

BECHTLE

DIRECT

YOUR TRUSTED IT PARTNER IN A HYBRID WORLD



01/2022

BECHTLE



Voorwoord

Beste lezer,

De afgelopen jaren werden IT-infrastructuren steeds complexer. We merken dat IT-afdelingen van onze klanten steeds meer tijd kwijt zijn met tijdrovende taken. Dit geldt voor het beheer van werkplekken, maar bijvoorbeeld ook voor het onderhouden van het datacenter.

Wat zou het jouw organisatie opleveren als IT-medewerkers tijd krijgen voor andere zaken - zoals innovatie - en zo je business een boost kunnen geven?

Bij Bechtle focussen we ons om die reden steeds meer op aanvullende services. We nemen repeterende, tijdrovende klussen uit handen van je IT-afdeling. Zo zijn zij bijvoorbeeld minder uren kwijt aan de uitgifte van nieuwe laptops. Zo kan jouw IT-afdeling naar een regiefunctie groeien.

Hoe we dit doen en welke dienstverlening we je als vertrouwde IT partner aanbieden, lees je in dit magazine. Wist je bijvoorbeeld dat wij een complete scan kunnen maken van je infrastructuur om zo meer inzicht te krijgen in wat je nodig hebt en dat we, naast IT-oplossingen, ook managed services aanbieden?

Veel leesplezier!

Vriendelijke groet,

Jean Paul Bierens
Algemeen directeur

Your trusted IT partner in a hybrid world.

Inhoud

02. **Voorwoord**
Voorwoord & inhoudsopgave

04. **Nieuw IT-project?** Alles begint met inzicht in je IT-infrastructuur

WORKSPACE

08. **Stappenplan:** Werkplekproject
10. **Interview:** Customer success managers
Jelske Stoop en Joost Verstegen

12. **Interview:**
Partner KennisKracht Service (KiKS)

16. Hoe we jouw AV-middelen optimaliseren

18. **Interview:** Martijn Arrachart van partner
Communicativ

22. **HP Proactive Insights:** Verbeter de gebruikerservaring

24. **Success Story:** Workspace oplossing voor
ouderenzorgorganisatie Pieter van Foreest

30. **SMART Workplace:** Op weg naar de
moderne werkplek

DATACENTER

32. **Bechtle Azure Operations:** zodat jij je op écht belangrijke zaken kunt focussen

34. **Systeemhuis Aken en Security BISS:**
ontdek de services

38. **Success Story:** Hyperconverged
datacenteroplossing voor Van Mossel

CONNECTIVITY

44. **Interview:** Jens Pfennig over
connectivity oplossingen

SOFTWARE & CLOUD

46. Cloudoplossingen voor het onderwijs

48. Microsoft workshops door Bechtle experts

50. Microsoft Endpoint Manager en Windows
Autopilot

51. Colofon

52. Blijf op de hoogte van Bechtle events!

Bechtle direct B.V.
Meerenakkerplein 27
5652 BJ Eindhoven
Telefoon 040 250 9000
bechtle.nl
sales.direct-nl@bechtle.com

Wij leveren uitsluitend aan bedrijven en instellingen. Druk- en zetfouten voorbehouden.

Nieuw IT-project?

Alles begint met inzicht in je IT-infrastructuur

Laat Bechtle je hiermee ondersteunen

Als je al met ons samenwerkt, dan weet je dat we een IT partner zijn die organisaties helpt bij de inrichting van de werkplek, het datacenter en connectivity. Binnen deze specialismen leveren wij hardware, software en security. De laatste jaren focussen wij ons niet alleen meer op het leveren hiervan. Wij bieden namelijk ook ondersteuning bij complexe IT-projecten en zorgen voor een succesvolle implementatie. Wanneer we samen een project opstarten is het belangrijk om een goed inzicht te hebben in de IT-infrastructuur van je organisatie. We bieden verschillende tools en services aan om jouw huidige omgeving onder de loop te nemen.

Naast het leveren van hard- en software mogen we bij steeds meer klanten aanvullende services leveren, zodat de IT-infrastructuur efficiënt, flexibel en schaalbaar is. We kunnen jouw organisatie dus volledig ontzorgen: van nieuwe werkplekken tot een modern datacenter en alle dienstverlening daaromheen. Jij kiest zelf in welke mate.

Het Business Solutions team van Bechtle speelt een essentiële rol als het gaat om ontzorging. Dit team denkt met je mee op strategisch niveau en lange termijn. Waar onze accountmanagers zich focussen op de relatie, IT-projecten en de uitvoering ervan, denkt Business

Solutions overkoepelend mee in oplossingen. Niet de IT-uitdaging, maar de businessuitdaging is leidend. Als we samen met jouw IT-afdeling aan een IT-project gaan werken, doorlopen we een roadmap om het project tot een succesvol einde te brengen.

- Analyse en ontwerp
- Voorbereiding en plan
- Implementatie
- Oplevering en opdracht
- Besturen en beheren (as a Service)

Wanneer je met Business Solutions aan de slag gaat aan een groot IT-project, hebben zij dus een goed startpunt en inzicht nodig. Het is belangrijk om te weten hoe je IT-infrastructuur er op dat moment aan toe is. Inzicht in je omgeving is essentieel om tot een oplossing te komen die helemaal aansluit bij de wensen en behoeften van jouw organisatie. We hebben daarom een aantal tools en services die ons helpen om je IT-omgeving in kaart te brengen: de Bechtle Inventory Services. Deze zetten we in

aan het begin van de roadmap, om aan de hand van deze informatie gericht advies te kunnen geven op het gebied van workspace, connectivity, datacenter, security, software en services.

DOCUSNAP

De belangrijkste tool die wij aanbieden is Docusnap. Dit is een alles-in-één oplossing voor het inzichtelijk krijgen van je IT-documentatie. Documentatie zou namelijk zoveel mogelijk gestandaardiseerd moeten worden, zodat jouw IT-afdeling tijd bespaart. Deze informatie moet daarnaast dan ook centraal beschikbaar zijn voor je hele organisatie.

Joost van Lochem, Business Consultant in het Business Solutions team, legt uit: “Met de Docusnap tool scannen wij je complete IT-omgeving. Wij kunnen zo precies zien wat je allemaal hebt draaien en gebruikt, welke versies je hebt en meer – het gaat om gigantisch veel informatie. Wij stellen deze data vervolgens ter beschikking op een website waar je als klant zelf rapportages uit kan halen.”



Janneke Hoeven (IT asset management consultant) en Joost van Lochem (business consultant)



INVENTARISATIE

Docusnap verzamelt informatie over de netwerkinfrastructuur, hard- en software en applicatieservers.



DOCUMENTATIE

Docusnap genereert rapporten en kaarten van je netwerk. Op basis hiervan kun je noodplannen en handleidingen opstellen.



ANALYSE

Ontdek wie toegang heeft tot welke data en of je software correct is gelicentieerd. Identificeer van welke IT-oplossingen je afhankelijk bent.

Toegevoegde waarde van Bechtle

Om het maken van documentatie te versnellen, ondersteunen wij je op basis van het Docusnap-framework met het maken van geautomatiseerde documentatie tegen een all-in prijs. Dit doen we samen met Bechtle Systeemhuis in Aken. “De toegevoegde waarde van Bechtle is dat wij rapportages voor je bouwen. Jij krijgt dus eenvoudig en snel inzicht in je IT-infrastructuur. Met deze dienstverlening besparen we je IT-afdeling tijd, want het maken en onderhouden van documentatie is een tijdrovende klus als je het zelf moet doen”, legt Joost uit.

Hoe gaan we te werk?

- Nadat je ons rechten hebt toegekend, hebben we toegang tot je systemen en kunnen we beginnen met de scan.
- Docusnap inventariseert alle systemen op basis van Microsoft Windows, Linux, Apple OS-X en SNMP.
- Alle aangesloten hardware systemen, geïnstalleerde software en instellingen worden geregistreerd. Docusnap slaat alle uitgelezen waardes op in de geïntegreerde Configuration Management Database (CMDB).
- Samen met jou definiëren en rubriceren we de relevante informatie en maken we een gevisualiseerde IT-documentatie die voldoet aan jouw eisen.

Met Docusnap kunnen we ook inspelen op de actualiteit. “Neem nu de Log4j kwetsbaarheid die vorig jaar aan het licht kwam”, zegt Joost. “Van deze kwetsbaarheid hebben veel klanten last en vaak is het moeilijk om te weten waar je moet zoeken. Met Docusnap hebben we enkele maanden geleden een template gemaakt om een scan te doen op het netwerk van klanten. Zo kunnen we zien in welke producten de Log4j kwetsbaarheid zich bevindt en wat de gevolgen zijn.”



Een complete scan

Wanneer we zeggen dat we je volledige IT-infrastructuur met Docusnap in kaart kunnen brengen, dan bedoelen we ook écht je volledige IT-infrastructuur. In de visual hieronder zie je wat allemaal mogelijk is met de Docusnap tool.

Basic Scan

Overview

- DFS
- DHCP Servers
- DNS Servers
- Full HTML Based Documentation
- Infrastructures Overview
- M365 Overview
- Management Overview
- Microsoft SQL
- Networking/ Routing
- System Overview
- Topology Overview
- VMWare Overview

Reports

- ADDS
- Communication Applications
- GDPR (DSGVO)
- Infrastructure
- Microsoft Exchange
- Microsoft M365
- Security Windows

Datasheets

- Active Directory
- SNMP (Clients, Printer, Assets)
- Docusnap Scripts (Clients at Home)
- Windows Clients
- Windows Server
- Firewall
- Printers
- Switches
- ILO Boards

Application Server

- Exchange
- IIS
- SharePoint

Network

- DFS
- DHCP
- DNS
- IP Segments
- SNMP
- Switches

Virtualization

- ESX
- Hyper-V
- Xen Server

DB

- SQL Server
- Oracle

Cloud

- Azure
- Exchange Online Readness Check
- Office 365
- AWS

Graphics

- Networking Map
- Routing Map
- Topology Map
- VLAN Map

Basic & Add-on

Basic Scan + Overview

- License Overview
- Rack Overview
- User Overview
- XEN Server

Custom / Reports

- Scan Comments
- Contracts
- Financial Records
- Financial Records Cost Center
- Password log
- Passwords
- Tasks
- AWS
- Back-up Exec
- Back-up Veeam
- Dell EMX Isilon
- DFS
- Microsoft SQL

Datasheets

- CIFS
- HP-UX
- IGEL Thinclients (SQL)
- Linux
- MAC
- NTFS

Application Servers

- Back-up Exec
- Back-up Veeam

Manual Services

- Adding Tasks
- Adding Contracts
- Adding Financial Reports
- Adding Passwords

Additional

- Recovery Plan
- Operating Manual
- Emergency Manual

Graphics

- Server Communication
- Application Communication
- User Group Memberships
- Rack and Cable Plan
- Process Lists
- License Overview

Licences

- Reports
- Overview
- Group Details
- Group License Usage

Overige rapporten

- Security rapporten over het huidige dreigingsniveau
- Welke assets in je infrastructuur zijn getroffen?
- En er zijn nog veel meer mogelijkheden!

