



Challenge van Bossers & Cnossen

Hoe betreden we de markt met dienstverlening voor Nextcloud?

Nextcloud is een opensource samenwerkingsomgeving die het mogelijk maakt om bestanden te delen, te bewerken, te discussiëren en eventueel aan te vullen met mail, agenda, favorieten en meer dan 100 andere functionaliteiten. Bossers & Cnossen (B&C) biedt een dienstenpakket waardoor de klant Nextcloud kan gebruiken: B&C verzorgt het installeren, configureren en beheren van een Nextcloud omgeving voor de klant. B&C wil graag weten of er ruimte is in de markt voor het product Nextcloud en de schil hieromheen bestaande uit de dienstverlening van B&C. Zo ja, hoe betreden we welke markt? Wat is hiervoor nodig? Hoe zorgen we ervoor dat mensen gebruik gaan maken van Nextcloud in combinatie met de diensten van B&C?

OVER BOSSERS & CNOSSEN

In 1988 werd Bossers & Cnossen opgericht als softwarebedrijf. Al snel werd er overgestapt naar het bouwen van kloon PC's. Na 2000 gingen de eerste servers naar de klant. B&C trok ander personeel aan met andere vaardigheden die meedachten over nieuwe dienstverleningsvormen. Vanaf 2010 deed 'de cloud' zijn intrede en werden de eerste klanten in een virtuele omgeving ondergebracht. Bijna 3 jaar geleden transformeerde B&C in een holacratie. Onze IT dienstverlening is breed en gaat over volledige IT-infrastructuren en security naar werkplekken en high performance computing.

www.groningenopen.nl

Nu en in de toekomst gaat IT over de gebruiker. De juiste IT-oplossingen maken het leven eenvoudiger en helpen medewerkers effectiever, efficiënter en met meer plezier te werken. Wij geloven dat een goed functionerende IT-omgeving net zo gewoon moet zijn als water uit de kraan: overal beschikbaar, toegankelijk en betrouwbaar. IT als integraal onderdeel van het dagelijkse leven.

Wij zorgen ervoor dat jij meeloopt met de huidige IT, sterker nog we willen graag dat je vooroploopt. Ook al beseffen we het niet altijd: met onze ideeën, producten en diensten lopen we vaak voorop in de markt. En dit is precies waarom we blijven innoveren.

<https://bnc.nl/over-bnc/>

<https://economie.groningen.nl/innovators/bossers-cnossen>

WAT IS NEXTCLOUD?

Nextcloud is een opensource samenwerkingsomgeving die het mogelijk maakt om bestanden te delen, te bewerken, te discussiëren en eventueel aan te vullen met mail, agenda, favorieten en meer dan 100 andere functionaliteiten via de appstore van Nextcloud. (<https://nextcloud.com/>).

Nextcloud heeft de volgende outstanding voordelen:

1. Security/privacy data in de EU of zelfs lokaal. Eigenlijk zou volgens het EU Hof Europese burgers geen gebruik mogen maken van diensten waar er een kans is dat data op niet-Europese bodem wordt opgeslagen. (<https://autoriteitpersoonsgegevens.nl/nl/nieuws/aanbevelingen-edpb-voor-doorgifte-persoonsgegevens-na-schrems-ii-uitspraak>)
2. Interessanter licentiemodel; als geld een rol speelt goedkoper aan te bieden dan een MS of Google oplossing.
3. Volledige audit trail voor grotere bedrijven waar csio een rol speelt. audittrail: herleiden wat er met data gebeurd, ook in de software terug herleiden. Voor sommige klanten is dit cruciaal. Niet alleen de log van vandaag maar ook de onderliggende trails. Bij MS of Google heb je nooit een volledige audittrail.
 - a. Bij bedrijven met hoog gevoelige data een goede feature.
4. Vendor lock-in, bij Nextcloud ben je niet afhankelijk van andere producten van gelijke vendor. Bij ms wel omdat alle producten op elkaar afsluiten.
5. Super gebruiksvriendelijk, makkelijker te begrijpen, hogere adoptiegraad, vanzelfsprekend ingericht, vanuit 1 omgeving aangeboden worden, het is uniform opgemaakt waardoor het herkenbaar is voor gebruikers.
6. Een zeer groot aantal additionele plug-ins voor uitgebreide functionaliteit. (<https://apps.nextcloud.com/>)

