
OPEX E VENDITA “AS A SERVICE”: La Piattaforma Per Maggiore Flessibilità, Capacità e Redditività Aziendale



Stai ottenendo il massimo dalla tua soluzione di comunicazione?

Ottieni di più nelle operazioni aziendali e guadagna elevati profitti con le telecomunicazioni vendute As a Service.

Cos'è OPEX?	3
Prevalenza di OPEX	4
Vantaggi di OPEX	6
Riepilogo	11
OPEX con Wildix	12
Il Valore	13

I mercati cambiano di pari passo con il cambiamento delle tecnologie e, per le attività tecnologiche, la crescita degli acquisti basati su abbonamento è stato uno dei cambiamenti più significativi. Il modello stabilito per le vendite di tali aziende era quello degli acquisti *à la carte*, in cui l'accordo era un unico scambio di denaro per un singolo prodotto, di cui l'acquirente conserva la proprietà permanente. Tuttavia, questo modello sta cedendo sempre più il passo a un modello in cui la proprietà dipende da un canone di abbonamento continuo, con l'ulteriore vantaggio che il venditore fornisce sempre nuovi prodotti e un supporto continuo come parte dell'abbonamento.

Questa dicotomia rappresenta, in breve, la differenza tra i due modi principali di fare affari nell'industria tecnologica moderna: il modello CAPEX e il modello OPEX.

Per essere più precisi:

- **CAPEX** (abbreviazione di "capital expenditures") si riferisce alle spese effettuate in un pagamento occasionale per stabilire la proprietà permanente su un prodotto da utilizzare per un lungo periodo di tempo. Alcuni esempi sono l'acquisto di un router WiFi, un personal computer o una fotocopiatrice.
- **OPEX** (abbreviazione di "operational expenditures") si riferisce alle spese effettuate in un periodo di tempo ininterrotto per stabilire un uso continuo di una determinata risorsa. Storicamente, gli esempi includono spese come affitto, bollette elettriche, stipendi dei dipendenti o forniture sostituibili come carta e toner.

È fondamentale capire, tuttavia, che queste definizioni non sono onnicomprensive secondo gli standard moderni. Questo è il risultato di atteggiamenti in continuo cambiamento riguardanti la proprietà della tecnologia e la praticità di mantenere il possesso permanente di dispositivi e software. In molti casi, risulta più conveniente ed economico rifiutare la proprietà di vecchia data tramite CAPEX, a favore della proprietà limitata creata da OPEX. Questa opzione è resa possibile principalmente dai fornitori che offrono le loro tecnologie attraverso il modello "As a Service", in cui l'uso dei beni forniti dipende dal pagamento di un canone di abbonamento continuo.

PREVALENZA DI OPEX

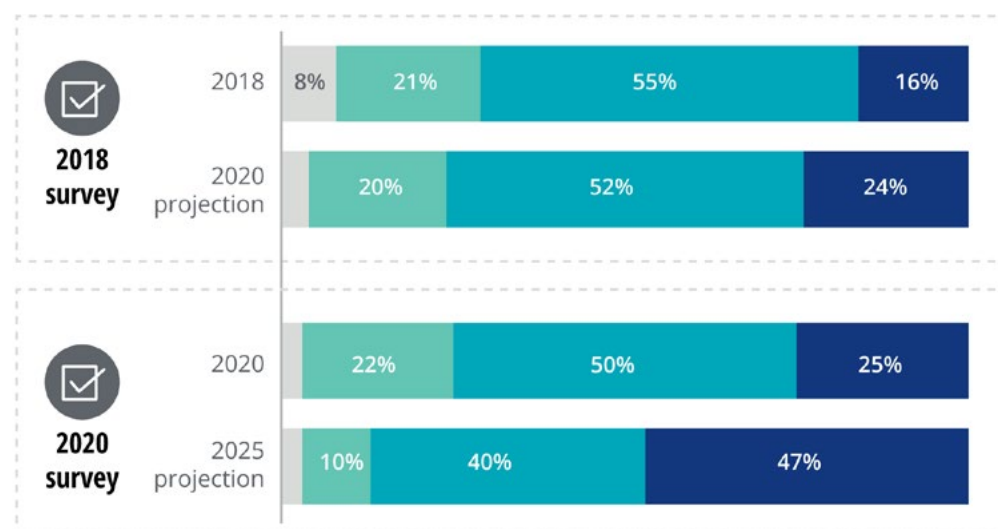
Secondo il gruppo di ricerca Deloitte Insights, l'81% dei decision maker aziendali ha riscontrato un maggiore utilizzo di OPEX a seguito della pandemia Covid-19. Entro il 2025, l'87% dei leader aziendali intervistati prevede che più della metà della tecnologia per le proprie imprese verrà acquistata utilizzando OPEX.