Bechtle IT Inventory Services

Bechtle IT Inventory Services

Misschien wil je kleiner beginnen. We bieden ook andere scans aan, mocht je bijvoorbeeld een specifiek onderdeel van je IT-infrastructuur in kaart willen brengen. Denk aan LiveOptics voor inventarisatie van je gevirtualiseerde datacenter, Bechtle IT Asset Management (software inventarisatie), een Microsoft Teams scan en meer. Zo kun je bijvoorbeeld inzicht krijgen in je beveiliging met de securityscan CSAT (Cyber Security Asset Tool).

Met deze software, ontwikkeld door doorgewinterde experts, inventariseren we de security in je organisatie. Janneke Hoebe, IT asset management consultant, voert deze scans regelmatig uit bij klanten. Ze vertelt: “Wil je als organisatie inzicht in kwetsbaarheden, gebaseerd op gegevens uit het bedrijfsnetwerk en Office 365? Dan is CSAT interessant. We geven je inzicht op basis van geautomatiseerde scans en analyses.”

Met de info die we verkrijgen via CSAT krijg je aanbevelingen en een concreet actieplan om je security naar een hoger niveau te tillen. Zo waarborg je jouw beveiliging en laat je zien dat je beveiliging serieus aanpakt. Dit is ook belangrijk in het kader van GDPR en AVG. Janneke: “In vier stappen krijg je inzicht in de toestand van je security. Het begint bij een intake en installatie, daarna voeren we de scan uit. Tot slot krijg je van ons een uitgebreide rapportage en advies en kun je aan de slag.” Aan de hand van dit advies kan het Business Solutions team je ondersteunen in het maken van een security roadmap en de uitvoering hiervan.

“

De toegevoegde waarde van Bechtle is dat wij rapportages voor je bouwen. Jij krijgt dus eenvoudig en snel inzicht in je IT-infrastructuur. Met deze dienstverlening besparen we je IT-afdeling tijd, want het maken en onderhouden van documentatie is een tijdrovende klus als je het zelf moet doen.

”

Joost van Lochem

Business consultant

Wil je inzicht krijgen in je IT-infrastructuur? Wil je starten met een project en wens je meer informatie over Docusnap of andere Bechtle IT Inventory Services? Het Business Solutions team denkt graag met je mee. Neem contact op!

Janneke Hoebe
IT asset management consultant
T +31 20 206 5390
janneke.hoebe@bechtle.com



Joost van Lochem
Business consultant
T +31 40 250 9010
joost.vanlochem@bechtle.com



Stappenplan werkplekproject

Waar we voorheen vooral transactionele business deden, werken we tegenwoordig steeds vaker aan grotere projecten. Het Service Excellence team ondersteunt je bij grotere projecten. In dit stappenplan geven we een voorbeeld van hoe een werkplekproject eruitziet en met welke Bechtle collega's een Device as a Service (werkplek) project uit het Service Excellence team je in welke fases zal samenwerken.

1.Analyse & Ontwerp

Dit is de startfase waarin we samen met jou kijken wat de wensen en behoeften zijn. In deze fase werken we toe naar een eerste ontwerp van de oplossing. De solution developer en een IT-consultant staan je hierin bij. Samen bepalen we de scope: wat zijn de uitdagingen? Met welke stakeholders moeten we rekening houden? Na het eerste High Level Design voeren we een persona-onderzoek uit om de verschillende type gebruikers te definiëren. Nadat we een Low Level Design hebben, bespreken we het voorstel.

2.Vorbereiding & Planning

Hier hoort bijvoorbeeld de technische stap CMDB-registratie inrichting bij. Voordat het voorstel akkoord is, leggen we eerst samen de SLA (Service Level Agreement) en de DAP (dossier, afspraken en procedures) vast. Daarna vindt er een laatste check plaats in de vorm van een POC (Proof of Concept) om te zien hoe het project eruit zal zien.

3. Implementatie

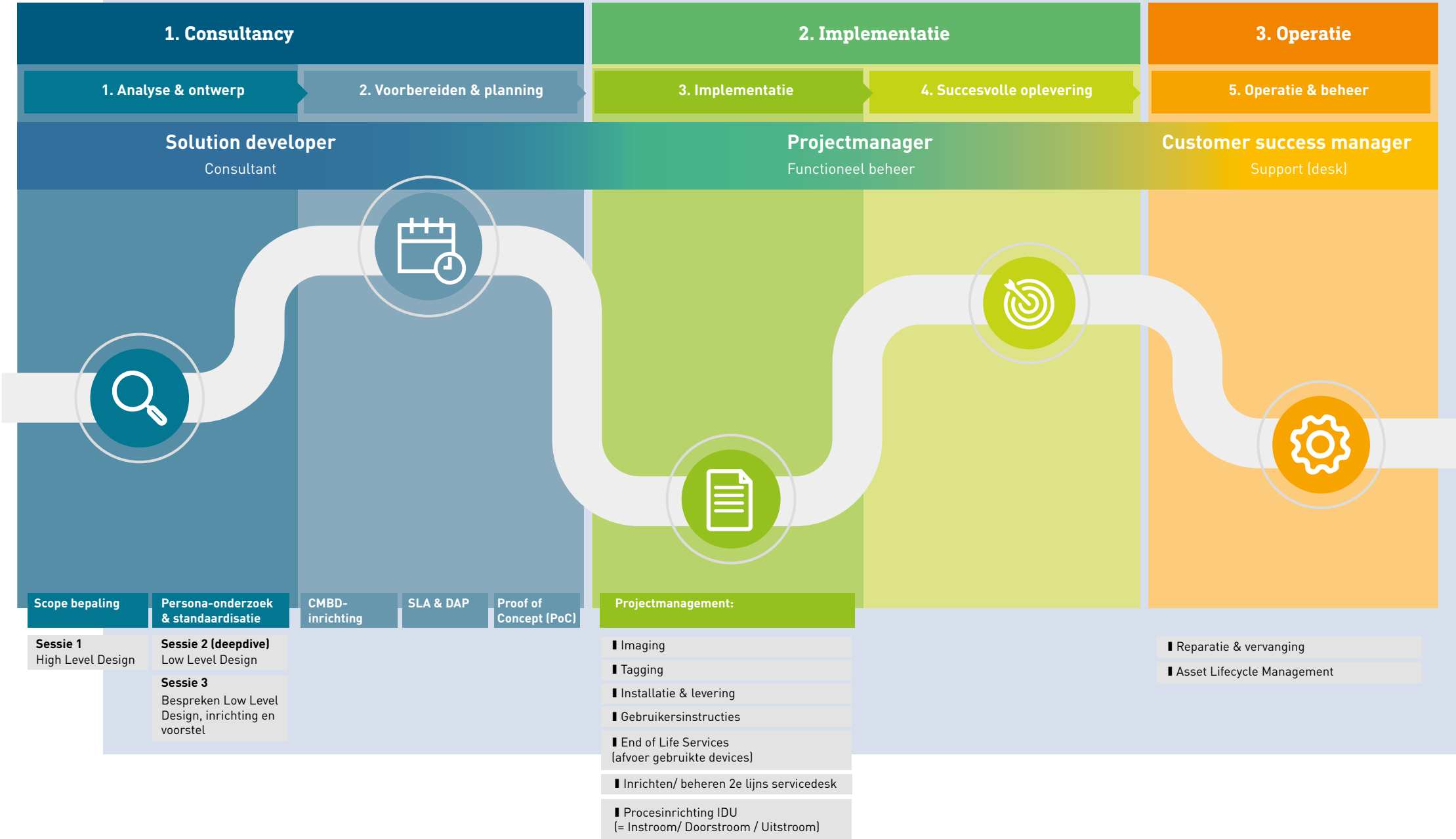
In fase 2 wordt je projectmanager al lichtjes bij het project betrokken, om zo kennis op te doen over het project en jouw organisatie. De solution developer blijft in het begin van de projectfase nog licht betrokken, om te bekijken of de afspraken nagekomen worden. Jouw projectmanager is in de lead en de hoofdverantwoordelijke. In deze fase wordt het werkplekproject technisch ingericht en alle services worden opgestart. Ook de supportdesk voor medewerkers wordt in deze fase voor je ingericht.

4. Succesvolle oplevering

Als alle puntjes uit fase 3 zijn ingericht, komen we bij de eindfase van de implementatie. Natuurlijk vindt er nog nazorg plaats. Als er issues zijn kun je nog steeds bij je projectmanager terecht. De customer success manager haakt aan om alvast bekend te raken met het project en jouw organisatie.

5. Operatie & Beheer

Het project komt nu in de operationele fase terecht. Het stokje wordt overgedragen aan de customer success manager, die hierna jouw vaste aanspreekpunt wordt. Jouw customer success manager kent je organisatie door en door en zorgt ervoor dat je tevreden bent én blijft. Je leest meer over wat de rol van customer success manager inhoudt op de volgende pagina.





Interview: Jelske Stoop en Joost Verstegen

Wat kunnen onze customer success managers voor jouw organisatie betekenen

Jelske Stoop

Zoals je op de vorige pagina kon lezen, is het Service Excellence team de afgelopen tijd enorm uitgebreid binnen Bechtle. Waar voorheen bijna alles opgepakt werd door onze salesafdelingen, krijgen zij nu ondersteuning van een projectteam, waaronder de customer success managers. Zij zijn jouw aanspreekpunt na de uitrol van een Device as a Service (DAAS) project en staan in voor kwalitatieve nazorg en het onderhouden van een langetermijnrelatie. Jelske Stoop en Joost Verstegen vertellen wat hun functie inhoudt en wat ze voor jouw organisatie kunnen betekenen.

Jullie zijn sinds kort onderdeel van het Service Excellence team. Welkom! Vanaf wanneer hebben jullie het team versterkt?

Jelske: “Nadat ik ervaring heb opgedaan in commercieel projectmanagement, sales en marketing, werd het tijd voor een nieuwe uitdaging. Voor mij staat het belang van klanten altijd voorop. Sinds 1 februari 2022 ben ik gestart als customer success manager bij Bechtle. Ik ga zorgen voor een optimale klantbeleving en tevredenheid van klanten die wij volledig ontzorgen met Device as a Service projecten.”

Joost: “Voordat ik bij Bechtle begon ben ik vele jaren senior experience manager geweest bij een andere organisatie. Mijn rol stond volledig in het teken van klantfeedback en klantbeleving. Eind vorig jaar ben ik in het Service Excellence team begonnen om dit ook hier op te pakken.”

Het team Service Excellence is vrij nieuw bij Bechtle. Kunnen jullie er wat meer over vertellen?

Jelske: “Het team bestaat uit specialisten die aanvullende diensten uitvoeren om klanten te ontzorgen, bovenop de hard- en software die we leveren. Denk aan projectmanagers, service delivery managers en customer success managers. Bechtle wil zich onderscheiden op het gebied van klantgerichtheid. Wat dat in de praktijk betekent? Dat wij het IT-afdelingen van organisaties zo eenvoudig mogelijk willen maken om toegang te krijgen tot complexe IT-uitdagingen. Service Excellence is een manier van werken waarbij je klanten centraal stelt bij alles wat er gebeurt en bij iedere beslissing die er genomen wordt. Dit leidt tot een betere klantbeleving, volledige ontzorging én meer focus op het bouwen aan een partnership.”

