

Get Connected

Innovatie in IT:

een verkenning van
mogelijkheden en
marktkansen



Innovatie in IT: een verkenning van mogelijkheden en marktkansen

Jouw business kan niet zonder vernieuwing en vooruitgang. Dat geldt ook voor de business van je klanten. In een snel veranderende markt is innovatie cruciaal voor zakelijk succes. In deze whitepaper introduceren we de belangrijkste technologieën waar jij als IT-partner businesskansen mee kunt genereren.

De drang naar verandering en vooruitgang zit diep in ons DNA. Alles kan altijd slimmer, efficiënter, zuiniger, mooier, beter. Andersom is ook waar. Stilstand leidt tot achteruitgang, zo luidt een bekend gezegde. Geen wonder dat innovatie ons als mensheid zo aanspreekt.

Die drang naar verandering en vooruitgang is niet alleen een menselijke behoefte, maar ook een zakelijke noodzaak. We leven in een tijdperk van digitalisering en disruptie. Dat vraagt voortdurend om nieuwe ideeën en baanbrekende oplossingen. Dat geldt voor jou als IT-partner, maar ook voor jouw klanten. Innovatie is een drijvende kracht achter vooruitgang en draagt bij aan het oplossen van problemen, het vergroten van de efficiëntie en het stimuleren van groei.

Nieuwe klantrelatie

Innovatie biedt bovendien een uitgelezen kans op een diepere relatie met je klanten. Door je op te stellen als innovatiepartner ben je niet langer enkel een leverancier van IT-oplossingen, maar een strategische partner die proactief meedenkt.

Die nieuwe rol biedt allerlei voordelen. Klanten profiteren van oplossingen die specifiek zijn afgestemd op hun behoeften en uitdagingen. Door samen te innoveren (co-innovatie, zoals dat met een mooi woord heet) leer je jouw klanten en hun behoeften beter kennen. En speel je een essentiële rol in de groei en het succes van jouw klant. Dat levert jou een voorsprong op je concurrent.

In deze whitepaper gaan we in op de mogelijkheden en businesskansen van drie specifieke technologieën:



Kunstmatige intelligente (AI)



Low-code



Virtuele technologie (AR, VR en de 'metaverse')

Deze technologieën zijn niet willekeurig gekozen. Het zijn op dit moment de drie meest kansrijke en belangrijkste aanjagers van innovatie. Bovendien zijn ze geen hype, maar here to stay.





Kunstmatige intelligentie

De zakelijke toepassingen van Artificial Intelligence en machine learning (voor de leesbaarheid in het vervolg samengevat tot AI) zijn momenteel een van de belangrijkste drivers van innovatie. De waarde voor organisaties is veelzijdig: van automatisering tot data-analyse en van gerobotiseerde klantenservice tot het ondersteunen bij besluitvorming. Deze toepassingen zijn enorm welkom in een wereld waarin de hoeveelheid data harder groeit dan ooit en kennis en personeel steeds schaarser worden.

Wat is Artificial Intelligence (AI)?

AI is een tak van computerwetenschap die zich richt op het creëren van intelligente machines die in staat zijn taken uit te voeren die normaal gesproken menselijke intelligentie vereisen. AI-algoritmen kunnen uit grote hoeveelheden gegevens patronen herkennen, zelfstandig taken uitvoeren, inzichten bieden en zelfs menselijke taal begrijpen en verwerken.

Traditionele software is geprogrammeerd met specifieke instructies om bepaalde taken uit te voeren. AI gooit dat concept (deels) overboord: het leert van data en past zich aan veranderende omstandigheden aan. Dit vermogen om te leren en te evolueren maakt AI buitengewoon flexibel en krachtig. Het kan zich daardoor namelijk aanpassen aan nieuwe situaties en complexe problemen oplossen.

Welke voordelen en kansen biedt AI voor mijn klanten?

Efficiëntieverbetering: AI kan repetitieve en tijdrovende taken automatiseren. Daardoor kunnen werknemers zich concentreren op meer strategische en creatieve taken. AI kan ook processen stroomlijnen en optimaliseren, met verhoogde productiviteit en kortere doorlooptijden als gevolg.