FIGURE 1

The shift to XaaS has progressed since 2018 and is expected to continue rapidly transforming the enterprise IT landscape in the postpandemic era

Proportion of organization's enterprise IT purchased and consumed as-a-service

■ Up to 25% XaaS ■ 26 to 50% XaaS ■ 51 to 75% XaaS ■ 76 to 100% XaaS



Note: US IT and LoB professionals surveyed: 2020: N=600; 2018: N=1,170.
Source: Deloitte Everything-as-a-Service (XaaS) Study, 2021 edition.

FIGURE 2

The majority of XaaS adopters expect to boost their investment due to the pandemic

Effect of COVID-19 pandemic on organization's projected XaaS investment

■ Investing significantly less ■ Investing somewhat less ■ No change
■ Investing somewhat more ■ Investing significantly more



Note: N=600 US IT and LoB professionals.
Source: Deloitte Everything-as-a-Service (XaaS) Study, 2021 edition.

Deloitte Insights | deloitte.com/insights

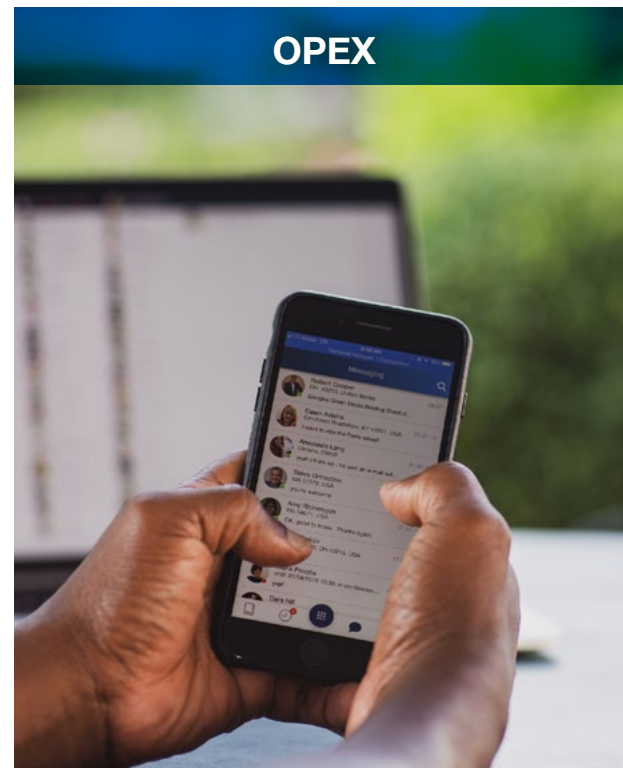
L'utilizzo del modello di vendita "As a Service" è già prevalente nell'area dell'intrattenimento del settore tecnologico, soprattutto dopo l'ascesa dei servizi di streaming. Netflix, un esempio particolarmente importante, consente ai clienti di guardare immediatamente qualsiasi film o serie TV in cambio di un canone mensile. Spotify opera con lo stesso modello di vendita, ma garantisce l'accesso istantaneo in streaming a musica e podcast. Per software più pratici, **programmatori come Adobe, Microsoft e Sony offrono ai clienti un contratto mensile di proprietà delle applicazioni**, invece dell'acquisto una tantum di una singola versione di tale software.

