



Laat jouw start-up groeien zonder IT-zorgen



Laat jouw start-up groeien zonder it-zorgen

100.000

Belgische, nieuwe starters begonnen hun zaak in 2018.

Het aantal startende ondernemers is een belangrijke graadmeter voor de economie en samenleving van een land. Wanneer meer mensen ervoor kiezen om ondernemer te worden, betekent dit dat er vertrouwen is in de toekomst. Het jaar 2018 markeerde een belangrijke mijlpaal voor Belgische ondernemers, maar liefst 100.000 starters begonnen hun zaak. Een record voor ons land dat nu meer dan 1,1 miljoen zelfstandigen telt, met andere woorden bijna 10% van de totale bevolking. Helaas overleeft 35% van deze starters de eerste vijf jaar niet. Hoe komt dat? Wat zijn de uitdagingen waar zij tegen aanlopen? En nog belangrijker: hoe kunnen deze barrières overwonnen worden?

Uitdagingen omzetten in opportuniteiten: een herkenbaar scenario voor Belgische start-ups

Waarschijnlijk klinkt het volgende scenario je bekend in de oren. Als beginnende start-up heb je een missie: je werkt toe naar een doel dat je voor ogen hebt. Wellicht begon jij alleen aan deze uitdaging of werkte je samen met een co-founder, hoogstwaarschijnlijk in een ruimte die jullie ter beschikking is gesteld en die jullie geleidelijk veranderd hebben in een kantoor dankzij de middelen waarover jullie reeds beschikken. Jullie werken op een laptop die jullie ook privé gebruiken. De printer is afkomstig van bij iemand thuis en jullie documenten worden opgeslagen in Dropbox of Google Drive.

In de loop van de maanden krijgt jullie plan meer en meer vorm en zijn er extra handen en talenten nodig om het werk klaar te krijgen. Als gevolg daarvan worden er nieuwe werknemers bij het project betrokken, ieder neemt zijn eigen laptop mee. Jij als oprichter zorgt ervoor dat de juiste software beschikbaar is en de werknemers daar gebruik van kunnen maken met hun laptops. Zo gaan jullie samen aan de slag en slaan jullie de handen in elkaar om de prestaties te optimaliseren. Komt dit je bekend voor?



Groeibarrières verschijnen samen met successen en kunnen jouw bedrijf in gevaar brengen

Iets waar je waarschijnlijk nog niet aan hebt gedacht, of waarvan je dacht dat het niet nodig zou zijn, is het IT-ecosysteem. Omdat er tot nu toe allemaal op eigen laptops gewerkt wordt, de opslag vaak in de cloud gebeurt en er geen regels zijn omtrent IT, is er geen duidelijke IT-structuur. Dit zorgt ervoor dat je tegen een aantal barrières aanloopt op het vlak van hardware en software.

Op het gebied van hardware kun je jezelf de volgende vragen stellen: wat gebeurt er wanneer een werknemer een nieuwe laptop nodig heeft of de laptop van de co-founder ineens enkel een blauw scherm weergeeft? Wie kan technische ondersteuning geven? Is er budget beschikbaar voor nieuwe laptops? Zo ja, surf je hoogstwaarschijnlijk eerst naar Media Markt of Bol.com omdat je hier bekend mee bent. Maar kunnen deze verkooppunten jou van het juiste advies voorzien?

Daarnaast gaat met de aankoop van nieuwe hardware vaak een softwarepakket gepaard, dit kan zorgen voor dubbele kosten voor services die hetzelfde aanbieden. Qua software is het ook belangrijk om na te gaan waar de bedrijfsdata is opgeslagen, hoogstwaarschijnlijk op verschillende laptops en in verschillende clouds. Allemaal vragen en uitdagingen waar je vandaag mee geconfronteerd kan worden en veel start-ups weten niet dat een IT-reseller advies op maat kan geven, voor zowel hardware, software als andere oplossingen.

Hoe breng je jouw start-up met succes naar het volgende niveau dankzij een future-proof IT-ecosysteem?

Onze klanten variëren van multinationals tot Belgische kmo's. Wij kunnen nu ook start-ups aan dit rijtje toevoegen. De uitdagingen van de bedrijven binnen deze verschillende categorieën zijn veelal hetzelfde, al zien wij dat er bij de start-ups vragen leven waar momenteel nog geen antwoord op wordt gegeven en die hun groei belemmeren.