- 1. Kostenbesparing:** AI-gedreven automatisering kan bedrijven helpen met het verlagen van de operationele kosten. Het werk kan met minder mensen worden gedaan. Minder menselijke tussenkomst betekent bovendien minder kans op (dure) fouten.
- 2. Data-analyse en besluitvorming:** AI kan snel enorme hoeveelheden gegevens analyseren en waardevolle inzichten genereren. Hiermee kunnen organisaties sneller betere beslissingen nemen, gebaseerd op feitelijke gegevens en trends in plaats van op onderbuikgevoel.
- 3. Klantenservice en personalisatie:** AI-gedreven chatbots en virtuele assistenten kunnen de klantenservice verbeteren. Het biedt ook mogelijkheden voor gepersonaliseerde aanbiedingen en marketing, met een grotere klantloyaliteit tot gevolg.
- 4. Innovatiemogelijkheden:** AI opent de deur naar nieuwe zakelijke mogelijkheden en innovaties. Van geavanceerde voorspellende analyses tot zelfrijdende voertuigen, AI stelt bedrijven in staat om nieuwe markten te verkennen en grenzen te verleggen.

Wat zijn mogelijke toepassingen van AI voor het mkb?

AI kent tal van toepassingsmogelijkheden, en zeker niet alleen voor grote multinationals. We zetten enkele praktische voorbeelden uit verschillende sectoren op een rij:

Financiële dienstverlening

Met AI kun je grote hoeveelheden transactiegegevens in realtime analyseren en afwijkende patronen en verdachte activiteiten identificeren. Een bank kan bijvoorbeeld frauduleuze transacties detecteren en blokkeren en zo klanten beschermen tegen financiële verliezen.

Zorg

Steeds meer zorginstellingen gebruiken AI-gestuurde medische diagnoses en behandelingsplanning. AI-algoritmen analyseren bijvoorbeeld röntgenfoto's en MRI-scans en detecteren snel en accuraat mogelijke aandoeningen, zoals tumoren of botbreuken.

Logistiek

Transportbedrijven optimaliseren met AI-gestuurde routeplanning en vraag- en aanbodvoorspelling hun logistieke activiteiten. Met behulp van AI-algoritmen kunnen ze enorme hoeveelheden gegevens, zoals verkeerspatronen, historische leveringsgegevens en weersomstandigheden analyseren en zo de meest efficiënte routes voor hun vrachtwagens bepalen.

Retail

Retailbedrijven verbeteren hun klantenservice en bieden gepersonaliseerde aanbevelingen met behulp van AI-technologieën. Met behulp van AI-chatbots kunnen klanten snel antwoorden krijgen op hun vragen en problemen oplossen, wat de algehele klanttevredenheid verhoogt.

Industrie

Productiebedrijven zetten AI-technologieën in voor geavanceerde kwaliteitscontrole en voorspellend onderhoud van machines. Met behulp van AI-gestuurde beeldanalyse worden producten in realtime gecontroleerd op kwaliteitsproblemen en afwijkingen van de specificaties. AI-algoritmen detecteren nauwkeurig defecten en passen productieprocessen aan om de kwaliteit te verbeteren.”

Wat kun je als IT-partner verkopen op het gebied van AI?

AI biedt een aantal unieke businesskansen. Dit zijn de belangrijkste:

1. Aanbieden van AI-consulting

IT-partners kunnen consultancy aanbieden om organisaties te helpen bij het ontwikkelen van een AI-strategie. Daarbij denk je mee over wat de meest geschikte toepassingsgebieden voor AI binnen de organisatie zouden zijn. Je zoekt met de klant naar processen en workflows die kunnen profiteren van automatisering, gegevensanalyse, voorspellende modellen of verbeterde besluitvorming middels AI.

Deze strategische identificatie van toepassingsgebieden is van cruciaal belang. Het zorgt ervoor dat de investering in AI daadwerkelijk tastbare voordelen oplevert voor je klant. Daarnaast kun je jouw klant ondersteunen bij het opzetten van beleidslijnen en richtlijnen voor ethisch AI-gebruik. Denk ten slotte ook aan het geven van trainingen op het gebied van AI.

2. Ontwikkeling van AI-modellen

Er is veel vraag naar experts die op maat gemaakte AI-modellen voor specifieke toepassingen kunnen ontwikkelen. Dat begint bij een grondig begrip van de doelstellingen van de organisatie en de beschikbare gegevens voor het trainen van de AI-modellen. Vervolgens ontwikkel je met behulp van neurale netwerken, beslisbomen en natuurlijke taalverwerking nieuwe AI-modellen.

Met deze dienstverlening bouw je een langdurige klantrelatie op en zorg je voor terugkerende inkomsten. Het waarborgen van de effectiviteit van een AI-model vraagt namelijk om iteratieve verbeteringen. Het werk is zelden 'klaar'.