Wat doet een customer success manager precies?

Joost: “Wij behouden het overzicht en de regie en verbinden de betrokken stakeholders: klant, betrokken collega’s en partners met elkaar. Wij zijn het Single Point of Contact, zowel intern als extern, gedurende een contract dat we aangaan. Daarnaast zorgen we voor de doorontwikkeling van de Device as a Service propositie. Mijn doel is dat je niet alleen tevreden bent over onze oplossing, maar dat je er fan van wordt.”

Waarom is jullie rol zo belangrijk?

Jelske: “Als je als klant voor onze Device as a Service oplossing kiest – waarbij je hardware ‘as a Service’ bij ons afneemt en wij aanvullende dienstverlening leveren – dan teken je een contract voor maar liefst drie of vier jaar. Je doet dus minstens een aantal jaren zaken met ons. Hier zijn we natuurlijk heel blij mee, maar het betekent ook dat de langdurige relatie goed moet worden onderhouden. Ons voornaamste doel is om ervoor te zorgen dat je na die drie of vier jaar zó tevreden bent, dat je bij ons blijft. We gaan voor happy customers.”

Hoe is de rol ontstaan?

Joost: “Voorheen was alleen de accountmanager het vaste aanspreekpunt. Daarna kwamen er projectmanagers bij die ondersteunen tijdens de uitrol van een project. Maar wat daarna? Wat als het project afloopt? Om die reden is de functie ontstaan, wij pakken het contact met de klant op na de succesvolle uitrol van een project. Om dit goed te kunnen doen is het belangrijk dat we organisaties goed



Joost Verstegen

leren kennen en weten wat de uitdagingen zijn. Zo hoeft jij je als klant uiteindelijk geen zorgen meer te maken om je werkplekken.”

Hoe kunnen jullie klanten ontzorgen?

Joost: “We luisteren naar de wensen en behoeften. En omdat wij continu in contact staan met klanten, partners en specialisten, weten we precies wat er speelt. Zo kunnen we onze dienstverlening naar een nog hoger niveau tillen.”

Wat vinden jullie het leukste aan jullie baan?

Jelske: “Het leukste vind ik dat wij zorgen voor de juiste verbindingen, om zo tot de beste oplossingen te komen voor klanten. Hoe fijn is het dat als je als klant zo tevreden bent over Bechtle, dat je je voor langere tijd aan ons wilt blijven verbinden? Dit is voor alle partijen positief.”

Wat zouden jullie klanten graag willen meegeven?

Jelske: “Schroom niet om contact met ons op te nemen. Ook niet als je nog geen concrete vraag hebt. Wij denken graag met je mee en schakelen de juiste specialisten in. Hoe meer we weten van jouw organisatie, je uitdagingen en doelen, hoe meer we voor je kunnen betekenen.”

Ben je benieuwd naar wat het Service Excellence Team voor jouw organisatie kan betekenen? Neem vrijblijvend contact op.

Jelske Stoop
Customer success manager
T +31 615 472572
jelske.stoop@bechtle.com



Joost Verstegen
Customer success manager
joost.verstegen@bechtle.com



Monique Polman & Marcel Elsinga

Interview: KennisisKracht Service (KiKS)

Stel: je hebt nieuwe smartphones besteld voor je collega's met alles erop en eraan. Maar je kunt wel wat hulp gebruiken met de uitrol, want een groot gedeelte van je zorgmedewerkers werken op locatie in de wijk of hebben hulp nodig bij het installeren van hun device. Om deze zaken goed in te regelen werken wij samen met onze partner KennisisKracht Service (KiKS). KiKS helpt je IT-afdeling met het beheer van smartphones en tablets en kan het support overnemen. Ook zorgen we voor de optimalisatie van CMDB en verbeteren we de processen rondom bereikbaarheid. In dit interview vertellen Monique Polman en Marcel Elsinga van KiKS, hoe Bechtle en KiKS klanten samen ontzorgen.

Even voorstellen!

Monique: “Hi, ik ben Monique Polman en nu ruim een jaar projectmanager bij KiKS. Hiervoor werkte ik vier jaar bij onze consultancytak, KennisisKracht Consultancy. KennisisKracht Service (KiKS) ontstond in 2018, toen we merkten dat we bij consultancyprojecten vaak een stukje ondersteuning voor eindgebruikers achteraf misten.”

Marcel: “Klopt. KiKS is ontstaan om beter in te spelen op de behoeften van eindgebruikers, met de focus op ondersteuning bij mobiele devices. Denk aan hulp bij het installeren van een nieuwe smartphone, maar ook support als een toestel niet naar behoren werkt of er iets niet helemaal duidelijk is. Daarnaast zijn wij er ook ter ondersteuning van de eigen IT-afdelingen van organisaties. Ik ben trouwens Marcel Elsinga, algemeen directeur bij KiKS.”

Kunnen jullie wat meer vertellen over KiKS?

Monique: “Samen met Bechtle ontzorgen wij klanten wat betreft werkplekken. Veel van de projecten waaraan we nu samenwerken zijn projecten met zorgklanten, maar onze dienstverlening is interessant voor alle soorten organisaties. Bechtle heeft de kennis in huis om samen met de klant de juiste hardware uit te kiezen. Dit gebeurt na het definiëren van persona's. Wij ondersteunen bij een vlotte uitrol van de devices, centraal of decentraal.

We weten goed wat medewerkers van bijvoorbeeld zorginstellingen nodig hebben om hun werk goed te kunnen doen. Wij denken mee over de communicatie rondom nieuwe devices en de planning, zodat de eigen IT-afdeling hier niet meer mee bezig hoeft te zijn.”

Marcel: “We zorgen er ook voor dat we de systemen van onze klanten door en door kennen, dat de CMBD-registratie klopt en alle assets goed geregistreerd zijn. Eindgebruikers ervaren een soepele uitrol: ze kunnen snel weer verder met hun dagelijkse werkzaamheden, zoals zorg verlenen. Nieuwe devices moeten het werk makkelijker maken, niet moeilijker. Het voordeel voor de IT-afdeling is dat zij zich kunnen bezighouden met belangrijkere zaken, bijvoorbeeld met innovatie.”

Hoe ontzorgen jullie klanten?

Monique: “Komt er een nieuwe medewerker in dienst, krijgt iemand een nieuwe functie of vertrekt iemand uit je organisatie? Dan regelen wij alles voor je wat betreft de devices. Maar we bieden ook hulp wanneer je collega zijn of haar smartphone verliest of deze wordt gestolen. We regelen dan snel een nieuw toestel en we zorgen ervoor dat ook qua security alles in orde is – zo wordt het device op afstand gewiped. We registreren daarnaast al je assets en houden een database bij: van laptops, smartphones, tablets en abonnementen.”



Monique Polman, projectmanager bij KiKS

Marcel: “Inderdaad. Zo is er een mooi voorbeeld van hoe wij de IT-afdeling van een klant van Bechtle maximaal ontzorgen. Normaal gesproken hebben we voor deze zorgklant 100 iPhones op voorraad. We dachten dat we daarmee ruim drie maanden zouden toekomen, tot bleek dat er ineens 60 stagiaires tegelijk begonnen. In de huidige marktsituatie met krappe voorraden heb je dan een probleem. Omdat we zoveel mogelijk in contact staan met HR en een koppeling hebben met het systeem, kunnen we dit soort zaken nu proactief voorkomen. Twee keer per jaar, wanneer de stagiaires beginnen, hebben wij nu standaard een grotere voorraad bij deze organisatie liggen.”

Jullie gaven al aan dat de uitrol van nieuwe devices devices centraal of decentraal kunnen worden gedaan.

Hoe gaat dat in zijn werk?

Monique: “Voor de pandemie rolden we meestal centraal alles uit. Dan spraken we bijvoorbeeld op een mooie locatie van de klant af, en konden medewerkers een tijdslot reserveren om hun device op te halen. Vervolgens

kregen ze dan van een van onze collega's uitleg en deden we samen de configuratie. Maar decentraal uitrollen kan ook en heeft ook veel voordelen. We kunnen het toestel tussen acht uur 's ochtends en tien uur 's avonds bij een medewerker thuisbezorgen, en op zaterdag tot 18 uur. Erg handig voor medewerkers die bijvoorbeeld vaak een wisselend uurrooster hebben of ver van het hoofdkantoor vandaan werken. Via Microsoft Teams wordt er dan een sessie ingepland om samen met iemand van KiKS de configuratie online door te lopen. Zo krijgt de eindgebruiker dezelfde hulp als wanneer we centraal uitrollen.”

Hoe gaat een gezamenlijk project in zijn werk?

Monique: “We werken samen met projectmanagers van Bechtle. Maar vaak wordt er ook iemand van Business Solutions of Sales betrokken. Eigenlijk zijn we één groot team. Door samen aan verschillende projecten te werken, merken we dat processen steeds strakker worden neergezet. We blijven onze gezamenlijke dienstverlening optimaliseren.” Lees hierover het interview met onze customer success managers op pagina 10.

Waar moeten organisaties aan denken als zij IT willen outsourcen en willen samenwerken met Bechtle en KiKS?

Marcel: “In onze optiek zijn daar drie belangrijke pijlers voor nodig.

// INZICHT

We moeten weten welke devices je op dit moment hebt. Wat moet er vervangen worden en hoe zorgen we ervoor dat we dit zo goed mogelijk kunnen faciliteren (fulfilment)?

// TOEKENNING

Welke medewerkers krijgen welke middelen? We leggen vast hoe de persona's en de bijhorende werkstijlen er in een organisatie uitzien. Dit koppelen we vervolgens aan de rechten die iemand krijgt, welke applicaties hij of zij nodig heeft en meer.

// COMMUNICATIE

We zorgen voor een heldere communicatie, zodat je eindgebruikers niet twaalf mailtjes krijgen op de dag dat zij een nieuw toestel in ontvangst nemen, maar meteen aan de slag kunnen met duidelijke instructies.

Wanneer je dit als organisatie nog niet op orde hebt, helpt een consultant van KiKS om dit inzichtelijk en op orde te krijgen. Verder is automatisering key: de combinatie tussen mens, proces en automatisering. De kracht van de samenwerking tussen Bechtle, KiKS en andere partners is dat we steeds samen doorontwikkelen vanuit ieders specialisme.”

Voor welke klanten is de dienstverlening interessant?

Monique: “We werken nu vaak samen met zorgklanten, omdat deze manier van ontzorgen erg interessant is voor deze sector. De reden hiervoor is dat IT-afdelingen van zorginstellingen vaak niet meer voldoende resources en budget hebben om alles zelf in te regelen. Maar de ontzorging die wij aanbieden is voor alle sectoren interessant! Zo hebben we vorig jaar een groot project bij Yokogawa, een commerciële klant, afgerond. Daar hebben we alle smartphones decentraal bij mensen thuis afgeleverd en op afstand samen met de medewerker via Microsoft Teams geconfigureerd tijdens de lockdown.”

Wat staat er in de toekomst nog op de planning?

