



## IT as a Service: het nieuwe normaal?

Omdat zware langetermijninvesteringen in technologie de wendbaarheid niet noodzakelijkerwijs ten goede komen, willen meer en meer organisaties hun ICT-middelen ad hoc aankopen: op het moment dat ze die effectief nodig hebben en er in de loop van de tijd voor betalen, op een manier die zowel voorspelbaarheid als schaalbaarheid biedt. Door flexibiliteit op verschillende manieren centraal te stellen in zijn dienstenaanbod komt Inetum aan die nieuwe, groeiende behoefte van zijn klanten tegemoet. Zowel voor de werkplek, het datacenter, het netwerk als de volledige beveiliging ervan.

**In een steeds minder voorspelbare wereld is wendbaarheid het hoogste goed. Zware technologie-investeringen op lange termijn, ook al zijn ze in principe eenmalig, kunnen dat kritieke vermogen ondermijnen. Door de switch te maken naar een IT as a service-model, kan je vandaag het verschil maken.**

### Betalen voor gebruik

Daarom verkiezen bedrijven ook bij ICT-uitgaven om steeds vaker de benodigde middelen van gespecialiseerde leveranciers as a service af te nemen in plaats van ze op de klassieke manier aan te schaffen. Zo betalen ze enkel nog voor het gebruik van die middelen op basis van een vooraf vastgelegde prijs en zonder verborgen kosten. Het stelt hen in staat om deze activa van hun balans te halen wat een boekhoudkundig voordeel kan opleveren. In het allerbeste geval hoeven ze zich

ook niet langer te bekommeren om de implementatie en configuratie, het beheer en onderhoud, noch de beveiliging en monitoring van hun ICT. Op die manier drukken bedrijven hun interne beheerkosten en creëren ze extra financiële bewegingsruimte.

Tegelijk hebben bedrijven ook in tijden van onzekerheid nood aan continuïteit. Hoge rentetarieven en aanhoudende inflatiedruk zorgen ervoor dat ze steeds vaker hun eenmalige kapitaal investeringskosten inruilen voor terugkerende **operationele uitgaven (OpEx)**

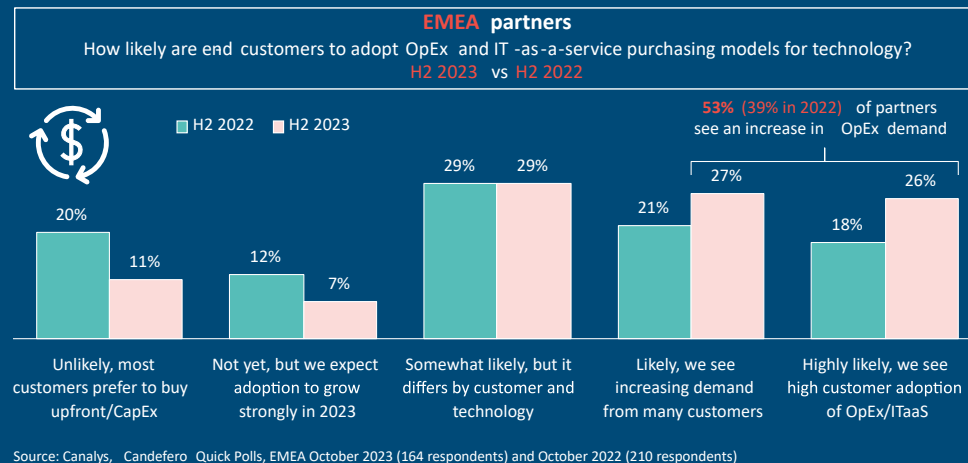
### die IT-continuïteit bieden.

De evolutie richting OpEx-diensten zet zich duidelijk door. Onderzoeksbureau Canalys bevestigt die trend.

Uit een rondvraag bij ICT-partners in EMEA in 2023 blijkt dat 53% van die bedrijven een duidelijke stijging ziet in de vraag naar aankoopmodellen voor technologie die zich baseren op het idee van IT as a Service (zie figuur) in vergelijking met 2022. Slechts

11% van de partners geeft aan dat het onwaarschijnlijk is dat klanten zullen overstappen op OpEx-inkoop, tegenover 20% in 2022. Tegelijk stijgt het aandeel van de partners dat een sterke adoptie van IT as a Service ziet (van 18 naar 26%).