3. Integratie van AI in bestaande systemen

Daarnaast kun je klanten ondersteunen bij de implementatie van AI-functionaliteit in hun bestaande systemen en workflows. Daarbij ontwikkel je bijvoorbeeld op maat gemaakte API's en connectoren die de brug vormen tussen de AI-modellen en bestaande softwaretoepassingen. Met deze interfaces kunnen de systemen communiceren en gegevens uitwisselen. Dat is essentieel voor een soepele en efficiënte integratie.

4. Diensten rondom gegevensanalyse en -visualisatie

Ook kun je diensten aanbieden op het gebied van gegevensanalyse en visualisatie met behulp van AI-technieken. Gegevensanalyse is van onschatbare waarde voor organisaties. Het helpt bij het uit grote hoeveelheden data ontwaren van patronen en inzichten en het nemen van betere beslissingen. Als IT-partner kun je een cruciale rol spelen bij het transformeren van ruwe, ongestructureerde data tot waardevolle informatie. Met grafieken, diagrammen, heatmaps en interactieve dashboards kun je gegevens tot leven brengen en trends en patronen zichtbaar maken. Je kunt hen de juiste oplossingen verkopen die dit mogelijk maken, en hen ondersteunen bij het maken van overzichtelijke visualisaties.

5. Natural Language Processing (NLP) en chatbots

AI is in staat tot taalbegrip en tekstanalyse. We noemen dat Natural Language Processing (NLP). Dat biedt waardevolle mogelijkheden. Denk aan de verkoop of ontwikkeling van chatbots die klantenservice, informatieverstrekking en zelfs transacties kunnen afhandelen. En dat 24/7, zonder menselijke tussenkomst. Via AI-modellen kunnen chatbots leren en zich aanpassen aan de context van de interactie, waardoor ze steeds beter worden in het begrijpen en oplossen van klantvragen.

Een andere kansrijke NLP-toepassing is sentimentanalyse. AI-systemen kunnen emoties en meningen van mensen in geschreven tekst evalueren. Als IT-partner kun je geavanceerde sentimentanalyse-oplossingen leveren die in realtime kunnen monitoren hoe klanten en het publiek reageren op producten, diensten, campagnes of andere gebeurtenissen. Daarmee kun je snel inspelen op positieve feedback, negatieve sentimenten identificeren en de algehele merkreputatie en klanttevredenheid verbeteren.

Welke leveranciers spelen een belangrijke rol als het gaat om AI?

Dit zijn een aantal toonaangevende leveranciers van AI-oplossingen:



AWS

AWS (Amazon Web Services) biedt een reeks cloud-gebaseerde diensten aan voor de ontwikkeling en implementatie van AI-oplossingen. AWS biedt onder andere diensten voor machine learning, computer vision, natural language processing, spraakherkenning, chatbots, personalisatie en aanbevelingen.



Google

Google gebruikt AI om zijn producten en diensten te verbeteren, zoals zoekmachines, spraakherkenning, vertaling, zelfrijdende auto's en gezondheidszorg. Google ontwikkelt ook AI-tools en -platforms voor onderzoekers, ontwikkelaars en organisaties die AI willen gebruiken om maatschappelijke uitdagingen aan te pakken. Het bedrijf ontsluit die functionaliteit voornamelijk via hun Google Cloud Platform.



IBM

IBM ontwikkelt en levert AI-oplossingen voor verschillende sectoren, zoals gezondheidszorg, financiën, onderwijs en retail. IBM gebruikt AI om complexe problemen op te lossen, bedrijfsprocessen te optimaliseren, klanttevredenheid te verhogen en innovatie te stimuleren. IBM biedt ook AI-platforms en -tools aan, zoals Watson, Cloud Pak for Data en IBM Research AI, waarmee klanten hun eigen AI-toepassingen kunnen bouwen en beheren.



Intel

Intel ontwikkelt en levert hardware, software en oplossingen die jij als IT-partner kunt gebruiken voor het opzetten van een solide AI-infrastructuur. Denk daarbij aan AI-geoptimaliseerde processoren (Intel Xeon-cpu's) en SSD-schijven voor snelle gegevensverwerking.



Meta

Meta past AI toe op verschillende gebieden, zoals sociale media, virtual reality, generative AI, augmented reality, cloud computing en e-commerce. Ze hebben diverse AI-technologieën via open source beschikbaar gesteld, zoals AudioCraft en het taalmodel Llama 2. Daarmee dragen ze bij aan de ontwikkeling van AI in het algemeen en specifieke toepassingen op met name het gebied van generative AI.