Marcel: “Zoals gezegd blijven wij onze dienstverlening optimaliseren. Wat ik toch wel heel gaaf zou vinden en waar we naar toe streven, is dat een medewerker op zijn of haar eerste dag één pakket krijgt met daarin niet alleen de devices, maar ook bijvoorbeeld de werkkledij, een sleutel en alles wat hij of zij nodig heeft om aan de slag te gaan. We willen ook op die manier meedenken en een partner zijn, om zo een totaalpakket te kunnen bieden aan onze klanten. Dit model van werkplekontzorging is heel transparant.”

Monique: “Vroeger was outsourcen iets waar IT-afdelingen niet om stonden te springen, tegenwoordig gebeurt het steeds vaker. Juist zodat IT-medewerkers naar die regierol toe kunnen groeien en zelf meer tijd kunnen investeren in belangrijkere zaken, zoals innovatie.”

“

Vroeger was outsourcen iets waar IT-afdelingen niet om stonden te springen, tegenwoordig gebeurt het steeds vaker. Juist zodat IT-medewerkers naar die regierol toe kunnen groeien en zelf meer tijd kunnen investeren in belangrijkere zaken, zoals innovatie.

”

Monique Polman
Projectmanager bij KiKS



Marcel Elsinga, algemeen directeur bij KiKS

OVER KENNISISKRACHT SERVICE

KennisisKracht Service ondersteunt organisaties bij het implementeren en optimaliseren van Mobile Device Management (MDM) en Mobile Application Management (MAM) omgevingen. Hiermee kan inzicht worden verkregen in, en beheer worden uitgevoerd voor, van alle mobiele apparaten die binnen een bedrijf in omloop zijn.

www.kiks.eu

**Wil je meer weten over onze samenwerking met KiKS?
Neem contact op!**

Gijs van der Putten
Manager Partnerships & Communities
T +31 40 250 9000
gijs.vanderputten@bechtle.com





Hoe wij jouw AV-middelen optimaliseren

Help! Zie je door de bomen het bos niet meer wanneer je een keuze moet maken voor de juiste AV-middelen? Dat begrijpen we, want de ontwikkelingen op het gebied van AV gaan razendsnel. Iedere maand komen er nieuwe producten op de markt. Wij kunnen je daarom niet alleen helpen met de aanschaf van de juiste AV-producten, we zijn er ook in gespecialiseerd om samen met jou te bekijken welke middelen het meest geschikt zijn voor je organisatie, zodat je jouw ruimtes met AV-apparatuur optimaal kunt inzetten.

Het is lastig om in het veranderende IT-landschap alle ontwikkelingen continu bij te houden. IT-afdelingen hebben hun handen vaak al vol genoeg met andere werkzaamheden. Als het gaat om AV-middelen, dan zien we dat er maandelijks nieuwe webcams, headsets en soundbars uit worden gebracht met nieuwe functionaliteiten. Ook Teams Rooms, Zoom Rooms en andere platformen brengen update na update uit. Om je te helpen met het verkrijgen van meer inzicht in de trends in de markt organiseren we AV-workshops op maat van jouw eigen organisatie.

We vinden het belangrijk dat de AV-oplossing bij je past en met je organisatie kan meegroeien. Thijs Stobbelaar, AV specialist bij Bechtle, geeft deze workshops om te kijken welke AV-oplossingen aansluiten bij de wensen en behoeften. Hij vertelt over een klant waarbij hij recent een workshop gaf en die hij daarna heeft geholpen met het inrichten van de verschillende ruimtes: "Ik kreeg van deze organisatie de vraag of wij ook AV-ruimtes inrichten. Uiteraard doen we dat, maar omdat deze klant nog niet goed wist wat hij precies wilde, heb ik eerst een AV-workshop op locatie gegeven."

Valkuilen & oplossingen

Het doel van de workshop is om erachter te komen wat je écht nodig hebt, want 'videoconferenzen' is een ruim begrip. "Er liggen veel valkuilen op de loer wanneer we zomaar blind een bepaalde oplossing zouden installeren", legt Thijs uit. "Een workshop zorgt ervoor dat we alle problemen die zouden kunnen ontstaan, ook echt voorkomen." Deze klant wist na de sessie veel beter wat alle mogelijkheden waren. Thijs: "Zo wilden ze in eerste instantie een simpele microfoon aanschaffen voor een van de grootste ruimtes in het bedrijf. Maar toen we hier dieper op ingingen, kwamen we erachter dat iedereen in de ruimte vragen moet kunnen stellen én dat er niet iemand permanent achter de knoppen staat."

Het systeem moest dus eenvoudig zijn in gebruik en iedereen moest in de hele ruimte verstaanbaar zijn. "Door ons advies na de workshop zijn we tot een oplossing gekomen die de verwachtingen van de klant overtrof." We hebben een camera, luidsprekers en een microfoonsysteem dekkend voor een grote ruimte (15x8 meter) geïnstalleerd. "Door het gebruiksgemak wordt de ruimte op dit moment heel vaak gebruikt. Dat is het grootste compliment dat we kunnen krijgen", zegt Thijs.

We hebben ook de kleine ruimtes van deze organisatie aangepakt en voorzien van gebruiksvriendelijke AV-oplossingen die compatibel zijn met alle platformen, waaronder Microsoft Teams, Zoom en Cisco Webex. Thijs: "Deze zogenoemde 'Huddle Rooms' zijn geschikt voor een klein aantal personen, maar bieden wel een hoge kwaliteit beeld en geluid om het hybride werken te faciliteren."



Kun je ook wel hulp gebruiken bij het kiezen van AV-oplossingen?

Kom eens langs bij ons op kantoor in Eindhoven! We hebben sinds begin dit jaar een nieuwe verdieping die in het teken staat van hybride werken. Thijs heeft hier ook alle ruimtes voorzien van verschillende AV-apparatuur: van grote vergaderzalen tot kleinere ruimtes. Op deze manier kun je kennismaken met wat we te bieden hebben op het gebied van AV. Ook kun je een hands-on workshop boeken bij jou op locatie. Zo ben je weer helemaal op de hoogte van de trends en ontwikkelingen en krijg je advies op maat. Neem contact op om een afspraak te maken!

[Klik hier voor meer](#)



Door Gijs van der Putten, Manager Partnerships & Communities

Interview met Martijn Arrachart van Communicativ



Microsoft Teams is hot: de afgelopen twee jaar gingen veel Bechtle klanten ermee aan de slag. Samen met onze partner Communicativ bieden wij Teams aan als Unified Communications Tool inclusief telefonie, training en adoptie. Communicativ uit Almere is een managed service provider en adviesbureau, gespecialiseerd in Microsoft Unified Communication & Collaboration systeem-integratie. Gijs van der Putten, manager Partnerships & Communities, interviewde Martijn Arrachart, Technical Lead bij Communicativ, over zijn visie op de bereikbaarheid ten tijde van hybride werken.

Over Communicativ

Communicativ is al meer dan 11 jaar partner van Microsoft voor het implementeren, integreren en uitrollen van Microsoft communicatieoplossingen. Met als doel: bedrijfscommunicatie efficiënter te maken. Samen met Bechtle en jou als klant bekijken we de scope van het project en werken op onze manier versnellend, vertellend en vernieuwend aan jouw overstap naar een Microsoft Teams telefonie omgeving. Bellen met Teams wordt zo nog eenvoudiger voor onze gezamenlijke klanten.
www.communicativ.nl

Gijs: In veel organisaties werken mensen afwisselend thuis en op kantoor. Wat gebeurt er dan met de bereikbaarheid van organisaties?

Martijn: “Tijdens de lockdowns zagen we uitdagingen ontstaan wat betreft de bereikbaarheid, omdat de traditionele telefooncentrale, maar ook de IP-telefooncentrales niet optimaal waren ingericht om volledig locatieonafhankelijk te werken. Er werden allerlei creatieve oplossingen voor bedacht, zoals de vaste telefoon doorschakelen naar smartphones van medewerkers. Als die medewerkers dan altijd opnamen was er geen probleem, maar als dit niet het geval was kwamen klanten uit op een privévoicemail. Vervolgens moest die medewerker dan met zijn of haar eigen privénummer weer terugbellen. Wij zagen dus een verschuiving van zakelijke telefonie naar privételefonie. Het gevolg? Er ontstonden nieuwe communicatiestromen, waardoor organisaties de grip verloren op de bereikbaarheid.”

Gijs: Bereikbaarheid is voor elk bedrijf met klantcontact belangrijk. Hoe dragen de oplossingen van Communicativ hieraan bij?

Martijn: “Klanten kloppen vaak bij Bechtle en Communicativ aan omdat zij aan de slag willen met bellen via Microsoft Teams, of ze geven aan dat ze de huidige telefoniecentrale willen omzetten. We kunnen dat snel regelen, maar we gaan daarvoor eerst terug naar de basis. Is er al nagedacht over hoe je dit toekomststerk wil inrichten vanuit je organisatie? Welke behoeften zijn er? Hoe wens je als organisatie bereikbaar te zijn? Welke eisen stel je aan telefonie? Wat werkt er nu goed en wat mis je? Wat wil je toevoegen? Hoe gaan we je medewerkers meenemen in deze transitie? Nadat we een antwoord hebben op die vragen, stellen we een plan van aanpak op. De visie op de bereikbaarheid is daarbij leidend – daar bouwen we de techniek omheen.”

Gijs: Veel bedrijven kunnen de licentie voor Microsoft Teams leveren. Hoe maakt Communicativ het verschil?

Martijn: “Door samen met de IT-afdeling van onze klanten na te denken over de basis en die behoefte in te vullen. Voor 40% van de organisaties zijn de basisfunctionaliteiten van Teams wellicht prima, maar die andere 60%, bijvoorbeeld klantcontactcenters, hebben voor de gewenste bereikbaarheid meer functionaliteiten nodig. Die laatste groep kan niet afhankelijk zijn van alleen Teams – zij hebben specifiekere (integratie)wensen en eisen die het verschil maken tussen het standaard uitrollen van een telefonieoplossing of een platform dat ook de volledige bereikbaarheid ondersteunt. Verder zien we dat vraagstukken als failover in het geval Microsoft Teams storing of het continueren van BHV-groepen cruciale vraagstukken zijn in een beslissingstraject.”

Gijs: Er wordt vaak gezegd: ‘data is het nieuwe zwarte goud’. Bedrijven bewaren dit in allerlei CRM-systemen. Hoe kijken jullie hier tegenaan?

Martijn: “Alles draait om data, dat zien wij ook terugkomen in onze projecten. De rapportagebehoefte van klanten rondom de telefonische bereikbaarheid is enorm. Met onze oplossing kun je als organisatie rapportages draaien om te

zien hoe vaak er is gebeld en hoe de gespreksafhandeling is. Nu hybride werken in veel organisaties de vaste manier van werken zal zijn, kun je jouw organisatie op basis van deze informatie sturen. Je kunt niet meer alleen maar afgaan op wat je ziet of hoort op de werkvloer, als je medewerkers de helft van de tijd thuiswerken. Daarnaast wensen veel organisaties een integratie met hun CRM-systeem. Bij een inkomend gesprek wordt dan de klantenkaart uit het CRM geopend. Dit noemen we een Line of Business integratie (LOB).”