ACHTERGROND

Na eigen gebruik van Nextcloud en de goede bevindingen van het product is er gekeken naar de mogelijkheden om het portfolio uit te breiden met een alternatief voor Microsoft365. We willen als B&C een alternatief kunnen bieden die gebruiksvriendelijker werkt, informatie beter bewaart en volledig transparant is. Een stukje nieuwe open source innovatie die alle organisaties mee laat bewegen in de toekomst van IT.

De Schrems II uitspraak, <https://www.nldigital.nl/news/de-schrems-ii-zaak-wat-is-er-gebeurd/>, laat zien dat er steeds kritischer gekeken wordt naar waar data opgeslagen en verwerkt wordt. Een alternatief waarbij de garantie 100% is dat data in Nederland blijft en verwerkt wordt is een mooie kans voor een product als B&C Nextcloud.

Een trend in de markt is dat er aversie of bewustzijn begint te ontstaan jegens Amerikaanse providers, “wat gebeurt er met mijn data, waar staat het?”.

DOELSTELLING

B&C is de kartrekker van innovatie op het gebied van bruikbare gebruiksvriendelijke IT voor iedereen. We denken na over bruikbare alternatieven die bijdragen aan het image dat B&C vooroploopt en meedenkt met haar (potentiële) klanten. Nextcloud as a service zal helpen een bredere blik op IT-functionaliteit te realiseren binnen B&C wat bijdraagt aan een innovatie cultuur i.p.v. meelopen met de massa. Wanneer er ruimte is voor B&C Nextcloud willen we deze beschikbaar maken voor al onze klanten en nieuwe klanten. Hiermee wordt het portfolio geüpdatet waardoor we een nieuwe innovatieve dienst hebben toegevoegd en hopelijk het gewenste sneeuwbal-effect kunnen realiseren.

BETROKKENEN BINNEN BOSSERS & CNOSSEN

Woordvoerder en navigator van de organisatie en marketing van B&C.

WAAROM STARTUPS BIJ DEZE INNOVATIE?

Een frisse kijk met andere focus is goed voor het doorbreken van patronen binnen onze organisatie. Innovatief gedachtegoed van startups nemen wij graag ten harte.

Daarnaast hebben de sustainable development goals bij B&C een focuspunt, waarbij investeren in een lokale regio en bijdragen aan de lokale economie van groot belang voor ons is. We vinden het belangrijk om onze Groningse startups de kans te geven zich goed te ontwikkelen en stimuleren samenwerkingen tussen gevestigde bedrijven en jonge startups.

OPLOSSINGSRICHTING

- Markt- en gebruikersonderzoek
- Bij ja:
 - Mediatest
 - Gebruikerstesten
 - Gedragsveranderingsinzage en bijpassende marktintroductie
 - Snowball implementatie mogelijkheden

CRITERIA

- Er moet een substantiële markt zijn, > 20 klanten die > 25 gebruikers in een Nextcloud omgeving hebben.

OF:

- Een bepaalde niche markt die zit te wachten op een dedicated oplossing met hele hoge privacy behoefte.

Per gebruiker een opslag quota van 500 GB (* even kijken of dat haalbaar is, of dat 100 GB wellicht een beter alternatief is 25 * 500 GB is 12,5 tb is wellicht iets teveel, per gebruiker 100 GB vrij inzetbaar, de ene gebruiker zal misschien minder gebruiken dan de ander. In dat geval 2,5 tb voor 25 gebruikers vrij te verdelen)

BELONING

B&C biedt de winnende startup €1.500 excl. btw en ongeveer 40 uren coaching ten behoeve van de ontwikkeling van een voorstel.

CONTACT

Heb je vragen over deze challenge? Of wil je meer weten over Groningen OPEN?
Neem dan contact op met Erwin Damberg van het Groningen OPEN team, via erwin@foundedinfriesland.com