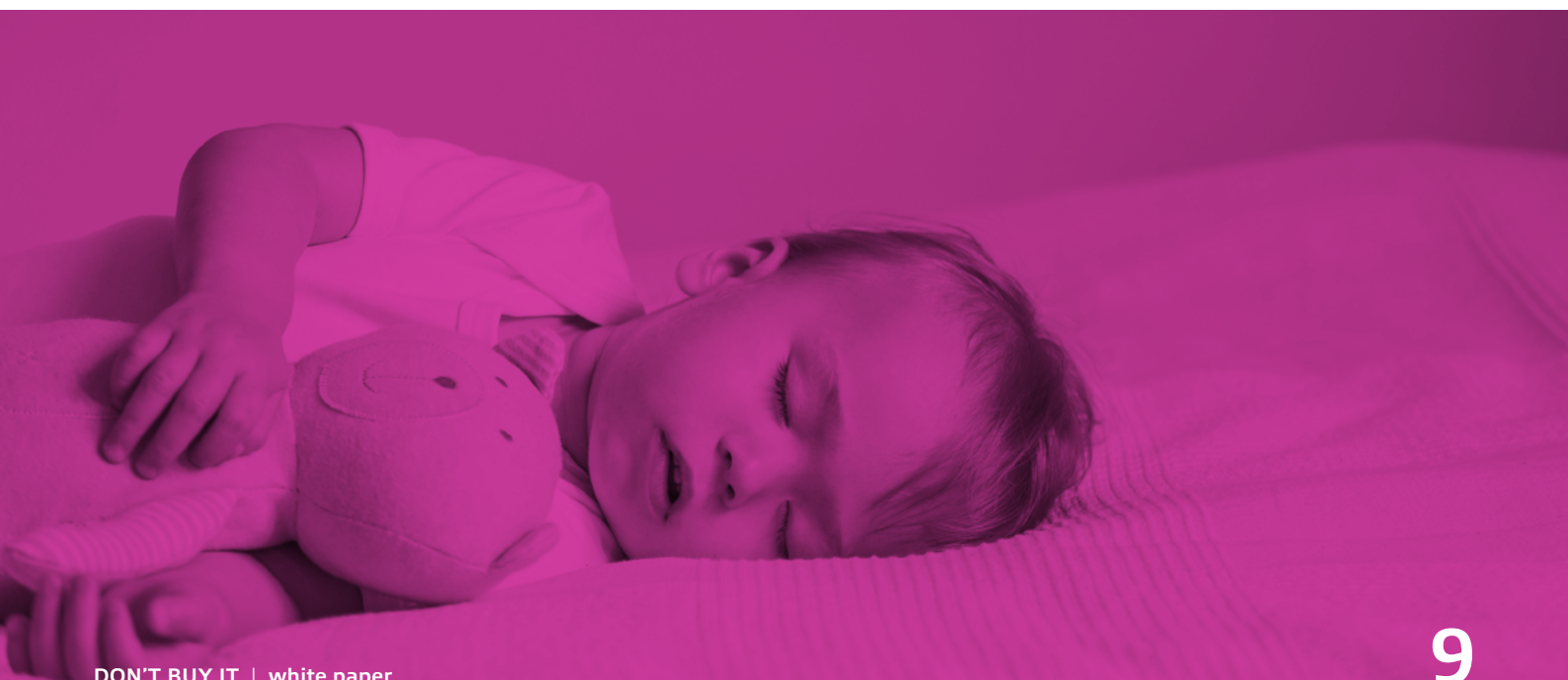
Een goed voorbeeld van een zakelijke as-a-service-oplossing, is de dienst van Philips Lighting. Een architect die een product wilde kopen, maar eigenlijk gewoon licht wilde afnemen, is de start geweest van light-as-a-service bij Philips Lighting en de start van hun aandeel in de circulaire economie. Het bedrijf biedt inmiddels een duurzame propositie, waarbij de klant hassle free gebruik krijgt, goede performance en niet direct een enorme investering hoeft te doen.

