

WORKSHOP AS A SERVICE, NACHTMERRIE OF OPPORTUNITÉIT?

De hoofdboodschap van deze workshop is “**yes we can**”. Vanuit de vraagzijde is de transitie van product naar product-dienst alvast ingezet, dus zou niets de aanbodkant mogen tegenhouden om hiermee te beginnen experimenteren. Je biedt een dienst aan, en dus een meerwaarde aan de klant, plus genereer je met as-a-service een recurrente basis van inkomsten. Bovendien zijn er veel manieren om aan as-a-service te doen, er zijn verschillende financieringsmogelijkheden én er is veel hulp om te starten, dus waarom nog wachten?

As-a-service kan je vanuit twee perspectieven bekijken, namelijk vanuit de **aankoperskant** en vanuit de **aanbiederskant**. Bij beide zijn er verschillende zaken die in overweging genomen moeten worden, zoals: wie is er eigenaar van het product? Dit is niet per sé de aanbieder, dit kan ook een derde partij zijn bijvoorbeeld. Ook moet er onderzocht worden hoe het kapitaal voor de (voor)financiering gezocht moet worden. Is het de aanbieder die dit op zich neemt? Een bank? Of nog een andere partij? En zelfs de tijdspanne van het afschrijven moet bekeken worden. Elk contract kan verschillen. Belangrijk is telkens dat voor as-a-service contracten een stevige **cocreatie** ontstaat tussen aankoper, aanbieder, en eventuele derde partijen.

Dan de vraag die belangrijk is voor de **circulaire economie**: is elke as-a-service case per definitie circulair? Het antwoord hierop is negatief. Wél kunnen we stellen dat as-a-service een grote hefboom is voor circulariteit en voor versneld innoveren op dat vlak. Doordat de aanbieder wenst dat het product zo lang mogelijk meegaat, om een zo hoog mogelijke restwaarde te verkrijgen na de huur, en dat de klant wenst dat het product zo goed mogelijk werkt, zijn hiermee de belangen van de klant en de leverancier dezelfde. Alles valt en staat met het **business model** dat wordt uitgerold achter het as a service verhaal. Er moet over alle stappen in de waardeketen nagedacht worden en dus ook over de laatste stap. Er zijn dan ook veel manieren om de **restwaarde** van het product zo hoog mogelijk te houden: naast recycleren kan er naar herstel gekeken worden, maar ook tweedehands en zelfs herbestemmen van bepaalde onderdelen van een product.

Om het as a service verhaal beter te kaderen werden er twee cases van Econocom verder uitgediept. Een eerste case was **Zitsta van Buro International**. Die laatste stimuleerde de leveranciers om te gaan omdenken en vervolgens te evolueren naar een product-dienstsysteem, waarin de leverancier de eigenaar blijft en alles op diens activa blijft staan. De impact op de balans en de manier van facturatie bleken dan ook dé uitdagingen om dit systeem te doen werken. Ook voorfinanciering, het eigenaarschap en de verantwoordelijkheid om iets met de producten te doen aan het einde van de levenscyclus bleken werkpunten voor de toenmalige leverancier.

De tweede case **Huismadou van VVSG** gaf ons meer inzicht in het concept van flooring as a service. Daarbij werd onder andere de tip gegeven om de functionaliteiten binnen een dergelijk systeem goed te definiëren (bv. inclusief bestaande materialen verwijderen en recycleren, leveren en plaatsen, looptijd van het contract). Ook de keuze van de contractvorm en het aantal contracten waarmee het product-dienstsysteem wordt onderbouwd zijn belangrijke reflecties die in het achterhoofd gehouden moeten worden.

Deze sessie vormde een goede basis voor een gemeenschappelijk begrip van as-a-service. Er werden enorm vele vragen gesteld, dewelke goed beantwoord werden. Er is duidelijk veel interesse voor dit model, dit event was alvast een katalysator om tot meer experimenten te komen! Tenslotte melden we nog dat er voor verdere vragen steeds bij Econocom kan aangeklopt worden. Zij hebben de voorbije jaren en sterke expertise uitgebouwd, en wensen nog meer hierop te kunnen inzetten.