## Demand for OpEx /IT as -a-service picking up in EMEA



# Canalys: 3 goede redenen om voor IT as a Service te kiezen

## Canalys: 3 goede redenen om voor IT as a Service te kiezen

Als het op investeringen in IT aankomt, ziet Alastair Edwards, hoofdanalist bij onderzoeksbureau Canalys, drie goede redenen om het bestaande, rigide CapEx-model in te ruilen voor een nieuw, meer flexibel OpEx-model: IT as a Service, dus.

### Betere klantervaring

Een eerste reden is de betere klantervaring die je krijgt als je je doorheen de levenscyclus van je IT-assets laat begeleiden en ondersteunen door een partner die jou daadwerkelijk waarde uit die assets helpt te halen. Die waarde kan zich concreet uiten in een **verhoogde productiviteit** van je personeel of een **verbeterde gebruikerservaring** voor je medewerkers. Ze kan zich echter ook financieel vertalen in een reële **kostenbesparing**.

Stel bijvoorbeeld dat je het gebruik van je IT-toestellen laat monitoren en beheren in het kader van een IT as a Service-overeenkomst, dan kunt u uw eigen interne IT-personeelsbestand verminderen of inzetten voor productievere taken binnen uw organisatie. U zorgt er ook voor dat u alleen toegang hebt tot – en betaalt voor – de ICT-middelen die u nodig hebt. Hierdoor wordt het risico van overbevoorrading en onderbenutting, dat vaak gepaard gaat met de aanschaf van IT-apparatuur vooraf, geëlimineerd. Een dergelijk beheercontract kan ook inhouden dat uw IT-as-a-service provider meer verantwoordelijkheid op zich neemt voor het beheer van uw beveiligingsbehoeften wat anders interne investeringen van u als klant kan vereisen.

### Duurzaamheid

Een tweede reden om voor IT-as-a-service te kiezen is duurzaamheid. Door alleen de middelen te betalen en te gebruiken die je nodig hebt als onderdeel van IT as a service, ben je in staat om je **energieverbruik te verminderen**. Dit brengt **lagere financiële kosten** met zich mee, maar ook een ecologisch voordeel. Denk alleen al aan het einde van de levenscyclus van je IT-producten. Een partner als Inetum zorgt er niet alleen voor dat je oude toestellen tijdig vervangen raken door nieuwe, energiezuinigere toestellen, hij garandeert je bovendien dat die oude toestellen op een verantwoorde manier in een formule voor hergebruik gaan. Op die manier wordt een investering in IT as a Service tegelijk een investering in duurzaamheid. Een investering die jou als klant ook nog eens ontslaat van de verantwoordelijkheid om al die inspanning zelf te doen en helpt te **rapporteren over je duurzaamheidsinvesteringen** aan je interne (personeel, directie) en externe stakeholders. Die zullen

dat namelijk meer en meer verwachten. Bovendien wordt die duurzaamheidsrapportering straks voor al maar meer bedrijven ook een wettelijke verplichting.

### Toegang tot nieuwste productupdates

Alle goede redenen bestaan uit drie en met de derde reden om voor IT as a Service te kiezen, richten we het vizier duidelijk op de toekomst. Als gebruiker van IT as a Service krijg je toegang tot de **nieuwste productupdates en -upgrades**. Je probeert niet langer de levensduur te verlengen van producten die je hebt aangeschaft als onderdeel van een CapEx-aankoop. Hierdoor bevind je je als klant in een ideale positie om te profiteren van nieuwe productontwikkelingen, waardoor je een technologische voorsprong kunt nemen. Een voorbeeld hiervan is de introductie van nieuwe, **AI-compatibele pc's** in de komende jaren of de nieuwe Windows 11. Canalys verwacht dat in 2027 maar liefst 60% van alle pc's AI-compatibel zal zijn of AI-functies zal

bevatten. In plaats van die dure, nieuwe toestellen zelf te moeten aankopen, betaal je dan opnieuw voor het gebruik ervan binnen een servicemodel waardoor de kosten worden verspreid over de tijd en de uitgaven beter beheersbaar worden. Het as a service-model biedt daarom meer vertrouwen in de vroegtijdige adoptie van nieuwe, innovatieve technologie.

### As a Service = at everyone's service

Wat het as a Service-model extra aantrekkelijk maakt, is dat zo goed als alle beslissingsnemers binnen een organisatie gebaat zijn bij de adoptie ervan: van CIO en CHRO, tot CFO, COO en CEO.

#### Voordelen voor de CFO

Voor de meeste CFO's blijft financiële voorspelbaarheid het hoogste goed. Met hun vaste maandelijkse tarieven die toelaten om zowel hard- als software nauwkeurig te budgetteren, komen pay-per-use-formules perfect aan die behoefte tegemoet. Tegelijk

maken ze een efficiënter kostenbeheer mogelijk. Als kers op de taart faciliteer je als CFO zo ook nog technologische innovatie en ondersteun je mee de digitale transformatie van je organisatie.