Klanten maken gebruik van het licht, dat eigendom blijft van het bedrijf. Als na een aantal jaar onderdelen niet meer functioneren, worden die vervangen. Philips geeft die onderdelen een tweede leven: reverse logistics. De focus ligt in eerste instantie op een langere levensduur van het product. Onderdelen worden vervangen als het nodig is. De klant wil goed licht, niet

persé een nieuw product. Inmiddels is tien procent van de business van Philips Lighting circulair. Het legt het bedrijf dus zeker geen windeieren.

Als na een aantal jaar onderdelen niet meer functioneren, worden die vervangen.

Ook Auping begeeft zich op de as-a-service-markt. Dit bedrijf wil "lekker slapen" aanbieden als dienst en niet zozeer matrassen verkopen. Het bedrijf test leaseoplossingen voor de zakelijke- en de consumentenmarkt. En wederom betaalt de afnemer voor het gebruik, niet het bezit.





De voordelen van as-a-service

Succesvol opereren in een digitale wereld vereist behendigheid, snelheid en flexibiliteit om nieuwe kansen te grijpen. De (zakelijke) wereld verandert in een rap tempo. Zelf hardware aanschaffen of een systeem bouwen en inrichten, voldoet met dit tempo niet altijd meer. Gelukkig is er de mogelijkheid om te kijken naar as-a-service modellen die zo zijn geconfigureerd dat ze specifieke bedrijfsresultaten leveren in minuten, uren en dagen in plaats van weken, maanden en jaren.

De voordelen op een rijtje:

- Afgestemd op de bedrijfsbehoeften
- Kostenbesparend
- Gemak en zekerheid
- Flexibiliteit
- Versnelling van de digitale transformatie
- Besparing van de tijd van de eigen specialisten



AV-as-a-service

Iedereen kent de uitdagingen die meetings of videoconferences met zich meebrengen. Devices die niet goed verbonden zijn, een connectie die niet werkt of kamers die niet of verkeerd ingeboekt worden. De deelnemers hebben vaak hulp nodig om de AV of videoconferencing systemen aan de praat te krijgen. Het is plug and pray, terwijl je simpelweg plug and play wilt hebben. De resultaten? Miscommunicatie, inefficiëntie en bijkomende onkosten.

Er zijn allerhande as-a-service-oplossingen. Naast het welbekende software-as-a-service, komt nu ook AVaaS

Met het AV-as-a-service concept zijn er voor de gebruiker geen investeringen vooraf en wordt er niet apart betaald voor service en onderhoud, maar profiteert de gebruiker van een vast bedrag per maand. Maar er zijn meer voordelen te noemen:

- Direct beschikken over technologische innovatie zonder investeringen;
- Technologie in huis die nodig is om de organisatie te laten groeien;
- Gespreide en gelijkmatige betaling voorkomt investeringspieken;
- Minder druk op de begroting en cashflow;
- Administratieve rompslomp en asset management wordt uit handen genomen;
- Inzichtelijke rapportages over assets, budgetten en facturen;
- Flexibiliteit in het beheer van de levenscyclus van de assets.
- Besparing van de tijd van de eigen specialisten

(AV-as-a-service) op. AV-as-a-service volgt de trend van het outsourcen van IT zoals we dat al kennen op het gebied van hardware, software en netwerken.

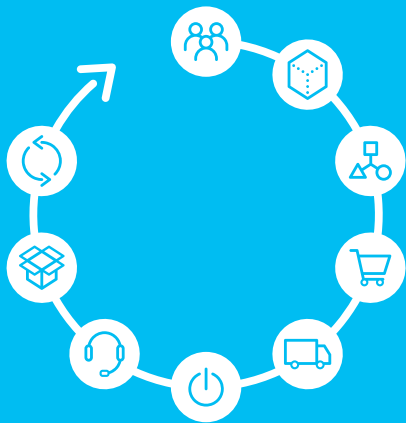
Waarom zou je zelf nog verschillende systemen aan elkaar proberen te koppelen voor AV, om ze vervolgens aan een druk Facilitair- of IT-team te overhandigen voor het beheer als het ook makkelijker kan?

Organisaties willen groeien, kansen pakken, nieuwe markten betreden & innoveren.