Simile al modello "Software as a Service" (SaaS), anche l'hardware è disponibile "As a Service", con prodotti come personal computer, modem, stampanti e monitor, acquistati tramite un canone di abbonamento mensile anziché con un pagamento in un'unica soluzione. Va sottolineato che questo modello di proprietà differisce dai metodi di pagamento rateale, in base ai quali si verifica un pagamento continuo di fondi fino a una data di fine predeterminata e successivamente la piena proprietà dell'oggetto viene trasferita all'acquirente. **Il modello "Hardware as a Service (HWaaS) funziona invece come un accordo continuativo senza fine**, e una volta che il contratto termina, la proprietà dell'acquirente cessa. Il modello si discosta anche dalla concezione tradizionale del noleggio, in cui l'uso e il possesso di un bene sono fissati per un certo periodo di tempo limitato, in cambio di un canone inferiore alla proprietà. **HWaaS, al contrario, offre in genere vantaggi di garanzia simili alla proprietà permanente** (assente nella maggior parte dei modelli di noleggio, in cui i danni all'oggetto noleggiato sono soggetti a multe) e vi è meno preoccupazione per una data di fine accordo predeterminata.

In breve, quindi, **un acquisto CAPEX si riferisce semplicemente a un pagamento una tantum in cambio della proprietà permanente di un prodotto, mentre OPEX si riferisce a pagamenti continui che stabiliscono la proprietà o l'utilizzo su base mensile**. Inoltre, mentre OPEX si riferiva tradizionalmente alle normali spese correnti, come utenze o stipendi, i cambiamenti delle tipologie di vendita hanno fatto sì che questo modello si applicasse anche alla tecnologia, sia hardware che software.

VANTAGGI DI OPEX

Come tutte le decisioni aziendali, la scelta di acquistare hardware o software come servizio dipenderà dalle esigenze specifiche di ciascuna azienda, ma generalmente si riduce a **questioni di finanza e protezione del ROI**. Apparentemente, il CAPEX può sembrare meno rischioso rispetto all'OPEX, considerando che il primo concede la proprietà permanente, mentre il secondo fornisce il possesso che dipende da un pagamento regolare, che può ragionevolmente superare il costo del CAPEX.



Tuttavia, **questa valutazione non prende in considerazione un fattore chiave del mercato tecnologico: la sua attuale velocità di avanzamento**. In teoria, l'acquisto di un nuovo personal computer o di un software aziendale a prezzo pieno è una spesa conveniente, perché ciò consente all'azienda di iniziare a generare un ROI sul proprio acquisto. Tuttavia, **in pratica, l'hardware o il software saranno presto sostituiti da una nuova versione, il che complica la situazione**. Ora, la capacità di ottenere il ROI più alto possibile è compromessa dal fatto che le nuove funzionalità e la fruibilità aggiunta sono escluse dall'azienda, salvo un ulteriore acquisto della tecnologia in questione più recente. E, se la società dovesse effettuare questo acquisto, quasi sicuramente dovrà affrontare lo stesso problema in meno di un anno. **In altre parole, effettuare una grande spesa come forma di investimento nella tecnologia è diventato più rischioso a causa della velocità con cui vengono lanciate nuove versioni dei vari prodotti**, poiché il valore di questi investimenti si deprezza a un ritmo sempre più rapido, in base ai tempi di sviluppo.

A causa di queste complicazioni, i modelli alternativi di Software as a Service e Hardware as a Service spesso si rivelano redditizi per le aziende. **Quando vengono acquistati come servizio, l'hardware e il software non trasferiscono la proprietà in modo permanente, ma solo per il tempo necessario al locatario**. Questo fornisce all'acquirente quattro importanti vantaggi:



1. COSTI RIDOTTI:

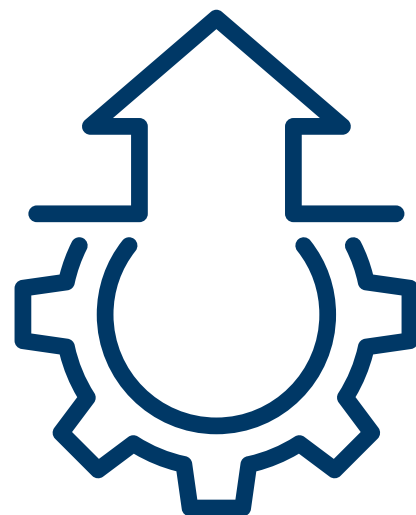
A seconda degli addebiti e del tempo di utilizzo dei dispositivi, il pagamento su base mensile e per utente potrebbe far risparmiare denaro alle aziende, rispetto all'acquisto di dispositivi per un totale iniziale maggiore. Questo fattore è in gran parte dovuto al suddetto progresso tecnologico: il lancio di una nuova istanza di hardware o di versioni di software in genere interrompe il ciclo di vita di quella precedente e quindi, **se un'azienda acquista quella tecnologia solo su base mensile, probabilmente risparmierà rispetto a un acquisto a vita**.

Wildix EE OÜ

Narva mnt 7-339A, | www.wildix.com
10117 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | +372 (66) 01842

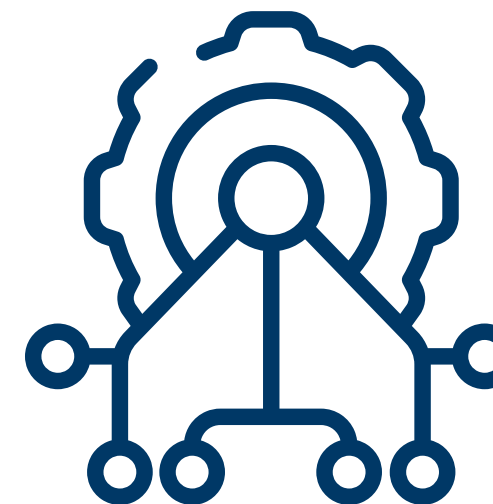
Wildix EE OÜ

Narva mnt 7-339A, | www.wildix.com
10117 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | +372 (66) 01842



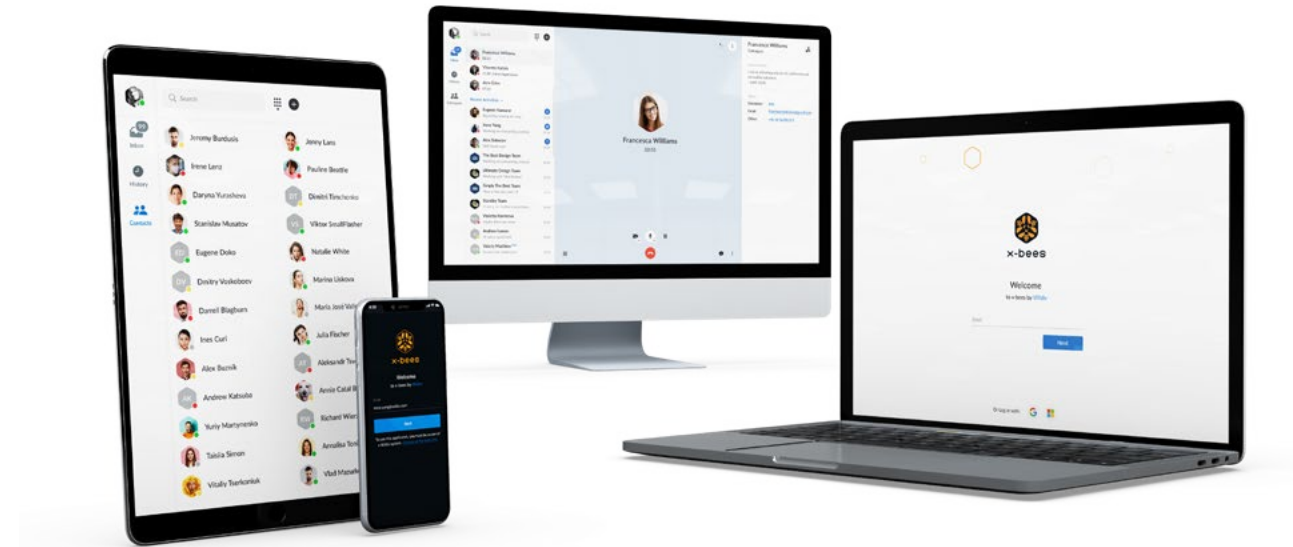
2. MAGGIORE COMODITA':