#### Voordelen voor de COO

De vraag naar meer efficiëntie leeft niet enkel binnen het financieel management. Ook binnen het operationeel management wint het streven naar efficiëntie aan belang. Het as a Service-model stelt de COO in staat om zich te concentreren op zijn kerntaken of in elk geval op die taken met de grootste toegevoegde waarde voor zijn organisatie. Omgekeerd laat het hem toe om operationele lasten zoveel mogelijk uit te besteden.

#### Voordelen voor de CIO

Dankzij het as a Service-model geniet de CIO van de voordelen die ook de CFO en COO aanspreken. Er is de financiële voorspelbaarheid die een nauwkeurige samenstelling van het IT-budget mogelijk maakt. Daarnaast biedt het model meer operationele efficiëntie, waarbij de CIO

geen nood heeft aan eigen expertise voor de support en het onderhoud van hardware en software. De tijd en middelen die de CIO zo uitspaart, kan hij nu veel beter besteden aan technologische en andere innovaties die de business een grotere meerwaarde bezorgen.

#### Voordelen voor de CHRO

Het as a Service-model vergemakkelijkt ook het leven van de CHRO. Die wil in de eerste plaats de bestaande medewerkers tevreden houden. De hoge mate van flexibiliteit en maatwerk die het as a Service-model toelaat, draagt daartoe bij en zorgt voor een optimale ervaring op de werkvloer, de zogenoemde 'employee experience'. Die positieve ervaring verhoogt op zijn beurt weer de betrokkenheid en motivatie van de medewerkers, evenals hun vermogen om flexibel te handelen en

oplossingen te vinden, ook via selfservice. Doordat het model bovendien de introductie en acceptatie van nieuwe technologieën versnelt, kan het ook fungeren als extra incentive bij het aantrekken van nieuwe medewerkers.

#### Voordelen voor de CEO

De laatste maar uiteraard niet de minste beslissingsnemer die zijn voordeel kan doen met het as a Service-concept, is de CEO zelf. Die geniet in het verlengde van de CFO van een budget dat perfect onder controle én voorspelbaar is, in lijn met de plannen die gemaakt zijn met de business. Hij hoeft ook niet meer uit te geven dan strikt noodzakelijk is, wat de cashflow ten goede komt. En bij fusies, overnames en andere strategische ingrepen kan hij via het as a Service-concept probleemloos extra flexibiliteit inbouwen.



## As a Service: de mogelijkheden

### Ontzorging op de werkplek

Nu ook de moderne werkplek steeds meer gedigitaliseerd is, kunnen bedrijven de inrichting van die werkplek en de zorg ervoor eenvoudig uitbesteden. Met Workplace as a Service, kortweg WpaaS, biedt Inetum al langer zo'n dienstenbundel aan in een transparant pay-per-use-model. Zoals de naam al aangeeft, faciliteert en vereenvoudigt Workplace as a Service de **aankoop** en **configuratie**, alsook het **beheer** en

### onderhoud van ICT-tools

voor de werkplek. Daarbij gaat het niet enkel om pc's, maar bijvoorbeeld ook om printers en andere randapparatuur, om smartphones en om software zoals besturingssystemen en antivirusprogramma's. Naast die hard- en software omvat WpaaS ook een aantal **managed services**: van diverse ondersteunende diensten tot en met het onderhoud en, zo nodig, de vervanging van de werkplektoestellen.



### Mensen als sleutel tot succes

WpaaS is leverbaar in een **drietal vaste pakketten** en te **financieren via drie verschillende formules** zodat de klant ook het financiële plaatje flexibel kan invullen en sneller rond krijgt. Aan elk van die keuzepakketten kan hij een of meer **optionele diensten** toevoegen, wat de flexibiliteit van het aanbod nog vergroot. Die extra diensten gaan van het leveren van apparatuur op de werkplek, het verschaffen

van Microsoft 365-licenties en ervoor zorgen dat werknemers er effectief en efficiënt mee aan de slag gaan tot **koolstofneutrale certificaten** voor klanten die kiezen voor CO2-compensatie.

Wat heeft immers een bedrijf aan de theoretische voordelen van de moderne werkplek wanneer de medewerkers er in de praktijk geen gebruik van maken? De **succesvolle adoptie** van de moderne werkplek staat of valt met het juiste **change management**. Het finale doel is om te komen tot een 'empowered employee': een betrokken, zelfredzame, productieve werknemer.

