

AV-abonnementsmodel versnelt digitalisering

Twee oude bekenden, één nieuwe naam. BIS|Econocom brengt het beste van BIS en Econocom samen. Hoogwaardige audiovisuele apparatuur, ruimte-inrichting en ict-diensten enerzijds, innovatieve financiering anderzijds. “Wat Netflix en Spotify doen met series, films en muziek, doet BIS|Econocom met AV-oplossingen.”



Het is de ultieme droom van iedere ict-eindverantwoordelijke: jouw organisatie heeft up-to-date en state-of-the-art audiovisuele en ict-oplossingen in huis, die ook nog eens volledig op elkaar en op de omgeving – en dus op de gebruiker – zijn afgestemd. Maar ja, tussen droom en daad staan praktische obstakels in de weg, zoals geld. De investering kan immers behoorlijk oplopen. Intussen is er gelukkig een oplossing: BIS|Econocom. Deze nieuwe organisatie is ontstaan uit de overname van BIS door Econocom. BIS is al jarenlang marktleider op audiovisueel gebied, vertelt CEO Jean Pierre Overbeek. “Kenmerkend is onze holistische aanpak. Ja, we richten vergaderruimtes in met de beste audiovisuele oplossingen. En ja, we gebruiken daarbij innovatieve technologieën. Maar waar het vooral om gaat, is het uiteindelijke voordeel voor degene die de ruimte gebruikt.” Technologieën staan daarbij niet op zichzelf, volgens Overbeek. “Bijvoorbeeld de verlichting, de meubels en de geur hebben óók invloed op de kwaliteit van een ruimte. BIS staat daarom voor een totaalaanpak. Om die reden hebben we ook gespecialiseerde interieurarchitecten in huis, die kennis van techniek én van inrichting hebben.”

Econocom als financierder van innovaties

In 2017 nam Econocom BIS over. Dit Franse bedrijf is in twintig Europese landen actief, met een jaarlijkse omzet van ongeveer 3 miljard euro. Evenals BIS is Econocom op zijn gebied marktleider, zegt Yann Toutant, CEO van Econocom NL. “Kort gezegd financieren wij innovaties op een slimme manier. Dat doen we door aan te haken bij de trend dat gebruik belangrijker wordt dan bezit. Wij zorgen ervoor dat bedrijven digitale oplossingen ‘as-a-service’ kunnen gebruiken, zodat ze deze niet meer hoeven te kopen.” De samensmelting tussen BIS en Econocom vond dus al in 2017 plaats. Nu, 2019, is het moment daar voor de volgende stap: een nieuwe naam, BIS|Econocom, een complete rebranding, en niet te vergeten een nieuw

hoofdkantoor. Overbeek: “Eerst even over die naam. Heel bewust laten we namelijk zowel BIS als Econocom daarin terugkomen. BIS heeft in Nederland goede bekendheid als audiovisueel merk. Econocom heeft een internationaal sterk imago en financiële spankracht, waardoor we ook in staat zijn oplossingen te bieden aan grote relaties, met vestigingen door heel Europa. Vandaar de combinatie BIS|Econocom. Het Nederlandse hoofdkantoor is ook nog eens verhuisd naar een prachtig nieuw pand in Barendrecht. Iedereen kan daar letterlijk ervaren wat wij te bieden hebben.”

“Wij zorgen ervoor dat bedrijven digitale oplossingen ‘as-a-service’ kunnen gebruiken”

AV as-a-Service

Een overname van het ene door het andere bedrijf wil nog wel eens geruisloos gaan, zonder dat een klant er iets van merkt. Bij BIS|Econocom is dat niet het geval, bezweren Overbeek en Toutant. De meerwaarde voor klanten zit hem vooral in twee

Jean Pierre Overbeek



dingen: ‘AV as-a-Service’ en ‘AV fleet management’. Toutant legt het as-a-Service-model uit: “As-a-Service wil zeggen dat klanten geen grote investering meer hoeven doen. Voor een vast, maandelijks bedrag zijn ze bij ons verzekerd van het gebruik van de modernste AV- en ict-apparatuur. BIS|Econocom blijft de eigenaar daarvan. Op die manier kunnen wij de apparatuur altijd up-to-date houden, bijvoorbeeld wanneer er nieuwe technologieën voorhanden zijn. En dit tegen gelijkblijvende kosten. Vergelijk het model met Netflix en Spotify, diensten die inmiddels helemaal zijn ingeburgerd. Wat zij doen met series, films en muziek, doen wij met inrichting van ruimtes met AV-oplossingen.” Overbeek vult aan: “Dit abonnementsmodel versnelt de digitalisering van onze klanten. Vroeger was een hypermoderne vergaderruimte met videoconferencing-mogelijkheden slechts weggelegd voor een relatief klein deel van het medewerkersbestand. Het topmanagement vooral. Tegenwoordig zijn de technologieën die wij te bieden hebben, doorgedrongen tot het primaire proces van elke organisatie. Veel meer mensen vergaderen met behulp van displays en via video conference, om maar wat te noemen. Dat maakt het in één keer bekostigen problematischer dan vroeger. AV-as-a-Service lost dat probleem op.” Daar komt nog eens bij, zo zegt Overbeek, dat de functie van een kantoorpand in

Yann Toutant



de loop der tijd ingrijpend is veranderd. “Vroeger ging je vooral naar kantoor om achter je computer te werken. De tendens is dat je steeds vaker naar een kantoor gaat om mensen te ontmoeten. Dat heeft gevolgen voor de inrichting. Moderne vergader- en ontmoetingsruimtes vormen de kern van de huidige kantoorgebouwen. Ook hierbij geldt: AV-as-a-Service komt tegemoet aan het grote financieringsvraagstuk.”

AV fleet management

Het tweede grote voordeel van BIS|Econocom voor klanten is het innovatieve AV fleet management. Volgens Toutant is dit een gestructureerde manier van omgaan met AV- en ict-oplossingen. “Er is een wedloop gaande tussen fabrikanten van technologieën. Binnen bedrijven zie je daardoor enorme versnippering, ze hebben allerlei verschillende mooie AV-oplossingen gekocht die echter niet altijd op elkaar zijn afgestemd. AV fleet management zorgt juist voor een geïntegreerd en gecontroleerd geheel.” Overbeek ziet in de praktijk veel bedrijven worstelen met kabels, stekkers en apparaten die niet met elkaar kunnen praten. “De koffiemachines zijn vaak beter gemanaged dan de vergaderfaciliteiten. En dat is een gemiste kans. AV fleet management zorgt voor optimale werking van apparatuur.” Wie overigens denkt dat BIS|Econocom daarbij een aantal goed werkende apparaten in een ruimte plaatst voor een vast bedrag per maand, heeft het niet helemaal juist. Toutant: “Voor dat maandbedrag zorgen we ook voor onder andere installatie, advies, beheer en onderhoud.” Het mag duidelijk zijn waar BIS|Econocom voor staat. “In feite voor AV-plus”, vat Overbeek samen. “Wij maken het voor grote én kleine bedrijven mogelijk om de modernste AV-middelen in huis te halen, tegen een vaste maandelijkse abonnementsprijs.” Toutant besluit: “Ooit zullen we op dit tijdstip terugkijken en ons erover verbazen dat we voor afzonderlijke AV-middelen eenmalig zo’n groot bedrag neertelden. Gelof me, AV-as-a-Service wordt een gamechanger.”