Sebbene le aziende abbiano sempre dovuto prendere in considerazione le opzioni di dismissione dei prodotti per gli hardware e i software acquistati (ossia come procedere con la rimozione della tecnologia una volta disponibile un aggiornamento degno di investimento), **il maggiore ritmo di progresso tecnologico del mercato attuale impone alle aziende di considerare questo angolo di tecnologia più che mai.** Poiché, realisticamente, qualsiasi istanza di hardware o software rimarrà "l'ultima versione" per un anno o meno, è ovvio che le aziende dovrebbero considerare come installare la versione più recente e rimuovere quella precedente. **Acquistata As a Service, la tecnologia può essere così sostituita in modo più efficace e conveniente, poiché un esperto di tecnologie eseguirà la procedura come parte del piano di abbonamento.** Ad esempio, nel caso in cui un telefono installato in precedenza venga sostituito dal produttore con un nuovo modello, un MSP che vende Hardware as a Service può semplicemente riprendere il modello ormai obsoleto e installare il nuovo telefono senza costi aggiuntivi. Pertanto, **il modello As a Service garantisce alle aziende maggiore tranquillità e un'implementazione più semplice rispetto agli acquisti CAPEX.**



3. TECNOLOGIA MIGLIORE:

Gli acquisti As a Service consentono alle aziende di rispondere meglio ai cambiamenti nel mercato della tecnologia. Attraverso il modello fornito dagli acquisti CAPEX, le aziende sono responsabili di selezionare e acquistare nuove tecnologie. In questo contesto, la decisione se installare nuova tecnologia è influenzata dai suddetti fattori di costo e convenienza, come dover pagare un costo iniziale per un nuovo hardware o software, oltre a dover selezionare questa tecnologia, sostituire le modalità di accesso ai più recenti strumenti aziendali. Tuttavia, **con il modello OPEX As a Service, la nuova tecnologia può essere implementata come vantaggio dell'abbonamento mensile.** Piuttosto che decidere se investire attivamente nell'acquisto forzato di nuovi hardware o software (come in OPEX), nell'ambito del piano As a Service, le aziende possono semplicemente sostituire le vecchie versioni con i nuovi aggiornamenti tramite il loro MSP (vedere l'esempio fornito al punto 2). Infatti, **molti fornitori IT cambiano hardware e software automaticamente quando vengono lanciate nuove versioni,** aggiungendo ulteriore valore e flessibilità al modello di pagamento.



4. MAGGIORE FLESSIBILITA':

Le esigenze tecnologiche specifiche di una determinata azienda non sono mai scritte nella pietra. Piuttosto, sono soggette a modifiche che dipendono da molti fattori. Due esempi costanti sono che nuove assunzioni richiederanno l'acquisto di hardware e/o software aggiuntivi, mentre i licenziamenti richiederanno la dismissione di qualsiasi tecnologia utilizzata da quel determinato ruolo. Inoltre, se un lavoro esistente richiede una nuova funzione, o se la natura esatta di un ruolo esistente cambia leggermente, o anche se il mercato della tecnologia rende obsoleto un dispositivo attualmente in uso, è altrettanto utile per un'azienda acquisire nuovi strumenti. Tutte queste procedure sono notevolmente semplificate dal modello As a Service, in cui il cambio di attrezzatura non richiede acquisti completamente nuovi o lo smaltimento personale dei dispositivi, ma piuttosto una semplice modifica ai dettagli di un abbonamento in corso. **Venduti As a Service, l'hardware o il software possono essere aggiornati molto più facilmente, aumentati o ridotti di numero, o sostituiti con strumenti alternativi, consentendo alle aziende una maggiore agilità nell'adattarsi alle nuove esigenze del mercato.** Data l'importanza della flessibilità e dell'agilità, quindi, il modello As a Service ha un potenziale significativo per garantire un ROI elevato, rispetto al modello CAPEX tradizionale.