Microsoft

Microsoft biedt via het Azure-cloudplatform een reeks diensten en oplossingen om AI-toepassingen te ontwikkelen, implementeren en beheren. Via Azure kun je gebruikmaken van de nieuwste innovaties op het gebied van bijvoorbeeld machine learning, computer vision, natuurlijke taalverwerking en spraakherkenning.



Low-code

Innovatie ontstaat niet uit het niets. Het vereist het aan elkaar rijgen van logica, processen en aansturing. Voorheen waren traditionele programmeertalen als C++, C#, Python of Javascript hiervoor het aangewezen instrument. Low-code biedt hiervoor een laagdrempelig alternatief.

Wat is low-code?

Low-code is een ontwikkelingsbenadering en technologie die het mogelijk maakt om snel en efficiënt toepassingen te ontwikkelen en processen te stroomlijnen. In plaats van traditionele code werk je daarbij met herbruikbare, visuele elementen en drag-and-drop-methoden. Uitgebreide kennis van traditionele programmeertalen is niet nodig.

Voor IT-partners is low-code een waardevolle technologie. Niet alleen kun je low-code-platforms verkopen aan je klanten en zo hun ontwikkeltrajecten versnellen, maar je kunt ook zelf gemakkelijker in low-code gebouwde maatwerkoplossingen leveren.

Welke voordelen biedt low-code?

Voor zowel jou als je klanten biedt low-code verschillende voordelen:

- 1. Snelheid en efficiëntie:** low-code biedt een intuïtieve, visuele ontwikkelingsomgeving. Hierdoor kun je veel sneller ontwikkelen dan bij traditionele codering. Dat verkort ontwikkeltijden en versnelt de time-to-market van innovaties.
- 2. Democratisering van het ontwikkelproces:** ontwikkelen met low-code vereist geen kennis van programmeertalen. Daardoor kan ook de business aanschuiven bij een ontwikkeltraject, of daarin zelfs het voortouw nemen. Dat verkleint de traditionele kloof tussen business en IT.
- 3. Oplossing voor schaarste aan developers:** traditionele developers zijn schaars en kostbaar. Zeker op de huidige arbeidsmarkt. Met low-code omzeil je dat probleem, omdat kennis van klassieke programmeertalen niet vereist is.
- 4. Schaalbaarheid en flexibiliteit:** met low-code bouw je schaalbare en flexibele oplossingen. Herbruikbare componenten en modules maken het eenvoudig om applicaties aan te passen en uit te breiden naarmate de behoeften van klanten veranderen.
- 5. Beter klantbetrokkenheid:** low-code-platforms zijn gebruiksvriendelijk en vereisen geen diepgaande programmeerkennis. Dit betekent dat je jouw klanten gemakkelijker kunt betrekken bij het ontwikkelproces. Zo versterk je je klantrelatie verder.
- 6. Lagere ontwikkelingskosten:** door de efficiëntie van het ontwikkelproces en de mogelijkheid om herbruikbare componenten te gebruiken, kunnen IT-partners de ontwikkelingskosten verlagen. Dit stelt hen in staat om concurrerende prijzen aan te bieden aan hun klanten en hun diensten aantrekkelijker te maken voor organisaties met beperkte budgetten.
- 7. Diversificatie van diensten:** Met low-code breid je jouw dienstenaanbod uit. Je kunt je bijvoorbeeld specialiseren in maatwerkapplicaties voor verschillende sectoren en industrieën, waardoor je je beter kunt onderscheiden in de markt.

Wat zijn interessante toepassingsgebieden van low-code?

De toepassing van low-code is veelzijdig. Zo kun je het niet alleen inzetten voor de creatie van applicaties, maar ook voor automatiseringstaken. Dit is een greep uit de meest kansrijke toepassingsgebieden:

- **App-ontwikkeling:** met low-code-platforms maken gebruikers mobiele en web-apps zonder te hoeven coderen (onder andere voor snelle prototyping of snelle ontwikkeling van specifieke bedrijfs-apps).
- **Workflow-automatisering:** met low-code tools kun je eenvoudig workflows en procesautomatisering creëren. Bovendien bieden low-code-platforms de flexibiliteit om workflows aan te passen en te verfijnen naarmate de behoeften van je klanten veranderen. Dit betekent dat je niet gebonden bent aan rigide en tijdrovende ontwikkelcycli, maar in plaats daarvan snel kunt reageren op veranderingen in de bedrijfsomgeving van je klant.
- **Gegevensvisualisatie:** low-code-platforms bieden vaak ingebouwde tools voor het visualiseren van gegevens. Je kunt data omzetten in grafieken, diagrammen, heatmaps, dashboards en andere visuele representaties, zonder diepgaande programmeerkennis.
- **Chatbots:** met low-code kunnen gebruikers chatbots ontwikkelen zonder complexe programmeervaardigheden. Het creëren van chatbots met low-code tools vereist alleen het slepen en neerzetten van elementen, het definiëren van antwoorden op basis van triggers en het instellen van vooraf gedefinieerde logica om verschillende scenario's af te handelen. Daardoor kunnen bijvoorbeeld ook marketeers hiermee aan de slag.
- **E-commerce:** met low-code kun je eenvoudig online winkels opzetten en aanpassen. Winkelfunctionaliteiten, productpagina's, betalingsopties en verzendmethoden kun je simpelweg configureren door elementen te slepen en neer te zetten. Met name kleinere organisaties kunnen zo hun onlinewinkel snel 'in de lucht' brengen en profiteren van de groeiende e-commerce markt en snel inspelen op wisselende trends.
- **Interne tools en bedrijfstoepassingen:** bedrijven bouwen met low-code-platforms aangepaste interne tools en bedrijfstoepassingen. Deze tools kunnen variëren van eenvoudige dashboards voor gegevensvisualisatie tot meer geavanceerde applicaties voor projectbeheer, CRM (Customer Relationship Management), HR (Human Resources) en inventarisbeheer.
- **Internet of Things (IoT):** low-code-platforms zijn ook ideaal als driver voor IoT-projecten. Deze platforms bieden vaak vooraf gebouwde IoT-componenten en integraties. Daardoor creëer je snel en gemakkelijk IoT-toepassingen, zonder vanaf nul te beginnen. Het visuele en intuïtieve ontwikkelproces maakt het mogelijk om gegevens vanuit verschillende bronnen te verzamelen en te verwerken, en vervolgens geautomatiseerde acties te ondernemen op basis van de verzamelde informatie.
- **Gegevensintegratie:** low-code is geschikt voor het samenvoegen en integreren van gegevens uit verschillende bronnen, bijvoorbeeld voor data-analyse. Met low-code tools maak je naadloos verbinding met diverse databronnen, zoals interne databases, cloud-services, externe API's en spreadsheets. Diepgaande kennis van databasetalen is daarvoor niet nodig.

Wat kunnen partners verkopen op het gebied van low-code?

Low-code creëert een aantal unieke businesskansen. Een greep uit de belangrijkste:

- **Verkoop van low-code-platforms:** IT-partners kunnen licenties verkopen voor low-code-platforms. Consultancy en advies: advies en begeleiding van je klanten bij de implementatie en het gebruik van low-code-tools.
- **Aanpassing en ontwikkeling van modules:** hoewel low-code veel mogelijkheden biedt, hebben sommige organisaties mogelijk behoefte aan specifieke functionaliteiten die niet out-of-the-box beschikbaar zijn.
- **Integratie met bestaande systemen:** organisaties hebben vaak bestaande systemen en databases die ze willen integreren met de applicaties die ze bouwen met low-code-tools.
- **Training en opleiding:** via trainingen en workshops maak je klanten vertrouwd met low-code. Zo geef je IT-teams en medewerkers binnen organisaties de nodige kennis en vaardigheden om zelfstandig applicaties en oplossingen te ontwikkelen zonder uitgebreide programmeerkennis.
- **Onderhoud en ondersteuning:** met low-code is het ontwikkelen van applicaties vaak sneller en gemakkelijker. Daardoor kun je meer tijd besteden aan verfijning en optimalisatie. Het leveren van onderhoudsdiensten omvat het regelmatig updaten van de applicatie, het verbeteren van functionaliteiten, het verhelpen van bugs en het zorgen voor de beveiliging van de applicatie.
- **Hergebruik van modules en templates:** IT-partners kunnen modules, templates en vooraf gedefinieerde componenten ontwikkelen die kunnen worden hergebruikt bij het bouwen van applicaties met low-code-tools. Dat versnelt de ontwikkeling verder.



Welke leveranciers spelen een belangrijke rol als het gaat om low-code?

Dit zijn een aantal toonaangevende leveranciers van low-code-oplossingen:



AWS

AWS heeft bijvoorbeeld AWS Honeycode, een tool waarmee gebruikers web en mobiele applicaties kunnen maken met behulp van spreadsheets en een visuele interface. AWS heeft ook AWS Amplify, een framework waarmee ontwikkelaars snel en eenvoudig cloud-gebaseerde applicaties kunnen maken met behulp van vooraf gebouwde componenten en functies.



