



De aardverschuiving in de aankoop van IT

Hoe LoB's overstappen naar de cloud

Een InfoBrief van IDC, gesponsord door Cisco | Maart 2015

Er is nu een nieuwe koper van informatietechnologie: **LoB (Line of Business)**



Deze kopers van technologie zijn over het algemeen directieleden of managers

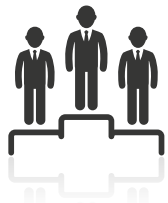


Wereldwijd wordt er in de meeste ontwikkelde economieën bijna 70% van alle IT uitgaven gefinancierd door LoB's



De focus ligt op de bedrijfsresultaten: omzet, kosten, productiviteit, rendement op investeringen

Hoe LoB's overstappen naar de cloud



De hedendaagse LoB-managers zijn technologisch onderlegd, gedreven door de cloud, en hebben veel op het spel staan

De 4 belangrijkste redenen waarom LoB's hun technologie-uitgaven verhogen:

38% Mijn functiegebied wordt steeds meer **technologisch onderlegd** en we denken dat we onze eigen IT-projecten wel kunnen aansturen

33% De noodzaak nieuwe technologieën te integreren in **verouderde IT-systemen** maakt het moeilijk voor onze IT-organisatie om aan de behoeften van ons functiegebied te voldoen

36% De relatie tussen technologie en bedrijfsresultaten wordt steeds sterker en er is een gevoel van **urgentie** in mijn functiegebied om nieuwe technologische initiatieven te implementeren

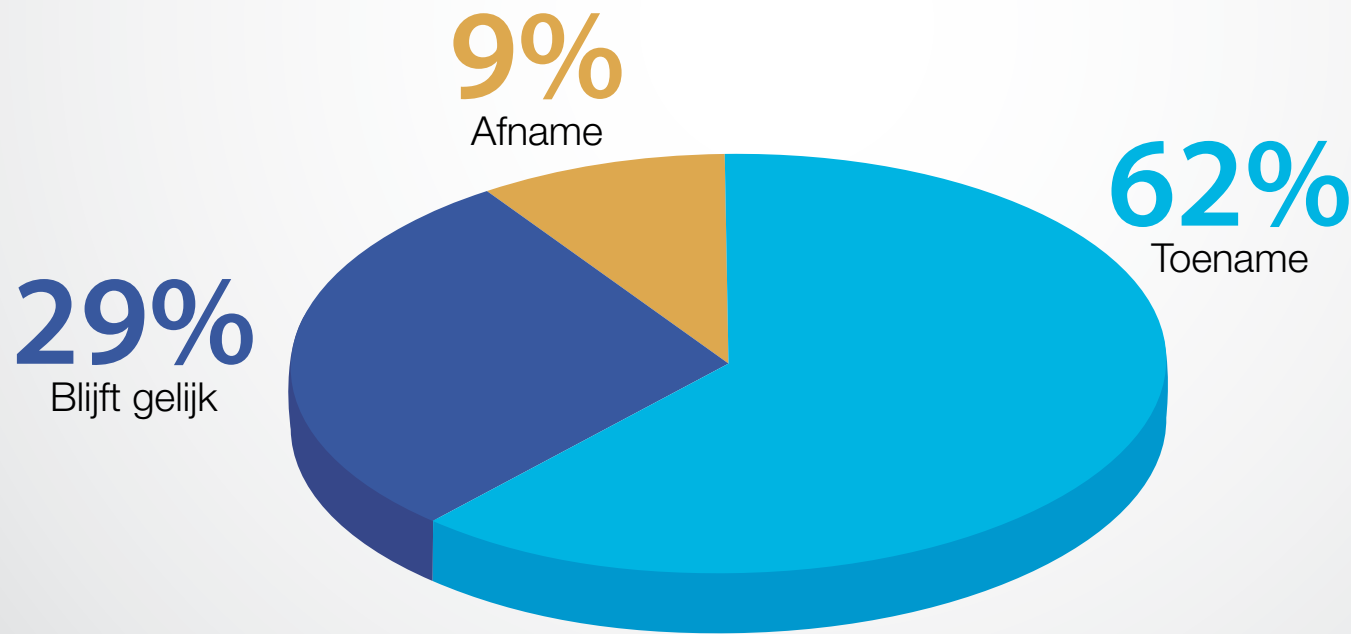
27% We kunnen eenvoudiger toegang krijgen tot technologie vanwege **cloudcomputing**

Hoe LoB's overstappen naar de cloud

De inkoopcentra voor technologie zijn voorgoed verschoven



62% van de respondenten verwacht dat het percentage van het IT-budget dat wordt beheerd/voorgeschreven door LoB's in twee jaar zal toenemen