Dankzij het as-a-service-model hoeft de afnemer van een AV-oplossing vooraf ook geen investeringen meer te doen in hardware of software, maar wordt er gebruik gemaakt van een abonnement met een maandprijs. Met dit model analyseren de AV- en samenwerkingspecialisten hoe de organisatie werkt, ontwikkelen ze een oplossing en installeren en integreren de devices en technologie die nodig is. Ze richten deze zo in dat het werkt, en blijven op de achtergrond beschikbaar voor advies en algemene service. Design, hardware, software en service zijn allemaal onderdeel van deze deal, de organisatie die de dienst afneemt, hoeft het alleen maar te gebruiken, voor een maandelijks bedrag.

AV-as-a-service verbetert de communicatie, het (internationaal) samenwerken, de efficiency, versnelt beslissingen en verkort de route-to-market. Duidelijk is dat oplossingen voor vergaderen, presenteren, lesgeven en informeren in toenemende mate bijdragen aan het behalen van de doelstellingen van organisaties, teams en individuen.

AV-as-a-service laat de afnemer profiteren van de kracht van technologie, zonder daar eigen liquide middelen voor in te zetten. Organisaties willen groeien, kansen pakken, nieuwe markten betreden, innoveren. Dat vraagt vaak om forse investeringen. Niet iedere organisatie kan of wil dan ook nog investeren in digitale innovatie. En dat terwijl juist dát zorgt voor een versnelling van de groei.



De negen onderdelen van AV-as-a-service

Het ideale plaatje van een AV-as-a-service oplossing biedt optimale ondersteuning bij de digitale transformatie; van de financiering, inkoop, levering en installatie tot en met het onderhoud, afvoer en de recycling van alle digitale apparatuur. Een totaaloplossing. Maar wat houden deze negen stappen precies in?



Advies

- Ondersteuning bij het in kaart brengen van informatieprocessen en communicatiewensen;
- Advies over de combinatie van componenten, merken en typen apparatuur, inclusief informatie over de functionaliteit, kwaliteit, specificaties en prijzen;
- Regelmatig advies over het optimaliseren van de digitale infrastructuur.



Interieurontwerp

- Gediplomeerde interieurarchitecten ontwerpen de inrichting van de ruimte (o.a. meubilair, verlichting, vloeren, wanden en plafonds);
- Mogelijkheid om slim vergadermeubilair (incl. AV-integratie, kabelmanagement en ventilatie) in te zetten.



Engineering

- Engineers werken met een gedocumenteerd plan van aanpak;
- Gedetailleerde CAD/CAM tekeningen, helder kabelplan en bedradingschema's.
- Iedere AV-configuratie is naar wens te programmeren;
- Diverse oplossingen worden samengesmolten tot één vlekkeloos werkend systeem.



Inkoop

- Dankzij jarenlange partnerships en mantelovereenkomsten profiteert de organisatie van de beste inkoopvoorwaarden;
- De organisatie wordt op de hoogte gehouden van de nieuwste producten;
- End-of-life: de organisatie wordt op de hoogte gehouden van producten die in het volgende kwartaal vervangen moeten worden.



Leveren

- Na controle en pre-installatie wordt het product bij de organisatie afgeleverd;
- Controle en registratie van de apparatuur;
- Ondersteuning bij de migratie of verhuizing.



Installeren

- Testing en imaging: Dead On Arrival (DOA) test en pre-configuratie;
- Installatie van de oplossing, bekabeling en eventuele de-installatie van de oude apparatuur;
- Labeling: elk apparaat wordt geregistreerd en eventueel gelabeld.



Service

- Afhankelijk van de wensen wordt de service-overeenkomst ingericht;
- Modulaire opbouw van de SLA-overeenkomst.



Vervanging

- Op vooraf bepaalde momenten kan de AV-oplossing worden vervangen of uitgebreid;
- Optimale flexibiliteit gegarandeerd.



Recycling

- Verwerking van de afgeschreven apparatuur op een gestructureerde, veilige en milieuverantwoorde manier;
- Het milieuvriendelijk verwijderen volgens WEEE-richtlijnen (Waste of Electrical and Electronic Equipment);
- Gecertificeerd verwijderen van bedrijfsdata volgens de kwaliteitsprocedure- en richtlijnen van Blancco Ltd.