Gijs: Hybride werken biedt flexibiliteit, wat het welzijn van medewerkers verhoogt. Maar je hoort ook dat mensen overwerkt zijn omdat ze het gevoel hebben ‘altijd aan te moeten staan’. Is dit iets waar jullie vanuit Communicativ advies over geven of qua techniek iets op kunnen inrichten?

Martijn: “Het is niet meer vanzelfsprekend en van deze tijd dat medewerkers áltijd beschikbaar moeten zijn. Qua telefonie is dat vrij simpel opgelost: een organisatie heeft bepaalde openingstijden. Buiten die tijden komt een gesprek niet binnen op de wachtrij en krijgt de beller een bandje met bijvoorbeeld de boodschap om de dag erna terug te bellen. Dat kan bij onze oplossing dus op dezelfde manier worden ingesteld als bij een klassieke telefonieoplossing. Daarnaast kunnen mensen die parttime werken, zich voor hun parttime dag eenvoudig afmelden op de wachtrij, zodat ze die dag geen oproepen ontvangen. Dit kan zowel via de laptop als via de smartphone. We zien dat veel eindgebruikers Teams ook op hun smartphone gebruiken. Niet veel mensen weten dat je ook op je mobiele telefoon een schema voor je meldingen kan zetten, waarbij je een tijd kan activeren zodat je geen meldingen of geluidjes krijgt na een bepaalde tijd, bijvoorbeeld ’s avonds of in het weekend.”

communicativ.nl

Gijs: Ik vind het mooi om te horen dat eerder een telefoniefunctie een reden was om op een vaste werkplek te moeten zitten, maar dat dat nu niet meer hoeft.

Martijn: “Klopt. Vroeger stonden de telefoons op een bepaalde plek en zat daar vaak, in geval van een klantcontactcenter, de supervisor bij. Die had in de gaten wat iedereen deed en kon grip houden op het team. Aangezien veel collega’s nu online werken moet je dat als organisatie echt anders aanpakken. Dan kom ik weer terug bij het belang om op data te sturen. Hoeveel gesprekken voeren medewerkers op een dag? Dat is belangrijker om te weten dan dat iedereen elke dag fysiek aanwezig moet zijn.”

Gijs: Microsoft Teams krijgt er steeds meer functionaliteiten bij. Toch heb je, als je een klantcontactcenter wilt inrichten bijvoorbeeld, een aanvullende oplossing nodig. Hoe moeten klanten de oplossing van Communicativ zien?

Martijn: “Een telefonieoplossing heeft een bepaalde basisfunctionaliteit. Als een klant additionele wensen of eisen heeft, dan wordt er vaak een module bovenop geplaatst. Dit zien we nu ook bij Teams – het biedt een bepaalde basisfunctionaliteit met wat standaard wachtrijen, maar het mist een stukje live inzicht in de status van wachtrijen. Het mist een dashboard dat interessant is voor bijvoorbeeld de supervisor of andere collega’s van een contactcenter, zodat zij weten wanneer ze moeten bijspringen. Wil je dit graag, dan heb je toch een contactcenter oplossing nodig. Wij hebben zo’n contactcenter oplossing ontwikkeld die je als add-on kunt toevoegen aan Teams. Teams is dus een basis telefooncentrale die wij verrijken met onze eigen DirectRoute365-oplossing, zodat het wel volledig inzetbaar is als telefonieoplossing. Onze missie is om deze functionaliteiten steeds verder door te ontwikkelen.”

Gijs: Jullie hebben onlangs weer nieuwe functionaliteiten gepubliceerd, onder andere over nieuwe communicatiekanalen die klanten kunnen toevoegen aan hun Teams-omgeving. Waarom deze functionaliteiten?

Martijn: “We kregen steeds meer vraag naar omnichannel contactcenters. Klanten wilden naast telefonie ook graag social media kanalen toevoegen aan hun Teams-omgeving, omdat veel klantcontact bijvoorbeeld ook via Facebook Messenger of WhatsApp verloopt. Je kunt dit inrichten met complexe contactcenter oplossingen, maar voor veel organisaties is dat een stap te ver. Nu kunnen organisaties met onze oplossing eenvoudig ook de social media chats integreren in hun Teams kanalen. Op die manier kunnen we klanten compleet ontzorgen en de kwaliteit borgen.”





HP Proactive Insights

Verbeter de gebruikerservaring op de werkplek

Effectiever apparaatbeheer zorgt voor een betere gebruikerservaring. Klinkt logisch, toch? Volgens een onderzoek van Forrester geeft 55% van de IT-leidinggevenden aan dat voorspellende analytics een topprioriteit voor ze zijn om de prestaties, status en de veiligheid van apparaten te kunnen beoordelen en verbeteren. HP Proactive Insights biedt hierin een mooie uitkomst. Danny Vanhove van HP legt uit hoe Proactive Insights het verschil kan maken in organisaties.

Als vorig jaar ‘modern workplace’ het buzzwoord van het jaar was, dan is het in 2022 met zekerheid ‘employee experience’. Employee experience komt neer op het volledig ontzorgen van medewerkers, dankzij het preventief monitoren van de IT-omgeving in real time. HP heeft hier een slimme oplossing voor ontwikkeld: HP Proactive Insights. Danny Vanhove, Business Development Manager Subscription Services Benelux, legt uit: “Met Proactive Insights bieden we een multi-OS, multi-vendor fleet management Software as a Service oplossing, dankzij de data die van de applicatie HP TechPulse via de apparaten terechtkomt op een overzichtelijk dashboard.”

Bechtle en HP helpen je zo bij het identificeren en het oplossen van de IT-problemen die de digitale ervaring van medewerkers het meest beïnvloeden. We brengen de juiste mix van technologie, processen en jarenlange expertise in Digital Experience Management bij elkaar voor jouw medewerkers en organisatie. “Een betere employee experience zal zorgen voor meer efficiëntie, hogere productiviteit en geoptimaliseerde kosten”, zegt Danny.

Inzicht in hoe medewerkers IT ervaren

Doordat je proactief kunt monitoren, zorgt HP Proactive Insights ervoor dat storingen op een harde schijf of een

batterij vier tot zes weken op voorhand voorspeld worden, en deze rechtstreeks in je dashboard zichtbaar worden. Zo voorkom je een cruciale storing voordat die zich voordoet. Danny: “De medewerker in kwestie ondervindt geen hinder en kan zich blijven focussen op zijn werkzaamheden. Dit voorspellend vermogen is uniek aan onze oplossing.”

Inzicht krijgen in hoe medewerkers IT ervaren is belangrijker dan ooit. We merken gelukkig dat meer en meer organisaties de noodzaak vinden om medewerkers centraal te stellen. “Momenteel zien we alleen dat slechts een klein deel van de IT-organisaties de ervaring van de medewerker meeneemt in de prestatiedoelstellingen”, zegt Danny. Zonde, als je weet dat de betrokkenheid, productiviteit en de flexibiliteit van je organisatie er alleen maar door toenemen en de kosten voor IT-ondersteuning stijgen. Hier liggen dus nog heel wat kansen.

Beter inspelen op wensen en eisen

HP Proactive Insights biedt de mogelijkheid om te rapporteren over de ervaringen van je medewerkers door onderzoek te doen. Dat gaat als volgt: je kunt enquêtes houden en collega's vragen stellen over bijvoorbeeld thuiswerken of het gebruik van bepaalde hardware. Wat zijn de ervaringen over de nieuwe laptops die ze pas hebben ontvangen? Hoe ervaren eindgebruikers de snelheid van hun device?

Danny: “De technische informatie die we krijgen van de hardware in HP TechPulse matchen we met de feedback die we vanuit de surveys ontvangen. De informatie geeft HP Proactive Insights een score, waardoor je als IT-afdeling beter kunt inspelen op de wensen en eisen van eindgebruikers. Feedback die ik vaak terugkrijg van Bechtle klanten, is dat we met Proactive Insights écht impact kunnen maken binnen hun organisaties.”



Danny Vanhove, Business Development Manager
Subscription Services Benelux bij HP

Meer weten over HP Proactive Insights? Neem contact op met onze HP specialist. Hij vertelt je graag meer over de voordelen en werkwijze van HP Proactive Insights.



Robin Denissen
Solution advisor workspace
T +31 40 250 9043
robin.denissen@bechtle.com





“Bechtle deed ons een aanbod dat we niet konden weigeren”

Generieke IT uitbesteden, zodat de IT-afdeling meer tijd heeft voor innovatie en specifieke IT voor de zorg. Medewerkers faciliteren met IT die altijd werkt, zodat zij overal efficiënt en flexibel hun werk kunnen doen. Dat zijn de doelen die de IT-afdeling van Pieter van Foreest heeft. Ze gaven Bechtle het vertrouwen om hen te ondersteunen bij dit project om de werkplekken te vervangen. Bij Pieter van Foreest hebben we werkplekken (smartphones, tablets, laptops) uitgerold. Daar bovenop ontzorgen we medewerkers en de IT-afdeling met aanvullende dienstverlening, zoals dagelijks support. Als kers op de taart hebben we oude laptops een tweede leven gegeven en geschonken aan Veteranenclub Westland.

Resultaten

- Geen omkijken meer naar werkplekken
- Tevreden eindgebruikers die snel en tijdig en overal kunnen werken

Oplossing

- Werkplekken
- Aanvullende dienstverlening

Uitdaging voor de start

- Tijdrovend werkplekbeheer



Sector
Ouderenzorg



Aantal werkplekken
3000 - 4000



Soort project
Workspace



Aantal medewerkers
5800

Services

Onboarding services, managed services, mobility, professional services

OVER VAN PIETER VAN FOREEST

Pieter van Foreest biedt een breed, flexibel pakket aan services en diensten voor ouderen op het gebied van wonen, zorg, behandeling en welzijn in de regio Delft, Midden-Delfland, Pijnacker-Nootdorp en Westland. De organisatie telt ongeveer 25 locaties, biedt thuiszorg, Hulp bij het Huishouden en diverse services en diensten. Er werken 3400 medewerkers bij Pieter van Foreest en ze mogen rekenen op de ondersteuning van zo'n 2400 vrijwilligers.

[Klik hier voor meer](#)

Pieter van Foreest is een zorgorganisatie, gespecialiseerd in ouderenzorg. Met 25 locaties en 3400 medewerkers die op verschillende manieren werken – thuis, in de thuiszorg of op een verpleeghuislocatie van Pieter van Foreest – was het beheren en faciliteren van werkplekken een flinke klus voor de relatief kleine IT-afdeling. Nico Drost, ICT manager, en Gerton Kotterman, servicemanager, gingen daarom begin 2021 op zoek naar een IT partner die hen hierbij kon ondersteunen.