Google

Google biedt via Google AppSheet de mogelijkheid om eenvoudig workflows, formulieren, dashboards en rapporten te creëren, zonder dat je code hoeft te schrijven of je zorgen hoeft te maken over infrastructuur of beveiliging.



IBM

IBM biedt verschillende low-code-oplossingen aan, zoals IBM Cloud Pak for Applications, IBM Automation Cloud Pak en IBM App Connect. Hiermee kun je innovatieve en schaalbare applicaties creëren voor diverse doeleinden, zoals digitale transformatie, automatisering, data-analyse en kunstmatige intelligentie.



Microsoft

Microsoft biedt via Power Platform een verzameling van tools en diensten waarmee je snel en eenvoudig applicaties, workflows, chatbots, dashboards en rapporten ontwikkelt, zonder dat je veel code hoeft te schrijven. Power Platform maakt gebruik van de cloud-infrastructuur en de gegevensbronnen van Microsoft, en integreert naadloos met andere Microsoft producten zoals Office 365, Dynamics 365 en Azure.





AR, VR en de metaverse

VR en AR zijn bekende technologieën uit de gaming-industrie. De mogelijkheden voor de business zijn onterecht nog wat onderbelicht, maar mag je zeker niet onderschatten. Ze voegen – letterlijk - een geheel nieuwe dimensie toe aan zakelijke toepassingen. Deze in de business opkomende technologieën bieden een overvloed aan mogelijkheden om de manier waarop je klanten opereren te verbeteren, de efficiëntie te vergroten en hun klantbetrokkenheid te versterken.

Ook de zogenoemde ‘metaverse’ is veelbelovend. De metaverse staat voor een driedimensionale en volledig interactieve digitale omgeving. Deze kun je creëren, bewonen en bezoeken via ‘avatars’, een soort virtuele representaties van jezelf. Het gaat veel verder dan alleen maar het bezoeken van websites; het is een naadloze integratie van fysieke en digitale werelden.

De metaverse biedt een radicaal andere manier van online ervaringen en interacties. De term is beslist niet nieuw, maar het concept krijgt wel steeds meer vorm.

Waarom heeft virtuele technologie zoveel potentie?

Trendwatchers zien AR, VR en de metaverse als kansrijke technologieën voor de business. Hier zijn enkele redenen die zij daarbij vaak aangeven:

- 1. Immersie:** Virtuele technologie biedt een veel meeslependere ervaring dan het traditionele internet. Gebruikers kunnen zichzelf onderdompelen in een virtuele omgeving die hen het gevoel geeft dat ze fysiek aanwezig zijn in een andere wereld.
- 2. Sociale interactie:** in de metaverse kunnen gebruikers elkaar ontmoeten, communiceren en samen activiteiten ondernemen, net zoals in de echte wereld. Dit opent deuren naar nieuwe vormen van sociale interactie en samenwerking.
- 3. Gedeelde ervaringen:** de metaverse maakt het mogelijk voor grote groepen mensen om tegelijkertijd dezelfde digitale omgeving te betreden en gedeelde ervaringen te hebben. Denk aan het bijwonen van virtuele evenementen, concerten of conferenties

Wat zijn praktische toepassingen van virtuele technologie voor mijn klanten?

Virtuele technologie doet misschien wat futuristisch aan, maar kent al diverse praktische toepassingen die je als IT-partner vandaag de dag al kunt inzetten. Hier zijn enkele gebruiksscenario's die waardevol kunnen zijn voor jouw klanten:

- 1. Productontwikkeling en prototyping:** Met VR en AR kunnen bedrijven virtuele prototypes van producten creëren en deze in een realistische omgeving testen voordat ze fysieke prototypes maken. Dit bespaart tijd en kosten in het ontwerpproces en helpt bij het identificeren van mogelijke problemen voordat het product wordt geproduceerd.
- 2. Klantenservice:** Bedrijven kunnen AR-gebaseerde klantenservice-toepassingen ontwikkelen, waarbij klanten via hun smartphones relevante informatie kunnen ontvangen over producten of services terwijl ze in de winkel staan. Dit kan de koopervaring verbeteren en klanten beter informeren.