Il ritmo impressionante con cui la tecnologia delle comunicazioni avanza, sia nel software che nell'hardware, combinato con **la crescente esigenza di flessibilità aziendale, ha portato le imprese ad acquistare tali tecnologie in abbonamento, anziché una tantum.** Questo passaggio, in breve, da CAPEX (capital expenditures) a OPEX (operating expenditures), può fornire ai clienti finali i vantaggi di una **scalabilità più semplice, accesso immediato a correzioni e aggiornamenti, garanzie a lungo termine e supporto e riparazione più affidabili.**

Se i clienti finali sono interessati a ottenere questi vantaggi per le proprie attività, **è imperativo che si rivolgano ad un fornitore capace, che abbia collaborato con fornitori orientati all'OPEX, al fine di ottenere un ROI massimo per la loro piattaforma UCC.** Si consiglia alle aziende di prendere in considerazione anche questi fattori quando valutano i vantaggi di questa piattaforma per le proprie esigenze.

Wildix EE OÜ

Narva mnt 7-339A, | www.wildix.com
10117 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842

Wildix EE OÜ

Narva mnt 7-339A, | www.wildix.com
10117 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842

Per ottenere il massimo successo con il modello OPEX, è importante considerare se il fornitore che sviluppa la tua piattaforma UCC sfrutta appieno i vantaggi del modello. Uno di questi fornitori è Wildix.

Wildix, programmatore della prima soluzione UCC basata su WebRTC nel cloud e basata nel browser, incoraggia i suoi partner commerciali a vendere tutti i loro software e hardware As a Service, e non in piccola parte, perché il sistema è specificamente adattato per la funzionalità OPEX. Poiché il sistema opera nel cloud e tramite il browser, **Wildix si abbina perfettamente alla vendita As a Service**, consentendo ai clienti finali di ricevere aggiornamenti o le licenze aggiuntive in modo rapido e conveniente, senza richiedere ulteriori download di applicazioni. In molti casi, gli aggiornamenti possono essere eseguiti dagli stessi clienti finali, poiché **gli aggiornamenti software e le correzioni per i prodotti Wildix si applicano generalmente aggiornando il browser.** Nei casi in cui i partner devono implementare correzioni, il processo è altrettanto accelerato, poiché **il software Wildix è costruito sui framework Javascript React e React Native**, che consentono implementazioni quasi istantanee di modifiche nella codifica.

Inoltre, **Wildix è facilmente scalabile per i clienti finali.** Indipendentemente dal fatto che il PBX di hosting utilizzi un modello on-premise, ibrido o cloud, **le nuove licenze Wildix richiedono un tempo minimo per la configurazione e l'emissione ai nuovi utenti, e infatti il processo può essere completato completamente da remoto dal provider emittente.** Allo stesso modo, i deskphone Wildix possono anche essere forniti in remoto dal provider quando si utilizza una connessione cablata, sebbene in molti casi l'hardware Wildix si connetta al PBX di hosting solo tramite una connessione WiFi (che l'utente finale può facilmente configurare in modo autonomo).

Questa scalabilità e compatibilità generale al modello OPEX, combinate con il fatto che Wildix pubblica aggiornamenti regolari alla sua linea di software e nuove aggiunte al suo portafoglio hardware, lo rende una **scelta facilmente redditizia per quei clienti finali che sono interessati a portare i vantaggi di OPEX alla propria attività.**



1. Libertà - Niente più limitazioni

Un accordo chiaro, **senza alcun obbligo di investire in fisica devices con una finestra limitata di usabilità.** In base al modello di abbonamento, il cliente finale può modificare i dispositivi, il numero di licenze o anche l'estensione delle licenze, a seconda delle proprie necessità.

2. Aggiornamenti - Avere sempre la tecnologia più recente

Wildix garantisce i prodotti più aggiornati sul mercato. Tutte le versioni imminenti e future sono incluse nel servizio a cui si abbonano i clienti finali.

3. Sicurezza - Garanzia incondizionata

La polizza assicurativa inclusa nel contratto copre tutto ciò che può danneggiare il tuo investimento. Ora, **i clienti finali possono smettere di preoccuparsi di danneggiare l'hardware.**

Wildix EE OÜ

Narva mnt 7-339A, | www.wildix.com
10117 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842

Wildix EE OÜ

Narva mnt 7-339A, | www.wildix.com
10117 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842