“Onze medewerkers verlenen meer en meer zorg en van toenemende zorgzwaarte en van kwaliteit. Daarvoor hebben we goed ingeregelde processen nodig, waaronder die van de ICT. We hebben de

afgelopen drie jaar hard gewerkt aan de volledige modernisering van de IT binnen Pieter van Foreest om die toenemende zorgvraag te kunnen beantwoorden”, vertelt Nico. De oplossing die hij zocht moest ervoor zorgen dat de IT-afdeling van Pieter van Foreest zich kon focussen op de zorg, dat generieke – bedrijfsonafhankelijke ICT – werd uitbesteed, en de specifieke ICT, waar kennis van het eigen bedrijfsproces cruciaal voor is, kon blijven worden gedaan. Met deze uitgangspunten is de vernieuwing van de werkplekken tot stand genomen. Een belangrijke voorwaarde: medewerkers moesten efficiënt, flexibel en overal hun werk kunnen doen, want zorg verlenen komt op de eerste plaats bij Pieter van Foreest.



Gerton Kotterman (service manager Pieter van Foreest) toont hoe de geschonken devices werken aan de Veteranen.



“Aanbod dat we niet konden weigeren”

De keuze voor een IT partner viel al snel op Bechtle. Nico: “Bechtle was een bekende partij voor ons waarmee we al samenwerkten aan andere IT-projecten. In de aanloop naar dit workspace traject hebben we een aanbesteding in de markt gezet. Bechtle deed ons een aanbod dat we gewoon niet kónden weigeren.” Frank Jansen, accountmanager Health bij Bechtle, werd ingeschakeld. Intern pakte hij dit project op met onder andere Mark van Dongen en Koen Buis van het Business Solutions team.

Frank vertelt: “We wonnen de marktconsultatie, waarbij we zowel nieuwe werkplekken leverden – denk aan laptops, smartphones en tablets – maar ook bestaande werkplekken die nog goed waren, omarmden. Daar voegden we samen met onze partner KennisisKracht Service (KiKS) extra dienstverlening aan toe, samen met de logistieke services van Reuzado en DynaLogic.”

KiKS is een service dienstverlener en vaste partner van Bechtle bij werkplek trajecten zoals deze. Marcel Elsinga, operationeel directeur bij onze partner KiKS, legt uit: “Samen met Bechtle vervingen we de werkplek hardware (smartphones, laptops en tablets) bij Pieter van Foreest. Daar bovenop leveren wij dienstverlening gedurende de looptijd van het contract. We ondersteunen medewerkers van Pieter van Foreest bij dagelijkse vragen.”

Regie over de dienstverlening

Zo blijven we ook nu nog de IT-afdeling ontzorgen. We zorgen er bijvoorbeeld voor dat wanneer een nieuwe medewerker begint, hij of zij onmiddellijk een nieuw device ontvangt op een locatie en een tijdstip naar keuze. De IT-afdeling houdt zelf de regie over deze dienstverlening. “Zorgmedewerkers zijn ook vaak ‘s avonds of in het weekend aan het werk. Daarom bieden we 24/7 ondersteuning”, zegt Marcel. Zo hebben medewerkers altijd een device dat werkt. Bij Pieter van Foreest hebben we zowel centraal als decentraal werkplekken uitgerold. De ondersteuning om het device te installeren gebeurde zowel in het echt als online via een Microsoft Teams vergadering.

We hebben volledige inzage in de CMDB-registratie en hebben dit gekoppeld aan verschillende persona’s, type medewerkers. Treedt er een verandering op? Dan kunnen wij hier snel op anticiperen. Ook houden we realtime de voorraden in de gaten en is er altijd een vaste voorraad voor Pieter van Foreest. Frank: “We kunnen dus altijd nieuwe werkplekken leveren en de dienstverlening continueren. Op kwartaalbasis hebben we SLA-afspraken om de trends en ontwikkelingen te bespreken en bereiden we ons voor op wat komen gaat.”

“Bechtle was een bekende partij voor ons waarmee we al samenwerkten voor andere IT-projecten. In de aanloop naar dit workspace traject hebben we een aanbesteding in de markt gezet. Bechtle deed ons een aanbod dat we gewoon niet kónden weigeren.”



Nico Drost
ICT Manager Pieter van Foreest



Mark van Dongen (solution developer), Koen Buis (business consultant) en Frank Jansen (accountmanager Health)

“
We krijgen nu op een snelle, betrouwbare manier onze endpoints geleverd, centraal of decentraal. Wij hebben er als IT-afdeling geen omkijken meer naar, en dat is precies waarnaar ik op zoek was.



Nico Drost
 ICT Manager Pieter van Foreest

”

Ervaringen eindgebruikers en IT-afdeling

Een van de belangrijkste doelstellingen van Pieter van Foreest bij de aanvang van dit project, was dat medewerkers op hun eerste werkdag meteen met een nieuw device aan de slag konden – zonder toeters of bellen. Gebruiksvriendelijkheid moest daarbij centraal staan. Nico: “Wij horen vaak van medewerkers dat het heerlijk is dat ze nu overal kunnen werken en dat de devices makkelijk te gebruiken zijn. Collega’s hebben niet meer door dat ze met IT werken, en dat was precies de bedoeling.”

En de IT-afdeling? “We krijgen nu op een snelle, betrouwbare manier onze werkplekken geleverd, centraal of decentraal. Wij hebben er als afdeling geen omkijken meer naar – en dat is precies waarnaar ik op zoek was”, zegt Nico.

Succesvolle samenwerking

Nico kijkt dan ook met grote voldoening terug op het traject en is heel tevreden met de ongoing dienstverlening. “Het was een intensief traject waarbij veel partijen betrokken waren, zowel intern als extern. De samenwerking verliep – en verloopt nog steeds – uitstekend. Ik kijk met veel plezier en trots terug op het traject.” Ook Marcel van KiKS is tevreden: “Het gaat heel goed. We blijven onze services samen doorontwikkelen, waarbij we samen met de IT-afdeling en andere afdelingen in processen duiken en ze verbeteren. Het fijne aan deze samenwerking is dat alle partijen enthousiast zijn om er een blijvend succes van te maken. Niet alleen tijdens de grote uitrol van vorig jaar, maar ook in deze fase.”

Frank van Bechtle is blij om te zien dat wij zijn uitgegroeid van reseller tot volwaardige IT partner van Pieter van Foreest. “We leveren niet alleen hardware en dienstverlening, maar zetten ons daarnaast ook in voor maatschappelijke projecten in de organisatie, zoals de Veteranenclub Westland. Dat maakt mij enorm trots.”

Veteranenclub Westland

Maatschappelijk betrokken zijn vinden we bij Bechtle belangrijk. Wij willen graag iets terugdoen voor de maatschappij – ‘verbonden’ is dan ook één van onze kernwaarden. Zo verbinden we ons onder andere aan scholen en goede doelen, maar ook bij Pieter van Foreest konden we een steentje bijdragen. Gerton vertelt: “In dit traject kwam een heleboel hardware vrij, die oud was en zou worden afgeschreven. Normaal voert Bechtle deze af, maar we hebben samen bekeken of we deze laptops en tablets een tweede leven konden geven. We kregen een idee: waarom zouden we deze niet schenken aan Veteranenclub Westland? De club is ontstaan bij Pieter van Foreest, omdat er een aantal veteranen in loondienst of als vrijwilliger bij ons werken.”

Al snel maakten we samen de keuze om de oude hardware aan de Veteranenclub te schenken. De laptops zijn door Bechtle en onze partner Reuzado klaargemaakt zodat de veteranen er thuis mee aan de slag konden. Kees Verkade, zelf medewerker bij de technische dienst van Pieter van Foreest en voorzitter van Stichting Veteranenclub Westland, is blij met de gift. Hij richtte de club mee op om een luisterend oor te bieden aan veteranen die kampen met PTTS en wel wat hulp kunnen gebruiken. Kees: “Het is super dat we op deze manier met elkaar kunnen samenwerken en de devices een tweede leven kunnen geven. Dit is een win-win-win situatie.”

Wil je meer weten over deze Success Story of over andere workspace oplossingen die we aanbieden? Neem een kijkje op de website of neem contact op.

SAMSUNG

Frank Jansen
 Accountmanager Health
 T +31 40 250 9037
 frank.jansen@bechtle.com





SMART Workplace

Op weg naar de moderne werkplek

Je wil de digitale transformatie in je organisatie zo efficiënt mogelijk aanpakken. Begrijpelijk! Maar dit kost jouw IT-afdeling vaak waardevolle tijd die er niet is. Met SMART Workplace nemen we daarom het beheer van desktops, mobiele apparaten én Microsoft Cloud applicatie- en serviceabonnementen van je over. Wij worden zo het verlengstuk van je eigen IT-afdeling. Zo kun jij je focussen op strategische taken en bedrijfsdoelstellingen.

Ons portfolio bevat analyses en advies, oplossingsconcepten, hard- en software, tools en managed services. We beschikken over de hoogste certificeringsniveaus en een uitgebreide kennis bij de implementatie van een totaalaanpak van jouw moderne werkplek. We bieden vijf gestandaardiseerde pakketten aan. Dankzij deze pakketten kun je jouw IT-beheer eenvoudig aan ons uitbesteden en je digitale transformatie kostenefficiënt en probleemloos versnellen.

Basic pakket

Met het Basic-pakket nemen we het volledige beheer van de accounts en apparaten van de medewerkers van de klant over, evenals van Windows 10 en 11, OneDrive Online en fundamentele beheertaken. Medewerkers kunnen naadloos op pc's en mobiele apparatuur werken met hun vertrouwde Microsoft Office-applicaties.

- Beheer en onderhoud van alle gedekte Microsoft 365-gebruikersaccounts;
- Configuratie, monitoring en beheer van veiligheidsrichtlijnen en de desbetreffende Windows 10 en 11-apparaten;
- Realtime-monitoring van apparaten als antivirus en antimalware bescherming;
- Versleuteling van opslagmedia;
- Snelle integratie van nieuwe apparaten en gebruikers met behulp van standaard richtlijnen;
- Maandelijkse rapportages over apparaatstatus en actieve gebruikersaccounts;
- Gestandaardiseerde archiveringsrichtlijnen voor de OneDrive Online-cloudopslag.

Basic Plus pakket

Met het Basic Plus-pakket nemen wij het Multi Device Management en Mobile Device Management van jou over, naast de services uit pakket 1. De perfecte outsourcing-oplossing waarmee jij je helemaal op jouw business kunt concentreren.

- Uitgebreide security rapportages voor alle accounts en apparaten;
- Maandelijkse security meeting van 30 minuten op basis van security rapportages;
- Uitgebreide maandelijkse rapportages en analyses ter vroegtijdige herkenning van mogelijke endpoint-problemen;
- Overdracht van gebruikerslicenties en OneDrive-gegevens na verwijdering van de desbetreffende gebruiker naar een andere gebruiker binnen 30 dagen;
- Gestandaardiseerde archiveringsrichtlijnen voor de OneDrive Online-cloudopslag.

Advanced Security Plus pakket

Advanced Security Plus biedt nog uitgebreidere beveiligingsfuncties. Het pakket is speciaal gemaakt voor de behoeften van grote tot middelgrote organisaties voor een optimale bescherming met proactieve beveiliging en individueel aanpasbare richtlijnen en regels.

- Proactieve beveiliging tegen bedreigingen met 24/7 monitoring;
- Uitgebreide analyses en evaluaties;
- Applicatie- en gegevensbeveiliging voor clouddiensten;
- Beschikbaarstelling van richtlijnen, regels en berichten ter bescherming van vertrouwelijke gegevens en documenten;
- Gebruik van geavanceerde beveiligingstechnologieën: machine learning (ML) en kunstmatige intelligentie (AI).