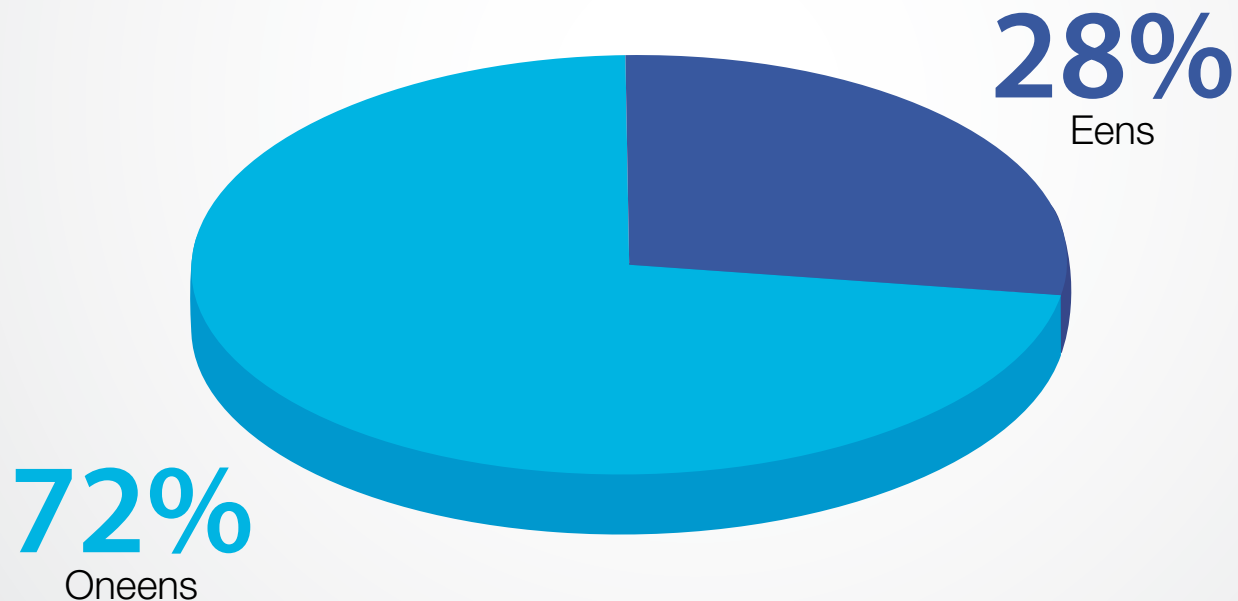


Hoe LoB's overstappen naar de cloud

Dit is niet allemaal slecht nieuws voor IT



72% van de LOB-respondenten is het oneens met de suggestie dat hun IT-afdeling binnen drie jaar minder relevant zal zijn dan nu

