



As-a-service kantoorinrichting

GROEIMOGELIJKHEDEN VOOR GEZONDE KANTOORINRICHTING DANKZIJ AS-A-SERVICE



Vanuit een strategische groeivisie op gezonde kantoorinrichting en vanuit de toenemende vraag naar een circulair aanbod vanwege de eindklanten, biedt Zit Sta voortaan as-a-service kantoorinrichting aan. Ze doet dit samen met Econocom als financiële partner.

PROFIEL

Zit Sta levert en installeert in hoogte aanpasbare bureaus en ergonomische stoelen van Duitse kwaliteit. Zit Sta is een brand van Buro International. > www.zitsta.be

NOODZAAK AAN OMDENKEN IN DE KANTOORINDUSTRIE

De wereld van de werkplek is in volle beweging. Eindgebruikers willen niet alleen een flexibele werkplek, maar willen tegelijkertijd mobiele devices kunnen opladen, willen stabiele wifi connectie, zijn bereid zich via apps ergonomisch te laten adviseren. Dat alles maakt dat de wereld van kantoormeubilair stilaan een (r)evolutie doormaakt. "Digitaal is echter nog het zwarte schaap van de huidige kantoorindustrie.", verduidelijkt Jeroen Van den Bossche, CEO van Buro International, opererend onder één van de brands Zit Sta.

"Daarnaast kent het huidige shake hands model van aankoop en verkoop in veel gevallen zijn beperkingen. Ik geloof in de evolutie in richting van gebruiks modellen eerder dan eigendom. Laten we ons niet afschrikken door de snelheid van technologische evoluties, maar veeleer flexibele antwoorden zoals as-a-service aanreiken. Let's embrace it!"

"Het omdenken moet ook gebeuren op het vlak van het inkoopproces. Facility Managers focussen nog te hard op prijs, terwijl er binnen orga-

nisaties duizenden euros worden besteed aan lonen, opleidingen. Of ze werken aan hypermoderne werkomgevingen, maar plaatsen dan meubilair van 20 jaar oud. Een gemiste kans. Professor Compennolle beaamt dit trouwens. In zijn boek "Ontketen je brein" stelt hij dat de domste besparing die je kan doorvoeren, die is waarbij je bespaart op je kantoorinrichting.", voegt Jeroen vol overtuiging toe. "Met een Zit Sta bureau is de kost zo terugverdiend, dankzij de verhoogde alertheid van de werknemers."

TREND IN RICHTING CIRCULAIRE OPLOSSINGEN VOOR KANTOORINRICHTING

Jeroen Van Den Bossche gelooft sterk in de circulaire economie voor kantoorinrichting. "Wij geloven in het servicen van stoelen bv. tijdens de levensduur, in de reparatie waar nodig, maar ook in de terugname. Het gebruikte kantoor materiaal kan immers mits goede segmentatie van de markt worden aangeboden aan KMO's of aan particulieren. Ik zie dit circulaire model als een inclusief model waarbinnen iedereen zijn plaats heeft."

Vandaag ziet Zit Sta dat vooral grote bedrijven innovatiegedreven zijn. Grote bedrijven tonen de bereidheid om samen met externe business partners na te denken over de optimale inrichting van digitale, future-proof werkplekken. KMO's denken nog veel meer vanuit producten, minder vanuit totaalconcepten. "Daarnaast constateren we ook een reële kapitaalsbehoefte bij de eindklanten."

STEEDS MEER EINDKLANTEN STUREN AAN OP GESPREIDE BETALING OM TOEGANG TE KRIJGEN TOT INNOVATIE

Eén van de eindklanten van Buro International was geïnteresseerd in het Zit Sta concept van Bruo International, maar stelde gespreide betaling als voorwaarde. *“Een vraag die trouwens steeds vaker voorkomt.”*, voegt Jeroen toe.

De shift van een verkoopmodel naar een as-a-service model brengt een aantal boekhoudkundige en operationele implicaties met zich mee voor de leverancier. *“In de 1e plaats kan je omzet en marge niet upfront boeken, hetgeen natuurlijk een serieuze impact heeft. Je moet voorfinancieren. Je blijft zelf eigenaar, dus je moet activeren op de balans, en je werkt met schuldvorderingen. Dat is goed voor een aantal dossiers, maar eens je over grote volumes praat, zag ik de bui van solvabiliteitsproblematiek al hangen.”*, aldus Jeroen. *“Ook de facturatiestroom dient aangepast van een éénmalige factuur naar periodieke facturen. Ook de opvolging van die facturen en eventuele aanmaningen vergt meer tijd en energie.”*

GROOTBANKEN DENKEN NOG TE VEEL VANUIT ACTIVA EN PASSIVA

Om geen bottleneck m.b.t. solvabiliteit bij zichzelf te creëren, zocht Buro International naar een externe financieringspartner. Hij startte zijn rondje in de 1e plaats bij de grootbanken en kreeg een scala van mogelijke financiële oplossingen voorgeschoteld: een lening, waarbij sommigen pas

wilden praten als het over een veelvoud van het gevraagde investeringsbedrag zou gaan; anderen boden factoring aan. Geen van de voorstellen kon Jeroen overtuigen. *“Ik voelde ook dat banken telkens opnieuw dachten vanuit activa en passiva.”*

ZOEKTOCHT NAAR FLEXIBILITEIT EN ALIGNERING VAN CASH-IN EN CASH-OUT

Jeroen vervolgt: *“Ik startte mijn zoektocht naar een externe partij die bereid was om snel te schakelen, de vereiste flexibiliteit kon bieden. Ik vond die sparring partner in Econocom.”* Econocom bood een off-balance financieringsoplossing op 5 jaar. *“Ik zocht een partner met as-a-service expertise, die de bereidheid vertoonde om te helpen in de proeftuin van de future-proof digitale werkplek, die mee kon helpen om onze visie gestalte te geven en flexibel te financieren, om de rol als integrator op te nemen. Econocom biedt ons de financiële mogelijkheden om aan de circulaire, as-a-service vragen van onze eindklanten te voldoen. Om al die redenen gingen we in zee met Econocom. Het as-a-service model zorgt voor een permanent up-to-date, gezonde werkplek, een ontzorging voor facilities. Een all-in prijs vergemakkelijkt ook kostprijsberekening en eventuele interne doorfacturatie van kosten hetgeen vaak speelt bij grote organisaties, bij co-working offices.”*



KERNCIJFERS

- Reductie van 47% in het aantal pauzes
- Vermindering van de duurtijd van de pauzes met 56%
- 34% minder lange vergadertijd dankzij Zit Sta vergadertafels

OPLOSSINGEN ECONOCOM

- Flexibele off-balance huuroplossing op 5 jaar
- As-a-service expertise
- Maandelijkse facturatie
- Rol van integrator met expertise in het uitwerken van digitale, as-a-service of circulaire financieringsoplossingen en dit zowel voor KMO's als voor grotere organisaties

VOORDELEN VOOR ZIT STA

- Groeimogelijkheden dankzij as-a-service
- Aanbod van de financiële mogelijkheid om aan de vraag naar circulaire of as-a-service modellen te kunnen voldoen

VOOR DE EINDKLANT

- Toegang tot innovatie dankzij gespreide betaling
- Geen voorfinanciering van de BTW bij de aankoop van future-proof serviced kantoormeubilair