Collaboration Plus pakket

Het Collaboration Plus-pakket vult de Basic Plus-versie aan met administratie- en ondersteuningsfuncties voor communicatietoepassingen van Microsoft. Daartoe behoren de beschikbaarstelling en het beheer van de desbetreffende mailboxen, archiveringsrichtlijnen en spamfilters evenals compliance- en beveiligingsrichtlijnen.

- Beheer van Exchange Online, SharePoint Online, Microsoft Teams en OneDrive.

Security Collaboration Plus pakket

Het Advanced Security Collaboration Plus-pakket combineert de services van het Collaboration Plus- en het Advanced Security Plus-pakket.

- Uitgebreide security-functies (bijvoorbeeld 24/7-monitoring);
- Security-functies (bijv. machine learning en kunstmatige intelligentie);
- Beheer- en ondersteuningsfuncties voor teamcommunicatietoepassingen (Exchange Online, SharePoint Online, Microsoft Teams en OneDrive) van Microsoft.

Wil je meer informatie over hoe we jouw IT-afdeling met SMART Workplace kunnen ontzorgen? Neem contact op.



Joost van Lochem
Business consultant
T +31 40 250 9010
joost.vanlochem@bechtle.com





Bechtle Azure Operations

Zodat jij je op de écht belangrijke zaken kunt focussen

Bechtle biedt heel wat managed dienstverlening aan. Naast SMART Workplace, onze managed service waarbij we het beheer van desktops, mobiele apparaten en Microsoft Cloud applicatie- en serviceabbonementen van je overnemen, is Azure Operations een van de managed services die we aanbieden op datacenter gebied. Azure Operations bespaart je tijd, geld en middelen. Zo kun jij je focussen op strategische projecten, steunend op de efficiëntie van je cloudtoepassingen.

Met Azure Operations van Bechtle is je IT-afdeling minder tijd kwijt met het beheer van je Microsoft Azure cloudplatform, terwijl ze er wel betere prestaties mee behalen. We beheren, optimaliseren en onderhouden je cloudomgeving. Azure Operations is af te nemen via Bechtle Clouds, Bechtle's eigen platform voor cloud- en softwarelicentiebeheer en aanvullende services. Gino van Essen, cloud consultant bij Bechtle, legt uit: "Je kunt kiezen uit drie verschillende pakketten: Essentials, Advanced of Premium. Je betaalt per pakket een vast bedrag per maand en daar bovenop een percentage naar ratio van de grootte van je Azure omgeving."



Kosten besparen

Bespaar tot 40% door middelen en licenties te optimaliseren.



24/7 support

Onze experts beheren je Azure omgeving de klok rond. Ze staan klaar bij vragen of problemen.



Middelen vrijmaken

Azure Operations zorgt ervoor dat je medewerkers tijd winnen die ze kunnen inzetten voor andere projecten.



Veiligheid voorop

Je gegevens zijn veilig bij ons. We werken met de modernste methodes en veiligheidsnormen.



Compliance en governance

We leven alle voorschriften na en controleren alle richtlijnen voor je.



Hoge standaarden

Conform Azure Expert MSP standaarden en de certificering ISO 27001.



Gino van Essen - Cloud consultant

Tevreden klant: FUHR

Bechtle heeft 200 Azure experts in dienst op wiens expertise je kunt rekenen. Gino: "We zijn bovendien Microsoft Partner en Azure Expert MSP. Dankzij die goede relatie met Microsoft in combinatie met onze eigen kennis, kunnen wij je als partner ondersteunen met de volledige ontzorging van je Azure omgeving, in de mate die jij wenst."

Een mooi voorbeeld van een Duitse Bechtle klant die gebruikmaakt van Azure Operations, is FUHR. FUHR is ontstaan als familiebedrijf in Duitsland maar heeft inmiddels ook vestigingen in het Verenigd Koninkrijk, Nederland en Polen. FUHR zorgt voor veiligheid en comfort in huis en ontwikkelt en produceert innovatieve veiligheidssystemen voor deuren, ramen en poorten.

Gino legt uit: "Om de digitalisering in de organisatie te versnellen, maakte FUHR al gebruik van onze SMART Workplace diensten voor werkplekken. Ze waren hier zo tevreden over dat ze ook voor Azure Operations kozen als managed service. Bechtle configureerde Microsoft Azure en staat nu in voor het beheer voor de Azure tenant. Om ervoor te zorgen dat alle gegevens op een wettelijke, compliant manier worden gebruikt en beschermd zijn tegen ongeoorloofde toegang, heeft FUHR gekozen voor het Azure Operations Essentials pakket."

Dr. Tobias Trepper, Digitalisation and Process Design bij FUHR is heel tevreden over onze managed Azure dienstverlening: "Dankzij onze uitstekende ervaring met Bechtle's SMART Workplace, hebben we de beslissing genomen om het Azure Operations Managed Service pakket aan te schaffen voor een veilige en conforme werking van onze VM's, databases, VPN gateways, KeyVault, storage accounts en virtuele netwerken in de cloud. Bovendien is alles nu veel transparanter en zijn onze cloudgerelateerde kosten aanzienlijk verminderd."

Wil je aan de slag met Azure Operations of wens je meer informatie over de verschillende pakketten? Neem contact op met onze expert of [klik hier voor meer](#)

Gino van Essen
Cloud consultant
T +31 40 250 9045
gino.vanessen@bechtle.com





Ontzorging door Bechtle IT Systeemhuis Aken & Bechtle Internet Security & Services (BISS)

Zoals je al kon lezen in dit magazine, bieden we naast het leveren van hard- en software ook steeds meer aanvullende dienstverlening aan. Zo kunnen we je IT-infrastructuur in kaart brengen met diverse scans en het beheer van werkplekken overnemen. Naast de expertise die we in Nederland in huis hebben, kunnen we ook de kennis van diverse specialistische teams van Bechtle

AG voor jouw organisatie inzetten. Zo werken we nauw samen met het Bechtle IT Systeemhuis Aken en het BISS (Bechtle Internet Security & Services) team. Deze teams kunnen je met onder andere managed services onadersteunen. In dit artikel zetten we op een rij wat we voor je kunnen betekenen.

Bechtle IT Systeemhuis Aken

Bechtle heeft verschillende systeemhuizen, waaronder in Duitsland. Het verschil met Bechtle direct Nederland is dat wij bepaalde oplossingen verkopen en advies geven over deze oplossingen terwijl de systeemhuizen zich bezighouden met beheren, monitoren en verbeteren van IT-omgevingen. Zie het zo: zij nemen werk uit handen nemen van je IT-afdeling nadat wij een oplossing succesvol bij je hebben geïmplementeerd.

Het Bechtle IT Systeemhuis Aken focust zich op core IT-Solutions zoals managed workplace, server & storage, networking oplossingen, security en virtualisatie. In de visual hieronder zie je waarmee we je samen met het Systeemhuis kunnen ondersteunen.

Managed Datacenter	Managed Network and Security	Managed Application	Managed workplace	Service Desk
Physical server platform Rack Blade assimilated platforms further data center services Storage SAN NAS DAS Storage virtualization Server virtualization Recovery Operating system BackUp Data protection [e.g. B2D] Long-term backup [e.g. B2T] Archiving	Network DOI [DNS/ DHCP / IPAM] LAN [Layer 2/ Layer 3] WLAN optimization Wireless LAN Load balancing Storage LAN Security Software Security [anti-virus, encryption, port security] e-Mail security Web security & proxy Authentication Firewall Client VPN Site2Site VPN IDS/IPS	Managed cloud services 0365 MS Azure Database management systems Directory services domain services federation services Collaboration services Mail Real time communication Fax Sharepoint Webserver File/file synchronisation	Computer OS Software OS deployment Software/OS packaging Client patch management Inventory [hardware/software] Client backup BIOS active management Application virtualization Desktop virtualization Mobile enterprise management Print server Terminal server services Streaming apps RDP connction	Single point of contact User help desk (end user support) First level mobile device support Temporary rollout support Operational Support Technical monitoring IT Control panel

Modulaire services

Het Bechtle IT Systeemhuis in Aken biedt veel verschillende diensten en mogelijkheden aan. Joost van Lochem, Business Consultant, geeft uitleg: “Alle IT-oplossingen die we verkopen in Nederland, kan dit team beheren, monitoren én verbeteren. Nadat wij een oplossing hebben geïmplementeerd, kunnen we er dus ook voor zorgen dat het optimaal blijft werken.” Dit is het stukje nazorg waar steeds meer vraag naar is en waar wij ons als organisatie in blijven ontwikkelen om zo een totaalpakket aan te bieden aan klanten. “Naast het leveren van een datacenteroplossing kunnen we ook actief meekijken in je omgeving als je dat wenst”, zegt Joost.

Het voordeel van onze services is dat ze modulair zijn en beschikbaar zijn in verschillende gradaties. We bieden bovendien support aan de IT-afdeling aan in het Engels en Duits. “Wil je dat we alleen af en toe met je meekijken naar je omgeving? Of wil je dat wij volledig verantwoordelijk zijn en problemen proactief oplossen? Dat kan allemaal, er zijn verschillende vormen van support en monitoring mogelijk”, legt Joost uit. Wat bijvoorbeeld ook onder de dienstverlening valt die wij met het Bechtle IT Systeemhuis Aken invullen, zijn de Bechtle Inventory Services. Hierover lees je meer op pagina 4. De roadmap die we doorlopen wanneer we een IT-project opstarten speelt hierin een belangrijke rol.

Bechtle Internet Security & Services (BISS)

Onder andere hybride werken, werken in de cloud en steeds strengere wet- en regelgeving zorgen voor een complexiteit wat betreft IT-security. Veel IT-afdelingen worstelen dan ook met een goede security strategie vanwege gebrek aan expertise en personeel. Het Bechtle Internet Security & Services (BISS) team biedt een uitkomst. Zij focussen zich op 360° security en ondersteunen bij het plannen, bouwen en beheren van een IT-security infrastructuur die voldoet aan de huidige strenge eisen. Dit doen we in drie stappen: plan, build & run.

- // Plan:** We evalueren de status quo en ontwikkelen een strategie.
- // Build:** We implementeren de security-architectuur.
- // Run:** Gecontroleerde werking van de nieuwe security-architectuur.

Net als het Bechtle IT Systeemhuis Aken biedt BISS een breed portfolio aan diensten aan. Joost: “Je kiest zelf in welke mate je gebruik wil maken van deze security-diensten. Wil je een contract waarbij er altijd iemand van het team voor je klaarstaat als er een dreiging is? Of wil je af en toe sparren? Wil je dat we voor bepaalde security componenten verantwoordelijk zijn, of totaalverantwoordelijk? Daarin ben je erg vrij en heb je een ruime keuze.”

RELEVANTE SUPPORT & MONITORING

Samen bepalen we in de volgende fase de mate van support die gewenst is

IT Support HOTLINE 24/7	Onsite / Remote Maintenance and Trouble Shooting
24/7 IT Control Room	Cloud Support
Operating Support	Warranty - Live Cycle Care
Operational Responsibility	Application / Patch Management
Catch & Dispatch 1st Level Support (BPoS)	Further IT Specialist 2e and 3e Support

BISS PORTFOLIO

BISS biedt een breed portfolio aan services. In de visual hieronder een greep uit de diensten die we aanbieden.

