

Cheat Sheet

Van CAPEX naar OPEX

Voor jouw klant is het aantrekkelijk om niet in één keer tienduizenden of zelfs honderdduizenden euro's te hoeven investeren in IT-oplossingen. Dit verbetert zijn cashflow-positie en zo houdt hij geld over om andere investeringen te doen. Deze andere benadering, kan voor jou als partner wel een uitdaging zijn. Daarom hebben we deze Cheat Sheet samengesteld: dan weet jij waar je op moet letten als je besluit mee te gaan in deze transitie.



We gaan eerst nog even terug in de tijd. In het verleden werden projecten afgerond, afgetekend en betaald. Een reseller ging – afhankelijk van de afschrijvingstermijn – weer eens langs voor een update of een vervanging. Klanten hebben heden ten dage behoefte aan een stukje flexibiliteit: abonnementsmodellen doen hun intrede. Men sluit wel een contract af, maar is flexibel in de precieze invulling ervan. Op- en afschalen wordt bij een abonnementsmodel in de IT makkelijker, wat ondernemers vrijer maakt in hun aanpak. Contracten kunnen er verschillend uitzien, bijvoorbeeld: het volledige project in maandbedragen, prijs per apparaat per maand of prijs per dienst per maand.



Comstor

Nog even: dit is het verschil tussen CAPEX en OPEX

CAPEX staat voor CAPital EXpenditures. De letterlijke vertaling is uitgaven aan bedrijfskapitaal. Met andere woorden, we hebben het over investeringen in vaste activa als gevolg van vervanging en/of uitbreiding. OPEX staat voor OPERational EXpenditures of operationele uitgaven. Het zijn uitgaven die het gevolg zijn van het gebruiken van eerder aangeschafte kapitaalgoederen. Nog korter samengevat: CAPEX gaat om eenmalige uitgaven en OPEX zijn terugkerende uitgaven.

Van CAPEX naar OPEX: wat zijn de effecten?

Deze verschuiving van ontwikkelings- naar operationele uitgaven heeft een effect op de gehele markt, maar zeker ook op jou als reseller. Waarbij je als partner eerder een bepaalde omzetstroom had, wordt dit nu opgesneden in maandbedragen. Het gevolg is een fenomeen dat crossing the chasm wordt genoemd: dit is het specifieke moment wanneer de omzet van de traditionele verkoop naar beneden zakt en je operationele omzet omhooggaat. Als reseller doe je er gemiddeld zo'n 2 tot 4 jaar over om deze gehele reis af te leggen.

Wat verandert er voor jou als partner?

Van CAPEX naar OPEX betekent: een nieuwe manier van verkopen. Als partner zal je jouw producten en diensten op een andere manier moeten positioneren. Traditioneel was je als reseller veelal in gesprek bij de IT-afdeling, de facility-kant en wellicht de CIO. Abonnementsmodellen zorgen ervoor dat jij als partner naast de IT-afdeling ook met de financiële kant van een organisatie moet spreken, mogelijk de CFO.

Een volledige verschuiving van de Decision Making Unit (DMU) is echter niet altijd aan de orde. Nog steeds worden veel beslissingen genomen in samenspraak tussen finance en facility management. Het blijft raadzaam een goed contact te houden met de verschillende stakeholders binnen de organisatie en hun uiteenlopende wensen zo goed mogelijk in je propositie mee te nemen.



3 argumenten waarom je van CAPEX naar OPEX zou moeten bewegen

Twijfelt jouw klant of hij deze reis met jou wil ondernemen? We hebben een aantal agendapunten voor je op een rijtje gezet.

Als je als organisatie OPEX-gedreven bent, kun je...



... sneller inspelen op behoeften van de klant. Stel dat er een bepaalde dienstverlening vanuit de markt wordt gevraagd, dan is dit vanuit een OPEX-model makkelijker te regelen. Je bent dus flexibeler.



... jouw dienstverlening makkelijk op- en afschalen. Jij kunt je klant altijd goed bedienen en klanten zijn eerder geneigd om – ook als ze groter of kleiner worden – bij jou te blijven.



... jouw klanten alleen laten betalen voor datgene wat ze écht nodig hebben. Een beter argument is er niet: geen cent te veel.

Goed om rekening mee te houden: de vendoren en de munteenheid

Wij zien dat vendoren steeds meer software-gedreven zijn en dat zij software ook op verschillende schaalniveaus aanbieden. Bijvoorbeeld: je sluit een softwarecontract af met Cisco en op basis van het gebruik van de software wordt een berekening gedaan: een OPEX-gerelateerd model. Daarnaast heb je als partner te maken met de munteenheid. Wie gaat de wisselkoers opvangen? Vendoren zijn vaak Amerikaans-georiënteerd, maar hier rekenen we af in euro's. Hoe dek je dan een contract van vijf tot acht jaar af? En wie neemt dit risico?



Hier kan Comstor jou mee helpen

Met de bovenstaande (en ook vele andere) vragen kunnen wij jou helpen. Vragen die je bijvoorbeeld bij ons kunt neerleggen zijn:

1 - Hoe bied ik OPEX-modellen aan?

2 - Hoe kan ik dit laten financieren?

3 - Hoe dek ik dit op lange termijn af met een klant?

Er zijn niet veel bedrijven die IT-gerelateerde zaken financieren. Wij werken samen met Cisco Capital en Westcon Financial Services. Dat betekent dat wij een stukje krediet voor jou kunnen faciliteren. Zie jij hier wel wat in?

Mooi! Want als jij als partner niet start met het aanbieden van OPEX-gerelateerde diensten of producten, dan doet een concurrent het wel...

Wij snappen goed dat de overgang van CAPEX naar OPEX niet 1-2-3 is gezet. Maar na het doornemen van deze Cheat Sheet heb je misschien wel een idee wat je te doen staat.

We gaan daarom graag met je in gesprek. Waarmee kunnen wij jou verder helpen en wat kunnen wij toevoegen om er een succesvolle reis van te maken?

Optimaliseer jouw succes met Comstor

Al 25 jaar is Comstor 100% gefocust op Cisco. Onze kracht: we ondersteunen partners niet alleen op het gebied van technologie, maar ook met sales, financiën, support, supplychain en meer! Voor elke uitdaging komen wij met een creatieve oplossing op maat.

Wil jij eens verder sparren over de reis van CAPEX naar OPEX of heb jij een specifieke vraag? Neem dan gerust contact met ons op!

En vergeet Comstor niet te volgen op:



Comstor


Distributor