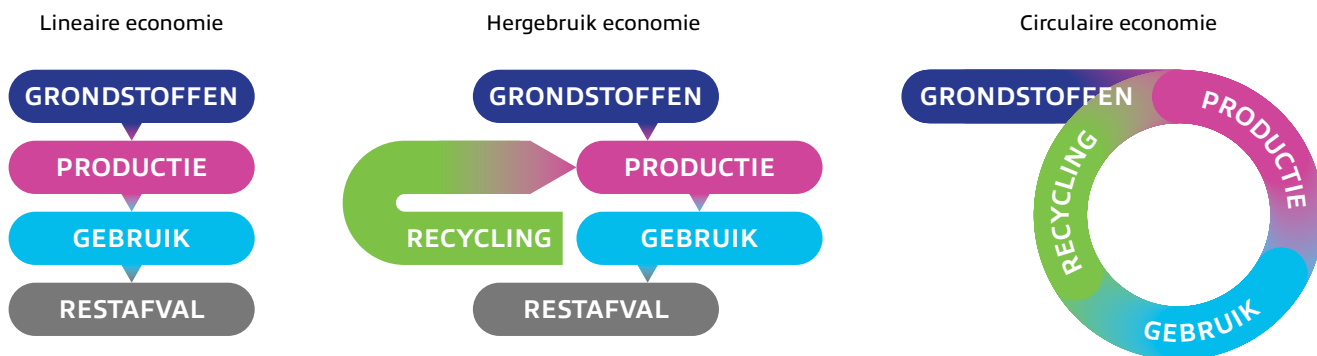
Nederland circulair

Het begrip circulaire economie staat de laatste tijd hoog op de politieke agenda. Een groot verschil met het (huidige) lineaire systeem, waarin grondstoffen worden omgezet in producten die aan het einde van hun levensduur worden vernietigd.

Bij hergebruik van technische materialen hanteren sommigen ook de 9 R-en theorie: refuse, reuse, repair, refurbish, remanufacture, repurpose, recycle, recover.

Circulair denken gaat ervan uit dat producten als geheel, in onderdelen of zelfs als grondstof hergebruikt kunnen worden. In de as-a-service oplossingen van BIS|Econocom die de volledige lifecycle van digitale middelen behelst, krijgen laptops, 3D-printers of digiborden een tweede leven.

Op basis van een uitgebreide screening wordt bekeken of de apparatuur eventueel opnieuw gebruikt kan wor-



In een circulaire economie streven we naar het hergebruiken van grondstoffen en producten en proberen we de waardevernietiging te minimaliseren. Bron: Nederland Circulair in 2050.

Hergebruik dankzij innovatieve as-a-service business modellen

Nieuwe verdienmodellen spelen een belangrijke rol bij de overstap naar een circulaire economie. Onze economie evolueert namelijk steeds meer van een eigendoms-economie naar een gebruikseconomie. Toegang en gebruik worden belangrijker dan bezit.

den. Is dit niet het geval? Dan zorgen we ervoor dat de diverse onderdelen worden ingezet bij de productie van nieuwe apparatuur. Apparatuur of onderdelen waarbij beide scenario's niet mogelijk is, worden op een milieuvriendelijke manier afgevoerd.

Wij zorgen ervoor dat de diverse onderdelen worden ingezet bij de productie van nieuwe apparatuur.

Wilt u meer weten over de as-
a-service oplossingen van
BIS|Econocom? Of heeft u een
andere vraag voor ons? Neem dan
gerust contact met ons op.

BIS | econocom

BIS|Econocom

Pesetastraat 5

2991 XT Barendrecht

+31 180 486 777

info@bis.nl

Over BIS|Econocom

Vanuit de visie dat technologische intelligentie diep zal doordringen in elke werkomgeving en dat ieder gebouw, iedere werkplek met de gebruikers zal meedenken en hen ondersteunen, adviseert, ontwerpt, realiseert en onderhoudt BIS|Econocom gebouwen en ruimtes die zich aanpassen aan de voorkeuren van de gebruikers en/of de gebruikers maximaal ondersteunen bij hun werkzaamheden. Dit doen wij door inrichting, audiovisuele & IT technologie en gebruik (bricks, bytes & behaviour) centraal te stellen en optimaal op elkaar af te stemmen.



Don't buy it is een initiatief van BIS|Econocom