### Ontzorging in infrastructuur

De directe impact van het WpaaS-concept is uiteraard het meest voel- en zichtbaar voor de werkplekgebruiker, al putten ook de CFO, de hr-manager en de CIO – zie hoger – er voordeel uit. Op het vlak van de onderliggende IT-infrastructuur heeft Inetum echter ook heel wat te bieden. Met zijn aanbod voor **Infrastructure as a Service**,

onder de noemer **YrCloud**, brengt Inetum de totale **cloudervaring naar het eigen, lokale datacenter van zijn klant**. Die hoeft voortaan de harde keuze zelfs niet meer te maken tussen de publieke cloud en een on-premises infrastructuur: hij geniet van het beste van beide werelden.

Bij YrCloud ruilt de klant het klassieke, vertrouwde CaPex-model voor technologie-investeringen in voor het hedendaagse OpEx-model dat zo typisch is voor de cloud. In het geval van YrCloud stelt Inetum de nodige servers en storage bovendien ter beschikking in het datacenter van de klant zelf, waar het die ook voor hem beheert. Vervolgens benut de klant die infrastructuur van Inetum – in zijn eigen datacenter – volgens het consumptiemodel van de publieke cloud, waarbij je enkel betaalt voor wat je gebruikt. Of misschien belangrijker nog: waarbij je niet betaalt voor wat je niet gebruikt.

### Network as a Service

En daarbij hoeft het niet te stoppen. Bij Inetum kan je namelijk ook je **bedrijfsnetwerk als een dienst afnemen**. Met zijn **Naas-aanbod (Network as a Service)** garandeert Inetum dat jouw netwerk voldoende capaciteit heeft om een plotselinge groeispurt aan te kunnen. Tegelijk vermijd je zo dat je vandaag investeert in capaciteit die je morgen misschien niet meer nodig hebt.

Dankzij Inetums **pay-per-use-formules** met vaste maandelijkse tarieven geniet je bovendien van lagere kosten en minder administratie. En je blijft toch **op elk moment verzekerd van een modern, efficiënt en betrouwbaar netwerk** dat alle ruimte biedt voor de ontwikkelingen van morgen.



## Security zonder zorgen

Een belangrijk deel van het beheer van een IT-omgeving heeft betrekking op security. Kies je voluit voor IT as a Service, dan blijft security in principe nog altijd jouw verantwoordelijkheid. Tenzij je voor **Security as a Service** kiest, natuurlijk. Ook dat is namelijk een optie.

Het is alvast een manier om zo ook het sluitstuk van je IT-omgeving in het OpEx-model in te passen. Niets doen, is alvast geen optie. Het aantal cyberaanvallen blijft jaar na jaar toenemen. Alertheid blijft dus geboden. Traditioneel betekent dat: investeren in beveiligingsinfrastructuur, die je daarna ook nauwgezet moet beheren en optimaliseren. De grootste uitdaging vormt daarbij de nood aan monitoring: de klok rond op de uitkijk staan voor mogelijke bedreigingen en kwetsbaarheden. En ook dat vraagt mankracht en expertise die niet altijd zomaar beschikbaar zijn.

Wie voor Security as a Service kiest, krijgt er in één klap ondersteuning van securityspecialisten bij: niet alleen van Inetums experts in België, maar ook van de experts van LiveSOC, het Security Operations Center van Inetum in Spanje. Dat laat Inetum toe een brede waaier aan managed security services aan te bieden: van awareness training en preventie, tot allerlei toepassingen voor detectie, respons en herstel. Tot het aanbod horen onder meer diensten als SIEM/SOC as a Service en Vulnerability Management. Dat laat toe om via het OpEx-model van **zorgeloze beveiliging** te genieten.



---

## Meer info?

Inetums aanbod voor IT as a Service is zo ontworpen dat het jou toelaat om maximaal in te zetten op digitale transformatie. Daardoor boek jij echt vooruitgang in het uitbouwen van je digitale toekomst waarbij je de concurrentie steeds een stapje voor blijft.

Wens je meer informatie over de verschillende as a Service offerings van Inetum? Neem dan contact op via [info@inetum-realdolmen.world](mailto:info@inetum-realdolmen.world).

**Neem contact op**



### **Inetum-Realdolmen**

A. Vaucampsaan 42  
1654 Huizingen, Belgium  
+32 2 801 55 55  
[www.inetum-realdolmen.world](http://www.inetum-realdolmen.world)  
[info@inetum-realdolmen.world](mailto:info@inetum-realdolmen.world)

**inetum.**  
Positive digital flow