- 3. Virtuele conferenties en vergaderingen:** bedrijven maken al gebruik van virtuele vergaderingen en conferenties via platforms zoals Zoom, Microsoft Teams en andere virtuele samenwerkingssoftware. Dit stelt teams in staat om op afstand samen te werken, besprekingen te houden en zakelijke evenementen te organiseren.
- 4. Virtuele beurzen en evenementen:** In plaats van fysieke beurzen en evenementen te organiseren, kunnen bedrijven nu virtuele versies hosten. Dit stelt hen in staat om een wereldwijd publiek te bereiken zonder de beperkingen van reizen en locatie.
- 5. Training en opleiding:** Veel bedrijven gebruiken virtual reality (VR) en augmented reality (AR) voor training en opleiding van werknemers. Dit biedt een interactieve en meeslepende leerervaring die kan helpen bij het verbeteren van vaardigheden en het verminderen van trainingskosten.
- 6. Virtuele showrooms en winkels:** Bedrijven in de detailhandel kunnen virtuele showrooms en winkels creëren, waar klanten producten kunnen bekijken en ervaren zonder fysiek aanwezig te zijn in een winkel.
- 7. Samenwerking en teambuilding:** Virtuele omgevingen bieden mogelijkheden voor teams om op afstand samen te werken en teambuildingactiviteiten te ondernemen. Dit kan de samenwerking en betrokkenheid bevorderen, zelfs als teamleden zich op verschillende locaties bevinden.
- 8. Virtuele evenementen en entertainment:** Naast zakelijke toepassingen, wordt virtual reality ook gebruikt voor entertainmentdoeleinden, zoals het ervaren van virtuele pretparken, concerten, sportevenementen en andere recreatieve activiteiten.

Wat kun je als IT-partner verkopen op het gebied van virtuele technologie?

VR/AR-hardware: verkoop van VR-headsets, AR-brillen, controllers en andere randapparatuur die nodig zijn om VR- en AR-ervaringen mogelijk te maken.

- **Metaverse-ontwikkeling:** diensten voor het bouwen van virtuele werelden, metaverse-platforms en ruimtes voor bedrijven en organisaties.
- **VR/AR-software:** ontwikkeling en verkoop van aangepaste VR- en AR-toepassingen, simulaties en ervaringen op maat voor klanten.
- **Contentcreatie:** diensten voor het maken van 3D-modellen, animaties, audio en video die geschikt zijn voor VR- en AR-omgevingen.
- **Training en educatie:** verkoop van VR- en AR-gebaseerde trainingsprogramma's voor verschillende industrieën, zoals medische training, technische training, veiligheidstraining en meer.
- **Virtuele evenementen:** organisatie van virtuele conferenties, beurzen en bijeenkomsten met behulp van VR- en AR-technologieën.
- **VR/AR voor marketing en reclame:** oplossingen voor bedrijven om hun merk te promoten en klanten te betrekken via VR- en AR-advertenties en -marketingcampagnes.
- **VR/AR in de gezondheidszorg:** verkoop van oplossingen voor medische instellingen, zoals chirurgische simulaties, fysiotherapie-oefeningen en patiëntenvoorlichting in VR- en AR-formaat.

- **VR/AR voor architectuur en ontwerp:** diensten om architecturale modellen en ontwerpen in VR- en AR-omgevingen te visualiseren.
- **Integratie en ondersteuning:** implementatie en ondersteuning voor VR- en AR-technologieën binnen bestaande bedrijfsprocessen en workflows.
- **Consultancy en strategie:** adviseer bedrijven over hoe ze VR, AR en de metaverse kunnen benutten om hun bedrijf te laten groeien en hun klanten beter te bedienen.

Welke metaverse-oplossingen zijn momenteel al beschikbaar?

Er is al een aantal metaverse-oplossingen beschikbaar, waaronder Virbela, Gather en Metahero.

- **Virbela:** Virbela is een virtueel platform dat is ontworpen voor teamvergaderingen, conferenties en evenementen. Het biedt een 3D-omgeving waarin gebruikers kunnen communiceren met anderen via avatars en presentaties kunnen bijwonen in virtuele auditoria.
- **Gather** is een virtueel samenwerkingsplatform dat in 2020 werd gelanceerd. Het is een eenvoudige maar effectieve manier om met elkaar te vergaderen, samen te werken en te leren. In Gather kunnen gebruikers hun eigen ruimte creëren en andere gebruikers uitnodigen om deel te nemen. Ze kunnen met elkaar chatten, dia's delen en samen aan projecten werken.
- **Metahero** is een nieuw metaverse-project dat in 2022 werd gelanceerd. Het project wil een metaverse creëren waarin gebruikers hun eigen virtuele avatar kunnen creëren die tot in detail is gescand. De avatars kunnen worden gebruikt om te gamen, te leren, te werken en te socializen.