Vanuit onze visie *Believe that you can change the world*, hebben wij nagedacht hoe wij deze uitdagingen waar start-ups tegenaan lopen kunnen aanpakken en verhelpen. Volgens ons bestaat de sleutel tot groei uit verschillende stappen, namelijk:

1. Een inventarisatie maken van het huidige IT-ecosysteem
2. Analyseren wat voor een soort profielen werkzaam zijn in jouw organisatie
3. Bepalen wat de hardware en software noden zijn binnen het bedrijf en bij werknemers
4. Vervolgens een strategie maken om het IT-ecosysteem te professionaliseren

Het professionaliseren van het IT-ecosysteem betekent dat je afgestemd IT-advies krijgt, wat de huidige kosten flink zal laten dalen en de efficiëntie van de werknemers zal verhogen.

Breng in kaart welke profielen werknemers er binnen de organisatie werkzaam zijn

Werknemers kunnen worden ingedeeld in **vier groepen**: iedereen heeft andere noden wanneer het aankomt op de nodige technologie.

De werkplek en de werknemers zijn van invloed op de groei van jouw start-up. Het kantoor van nu ziet er heel anders uit dan dat van een aantal jaar geleden. Doordat er waarschijnlijk veel nieuwe talenten bijkomen in een relatief korte tijdspanne, is het belangrijk om op voorhand na te denken over bijvoorbeeld flex desks, open werkplekken, maar ook thuiswerken.

Dit zijn beslissingen die snel moeten worden genomen en die een belangrijke invloed kunnen hebben op de motivatie van het personeel, interacties tussen werknemers, efficiëntie, productiviteit, enz. Door hierover na te denken kun je veel tijd en geld besparen. Wij geloven dat wanneer je een werkomgeving creëert die gebaseerd is op *activity based working* de productiviteit van de werknemers stijgt. Dit komt natuurlijk ten goede aan het doel dat jullie voor ogen hebben met jullie start-up, denk je niet?



Om te werk te gaan volgens een *activity based working* methode en om de werknemers te voorzien van de juiste hardware, werken wij met zogenaamde *user profiles*. Dit helpt ons om de noden van werknemers te bepalen. Werknemers kunnen grofweg worden ingedeeld in vier groepen:

1. **The core performer** – hierbij kun je denken aan de founder of de administratieve rollen, die een toestel nodig hebben voor basistaken zoals de office applicaties en het lezen van e-mails.
2. **The mobile performer** – een sales manager die vaak werkt op verschillende locaties zoals in een koffiebar, onderweg of bij een klant. Het perfecte toestel is licht en mobiel zonder in te boeten aan prestatie of security.
3. **The number cruncher** – een business analyst of data-scientist die werkt met big data en geen compromis wilt maken op kracht en prestatie. Daar hoort een high-end toestel bij met razendsnelle prestaties zelfs bij de zwaarste taken.
4. **The creative** – een graphic designer heeft een krachtig toestel nodig met een geavanceerde grafische kaart zodat dat zijn/haar creativiteit niet belemmert wordt door het toestel.

Iedere groep heeft andere noden wanneer het aankomt op het toestel dat zij dagelijks gebruiken. Tevens hebben deze groepen behoeftes aan andere werkruimtes. Wellicht is er nu een bureau beschikbaar voor iemand die eigenlijk altijd onderweg is, of werkt de grafisch designer op een laptop die daar niet geschikt voor is.

HP is de ideale partner om je te ondersteunen en te begeleiden in de groei van jouw start-up

Onze expertise ligt bij hardware, wij weten waar producten aan moeten voldoen om zowel aan te sluiten bij de noden van de werknemers als de eisen van bedrijven, bijvoorbeeld uiterst veilige securitymaatregelen. Daarnaast beschikken wij over een sterk netwerk met resellers, bedrijven die jou kunnen adviseren omtrent de services en applicaties die idealiter geïmplementeerd moeten worden binnen jouw start-up.



Een IT-reseller kan meer dan enkel hardware en software aanbieden. Een belangrijke troef van een reseller is de mogelijkheid om de apparaten voor jouw start-up te leasen i.p.v. zelf aan te kopen, wat maakt dat je als start-up geen grote kostenpost hebt wanneer bijvoorbeeld nieuwe laptops moet worden aangeschaft. Zo kan je de financiële middelen zo optimaal mogelijk inzetten en benutten zonder in te boeten aan efficiëntie en productiviteit. Deze combinatie, van een hardware partner en een sterk netwerk aan resellers, maakt dat er naar een toegespitst advies voor jouw IT-ecosysteem toegewerkt kan worden. Samen met jou en onze partners zullen wij analyseren en identificeren wat de beste oplossingen zijn voor jouw start-up, zodat dit kan bijdragen aan de groei van jouw bedrijf.