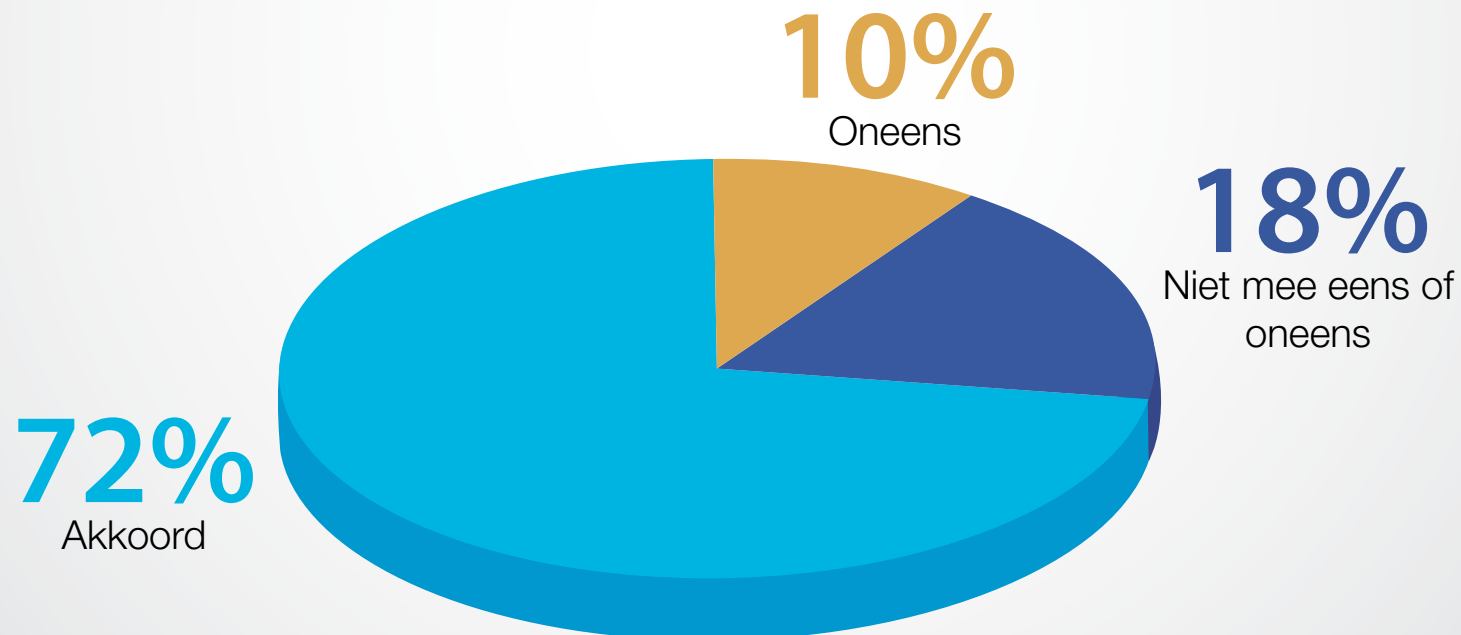


Hoe LoB's overstappen naar de cloud

De rol van IT in de nieuwe, door LoB's aangestuurde wereld? Een waardevollere partner



Vergeleken met drie jaar geleden vindt 72% van de LOB-respondenten dat IT een waardevollere partner wordt binnen hun functiegebied

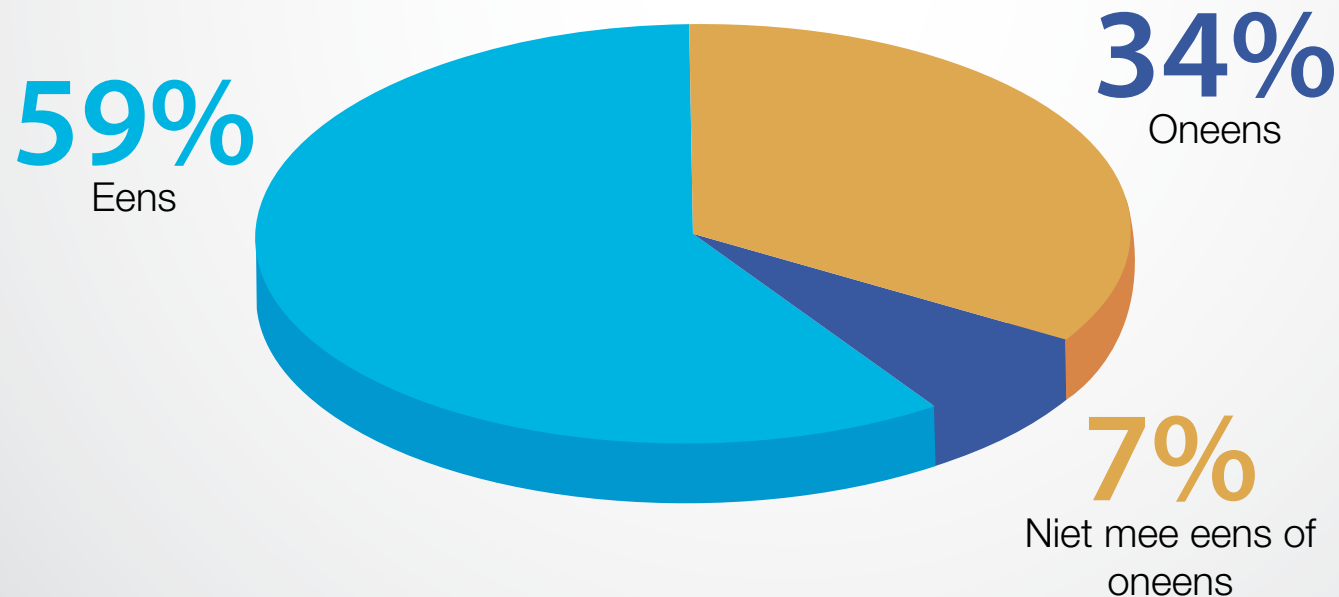


Hoe LoB's overstappen naar de cloud

Nieuwe verwachtingen van de LoB: IT als servicemakelaar



59% van de LOB-respondenten meent dat de toekomstige rol van CIO's voornamelijk zal zijn gericht op het managen van contractanten, cloud en andere IT-serviceproviders



Vooruitziende CIO's bereiden zich voor op de kansen in de toekomst

Hedendaagse toekomstgerichte CIO's zien de nieuwe IT-inkoopcentra als een kans, waarbij de belangrijkste twee initiatieven voor 2015 zijn gericht op succesvolle relaties met LoB's.



Het waarmaken: de beste manieren voor IT om succes te realiseren met LoB's

1. Zakelijk gebruik van technologie vereenvoudigen
'Technologie vereenvoudigen en standaardiseren' – **54%**
2. Relaties opbouwen
'Betere samenwerking tussen IT en zakelijke belanghebbenden' – **37%**
3. Betrokkenheid vergroten
'Zakelijke belanghebbenden effectiever betrekken' – **33%**
4. Succes initiëren
'Snel voordeel realiseren voor bedrijfspartners' – **31%**