Welke leveranciers spelen een belangrijke rol als het gaat om virtuele technologie?

Dit zijn een aantal toonaangevende leveranciers rondom virtuele technologie:



AWS

Met Industrial Metaverse-oplossingen op AWS kun je gebruikmaken van augmented reality en virtual reality voor het ervaren van 'digital twins' van fysieke industriële componenten. Deze oplossingen kunnen helpen bij het verbeteren van besluitvorming, samenwerking en bewaking en onderhoud op afstand.



Google

Google ontwikkelt augmented reality (AR)-oplossingen zoals smart glasses, die de fysieke en digitale werelden met elkaar verbinden. Bovendien ondersteunt Google de ontwikkeling van VR-content door middel van platforms zoals YouTube VR en Poly.



Meta

Meta is een bedrijf dat zich richt op het ontwikkelen van virtuele realiteit (VR) en de metaverse. Ze leveren hardware in de vorm van VR-headsets (Meta Quest 2 en Meta Quest Pro), en software voor samenwerking in virtuele omgevingen zoals Horizon Workrooms.



Microsoft

Microsoft ontwikkelt verschillende producten en diensten die VR en de metaverse mogelijk maken, zoals de HoloLens, een mixed reality headset die digitale beelden projecteert op de echte wereld. Via Mesh kunnen gebruikers samenwerken in 3D met holografische avatars. Azure Spatial Anchors is een cloud-service die virtuele objecten verankert aan fysieke locaties. AltspaceVR is een sociale VR-applicatie waar gebruikers kunnen deelnemen aan evenementen, games en gesprekken.

Onze support

Het realiseren en stimuleren van innovatie bij klanten is geen eenvoudige opgave. Het vereist kennis rondom de nieuwste technologieën en trends, maar ook het vermogen om de waarde ervan effectief over te brengen. Als TD SYNEX begrijpen we die uitdagingen als geen ander. We bieden met diverse diensten hulp om jouw innovatieve business succesvol op poten te zetten. Zo kunnen wij jou ondersteunen met onder andere:

1. Kennis en expertise

We beschikken over een toegewijd team van experts op het gebied van innovatie. Deze experts kunnen je helpen bij het selecteren, implementeren en ondersteunen van AI-, low-code- en metaverse-oplossingen voor klanten. Ze kunnen als het ware over je schouder bij de klant meekijken en je adviseren over de juiste strategieën en oplossingen.

2. Marketing en verkoopondersteuning

TD SYNEX biedt uitgebreide marketing- en verkoopondersteuning. Daarmee helpen we jou bij het promoten en verkopen van innovatieve oplossingen aan klanten. Ook kan TD SYNEX helpen bij het organiseren van demonstraties en proof-of-concept-sessies. Daarmee geef je jouw klanten een hands-on ervaring met de voordelen van innovatieve technologieën.

3. Trainingen

TD SYNEX beschikt over zijn eigen trainingsinstituut, TD Academy. Via dit platform biedt het trainingsmogelijkheden aan rondom virtuele technologieën. Met deze trainingen vergroot je jouw kennis en ben je beter in staat om innovatieve oplossingen aan klanten te presenteren en te ondersteunen.

4. Financieringsdiensten

TD SYNEX begrijpt dat de implementatie van innovatieve oplossingen voor sommige klanten een aanzienlijke investering kan zijn. Daarom bieden we financieringsdiensten aan die deze drempel verlagen. Dit maakt het voor klanten gemakkelijker om de nieuwste technologieën te adopteren en innovatie te stimuleren.

Innovatie in de IT wordt mede mogelijk gemaakt door:



Get Connected

Aan de slag?

Wil je aan de slag met AI, low-code of virtuele technologie, maar weet je niet goed waar te beginnen? Om je een duwtje in de rug te geven, bieden we in een vervolg op deze whitepaper uitgebreide artikelen aan voor alle drie de oplossingsgebieden:

[Lees het blog over AI](#)

[Lees het blog over low-code](#)

[Lees het blog over virtuele technologie](#)

Sparren met onze experts?

Wil je jouw innovatieve business een kickstart geven of uitbouwen? Worstel je misschien met een specifieke uitdaging op dit gebied? Wij staan altijd open voor een vrijblijvend gesprek. Neem gerust vrijblijvend contact met ons op via [Contact - TD SYNnex Netherlands B.V.](#)