One stop solution voor jouw IT-zaken

De producten van HP voldoen aan de huidige securitystandaard, waardoor jij overal en altijd jouw werk kan doen zonder dat je je zorgen hoeft te maken over meekijkers.

HP kan jouw *one stop solution* zijn, samen met een reseller die zich focust op de IT-services, kan jouw IT-ecosysteem geprofessionaliseerd worden. Dit betekent minder frustraties, geen dubbele kosten meer, en de juiste apparaten en services binnen jouw organisatie. Deze producten worden uitgekozen aan de hand van de profielen van de werknemers, anders gezegd, de taken waar zij zich dagelijks mee bezig houden.

Verder voldoet de hardware van HP aan de huidige securitystandaard, waardoor jij overal en altijd jouw werk kan doen zonder dat je je zorgen hoeft te maken over meekijkers. Bescherm jezelf tegen meekijkers met het geïntegreerde HP Sure View privacy scherm, met een druk op de knop wordt het scherm onleesbaar voor degene naast jou. Verder zijn de laptops uitgerust met hardwarematige beveiligingsfuncties en diverse beschermingslagen, die proactieve bescherming bieden tegen dreigingen en waarmee het systeem na een eventuele beveiligingsschending snel kan worden hersteld. Maar het is ook belangrijk om na te denken over de beveiliging van jouw bestanden. Heb je al eens gedacht over wat er gebeurt wanneer een werknemer stopt en vertrekt met zijn laptop waarop deze nog steeds toegang heeft tot de Dropbox of Google Drive?



Tenslotte, kan HP met jou meedenken over de “*werkplek van de toekomst*”. Door de snelle groei van jouw bedrijf kan het zijn dat de transformatie van de werkplek een impact heeft op de manier van werken en de inrichting van het kantoor. Hoe pak je dit aan als start-up, en met welke factoren moet je rekening houden?

Onze ambitie om start-ups tot scale-ups te laten groeien op lange termijn

Wij geloven dat start-ups de bedrijven van morgen zijn, daarom willen wij jullie snel de weg tonen naar groei. Zodat jullie kunnen blijven focussen op jullie missie en core-business. Als partner kunnen wij de leiding nemen over de werkomgeving en het IT-ecosysteem. Wij kunnen ervoor zorgen dat de hardware en de software naadloos is afgestemd op de noden van de werknemers. Samen met een IT-reseller creëren we een IT-ecosysteem waardoor je geen barrières meer ervaart om verder te groeien tot een scale-up. Is dit niet de toegevoegde waarde die jij verwacht van een betrouwbare partner?

Ben jij benieuwd wat jouw start-up verder kan helpen groeien? Neem een kijkje op www.hp.be/startups voor meer info.



Gil Dejonghe, Managing Partner bij CityCubes

“Tijdens onze contacten met VanRoey.be werd al snel duidelijk dat we meer dan één type toestel nodig hadden bij ons op kantoor. Het is dankzij hen en de mensen bij HP dat we zijn gaan kijken naar meer grafisch aangelegde computers, meer administratief aangelegde computers en dat we ook voor elke functie een apart type toestel hebben aangeboden gekregen. We werken momenteel dus met meerdere soorten toestellen, afhankelijk van wat de job exact nodig heeft.”

Hoe werkt dit precies in real-life? Een voorbeeld van Belgische bodem – CityCubes

Een voorbeeld van een Belgische start-up wiens groei belemmerd werd doordat er niet genoeg was nagedacht over het IT-ecosysteem is CityCubes, een onafhankelijk marketingbureau gespecialiseerd in pop-up marketing en merkactivatie. Geen enkel apparaat in het kantoor was hetzelfde, er werd dubbel betaald voor dezelfde software en er was vooraf niet nagedacht over het type toestel dat het beste aansluit bij de functie van de werknemer. Om inzicht te krijgen in de huidige stand van zaken hebben HP en VanRoey.be de handen ineengeslagen en het huidige IT-ecosysteem geïnventariseerd en geanalyseerd.





© Copyright 2019 HP Development Company, L.P.

1. UNIZO, Graydon Belgium, UCM, Startersatlas 2019

2. Het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen (RSVZ), Het RSVZ viert 50 jaar sociale zekerheid voor zelfstandigen, 20 juni 2019.

3. Activity based working is het aanbieden van verschillende zones die aansluiten bij de verschillende werkzaamheden gedurende de dag, bijvoorbeeld focusruimtes, informele vergaderruimtes, of flexibele werkplekken