Internet perimeter security

Security concepten, firewalls van de volgende generatie, intrusion prevention systems (IPS),...

Endpoint & mobile security

Antivirus, antimalware, personal firewall en IPS, datalek preventie (DLP), hard drive encryptie,...

E-mail content security

E-mail security gateways, antivirus en anti-spyware, virus outbreak protectie

Consulting, penetration testing

Nieuw design bestaande infrastructuur, gewone of advanced penetration testing,...

Web content security

Web security gateways, web antivirus, web content filters, SSL interception,...

Advanced enterprise networking

Netwerk planning en implementatie, advanced switching en routing, SDN, SD-WAN,...

Secure identity mangement

Two-factor authentication, one-time password (OTP) tokens, smart cards, SAML, OpenID,...

Advanced datacenter security

Datacenter security concepten, web application firewalls (WAF), datacenter DDoS protectie,...

Managed security services

Bechtle Global Network Operations Centre (GNOC), security monitoring 24/7,...

Cloud security

Strategische beoordeling van ‘cloud readiness’, hybrid cloud security, Azure security,...

Hoe veilig is jouw omgeving? Laat ons een pentest uitvoeren!

Eén van de interessantste mogelijkheden uit het portfolio is de pentest. “Daarbij proberen professionele hackers zwakke plekken in je security te vinden. Een ‘penetration test’, wat is er voor nodig om binnen te komen in je organisatie? In hoeveel stappen zijn we bij jouw belangrijkste data?”, vertelt Joost. In een uitgebreid rapport wordt beschreven op welke security-vlakken je organisatie goed scoort en op welke minder. Je hoeft maar op één punt slecht te scoren om een doelwit te worden voor cybercriminelen.

Wil je graag een pentest laten uitvoeren? Of heb je interesse in een van de andere services? Neem contact op voor meer informatie!

Joost van Lochem
Business consultant
T +31 40 250 9010
joost.vanlochem@bechtle.com





Een hyperconverged datacenteroplossing die kan meegroeien met uitbreiding

Van Mossel

V.l.n.r. Peter van den Berg (accountmanager bij Bechtle), Romano Obispo, (teamleider IT-infrastructuur bij Van Mossel), Rens Boeren (ICT Directeur bij Van Mossel) en Joost van Lochem (Business Consultant bij Bechtle).

Hoe zorg je ervoor dat bij een grote, snelgroeïende onderneming als Van Mossel de IT-infrastructuur goed geregeld is? Hoe regel je dat het datacenter kan meegroeien met de organisatie, het beheer eenvoudiger wordt én het datacenter goed beveiligd is? Dit was de businesscase waarmee Van Mossel een aantal jaren geleden bij ons aanklopte. In deze Success Story lees je welke oplossing een uitkomst bood én wat die oplossing het automotive bedrijf nu in de praktijk oplevert.

Resultaten

- 99% meer uptime
- Eenvoudiger beheer (1x per week)
- 700 werkplekken uitrollen in 20 seconden
- Snel op- en afschalen



Uitdaging voor de start

- Snelle groei
- Decentraal beheer
- Tijdrovend beheer



Sector
Automotive



Aantal werkplekken
2000 (Nederland)



Soort project
Datacenter



Aantal medewerkers
4600

Services

Networking Solutions, Professional Services, Server & Storage, Software, Training Services, Virtualization

OVER VAN: VAN MOSSEL

Mobiliteitsbedrijf Van Mossel Automotive Groep is met ruim 4.600 medewerkers in bijna 75 jaar tijd uitgegroeid tot het grootste automotive bedrijf van de Benelux. Het bedrijf telt bijna 300 vestigingen in Nederland, België, Duitsland, Frankrijk en Luxemburg. Van Mossel Automotive Groep is dealer van bekende merken zoals Audi, Peugeot, Citroën, Opel, Ford, Seat, Skoda en nog veel meer. Via Van Mossel Occasion bieden ze ook een ruim aanbod van gebruikte auto's aan. Jaarlijks verkoopt Van Mossel bijna 100.000 auto's. Onderdeel van de Van Mossel Automotive Groep is verder een eigen leasemaatschappij – International Car Lease Holding. Met een leasevloot van ruim 100.000 voertuigen, behoort International Car Lease Holding tot de top 3 van leasemaatschappijen van Nederland.

[Klik hier voor meer](#)

De naam Van Mossel doet bij iedereen die in Nederland of België woont wel een belletje rinkelen. Wie autodealer zegt, zegt Van Mossel. Het bedrijf is de afgelopen jaren enorm gegroeid – van 1000 naar 4600 medewerkers. De overnames van autodealers gebeuren in een rap tempo. Het is niet abnormaal dat een garage met tien vestigingen in een week wordt overgenomen en volledig omgezet moet worden naar Van Mossel locaties.

Die groei is natuurlijk fantastisch, maar zorgt tegelijk voor serieuze uitdagingen voor de IT-afdeling. De IT-infrastructuur moet op een snelle, maar gezonde manier meegroeien. Flexibiliteit en schaalbaarheid zijn een must. Een extra uitdaging is dat Van Mossel niet één merk wagens aanbiedt, maar verschillende

merken die allemaal met eigen, vaak verouderde applicaties werken. Een moderne en schaalbare datacenteroplossing was noodzakelijk.

Over dit onderwerp spreken we Rens Boeren, ICT Directeur bij Van Mossel, en Romano Obispo, teamleider IT-infrastructuur, op één van de locaties van de grote Automotive Groep in Tilburg. Ze vertellen hoe ze deze uitdagingen in 2016 bij Peter van den Berg (accountmanager) en Joost van Lochem (Business Consultant), bespreekbaar maakten, hoe we samen tot de meest geschikte datacenteroplossing kwamen én wat die oplossing ze daadwerkelijk heeft opgeleverd. Zo is het IT-team nog even groot als een paar jaar geleden, terwijl het aantal vestigingen en medewerkers fors toenam.



Joost van Lochem - business consultant



Wat waren de uitdagingen waar jullie tegenaan liepen, die jullie met het vervangen van het datacenter wilden oplossen?

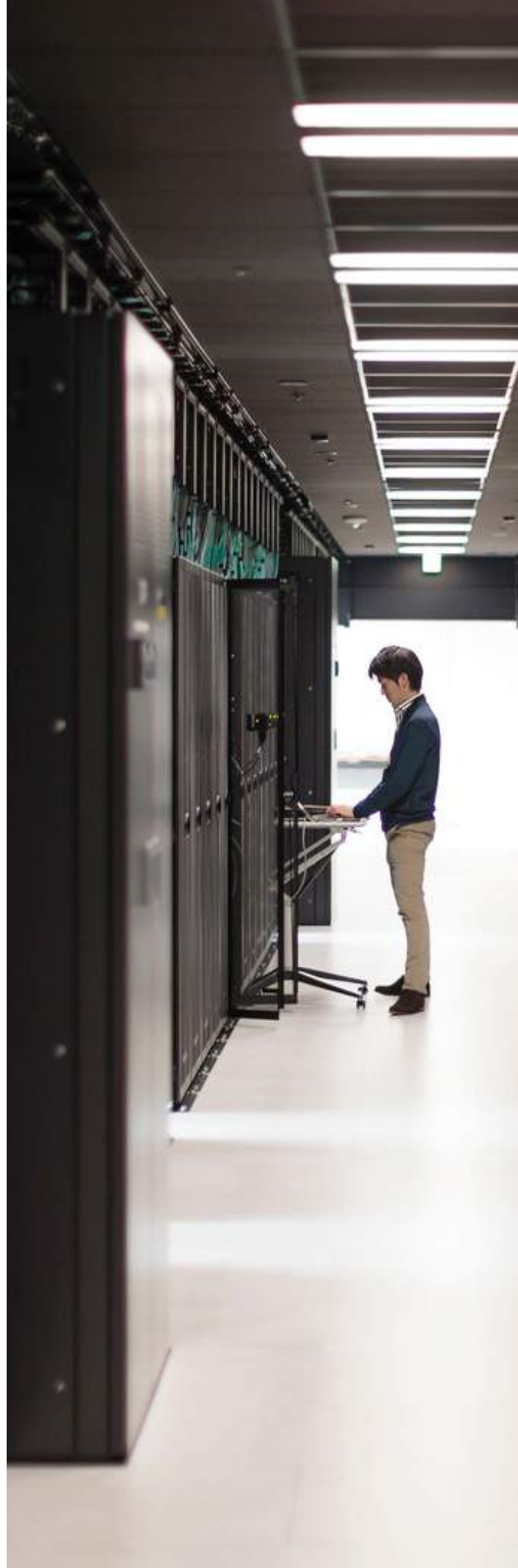
Romano: “De grootste uitdaging waren de vele decentrale locaties. Van Mossel groeide – en groeit nog steeds – heel snel. In 2016 hadden we acht kleine datacentertjes in ons eigen hoofdpand draaien. De uitbreidingen met nieuwe dealers ging zó snel dat we iets moesten doen. We moesten zaken centraal regelen, het beheer moest worden gecentraliseerd en beter beveiligd. Mijn collega heeft toen Peter van Bechtle om advies gevraagd. Mogelijkheden waren er genoeg, maar welke oplossing paste het beste bij ons?”

Rens: “Bij Van Mossel heeft iedere medewerker wel iets van IT in zijn hand. Onze monteurs lopen met tablets rond en in de showrooms gebeurt ook bijna alles digitaal. Ook dat gedeelte regelt Bechtle trouwens bij ons; werkplekken, smartphones en randapparatuur. We moesten ervoor zorgen dat het datacenter de grote groei aankon. Ook wilden we het datacenter moderniseren. We voeren veel verschillende merken en hebben veel verschillende vestigingen. Meestal is een applicatie gebouwd voor één dealer met misschien twee vestigingen. Wij hebben er 320.”

Op welke datacenteroplossing viel uiteindelijk de keuze?

Joost: “We kwamen samen tot de conclusie dat HPE SimpliVity, de hyperconverged infrastructure (HCI-) oplossing van HPE, de beste keuze was voor Van Mossel. HPE SimpliVity combineert IT-infrastructuur en geavanceerde gegevensdiensten in één geïntegreerde all-flash oplossing. De oplossing omvat opslag, computing, networking, virtualisatie en gegevensdiensten in één node.”

Romano: “Deze HCI-oplossing is voor ons ideaal omdat we resources zoals storage en CPU makkelijk opschalen. Mochten we bijvoorbeeld redundant gaan, dan kunnen we dit ook eenvoudig toepassen in de productie. Dat was voor ons een van de belangrijkste uitgangspunten om voor deze oplossing te kiezen. We wisten ook dat er nog meer overnames op de planning stonden. Met SimpliVity kunnen we eenvoudig performanceblokken bijzetten. De vorige



ICT Directeur heeft de eerste drie SimpliVity's aangekocht bij Bechtle op een berekening van 1000 medewerkers. We kwamen er al snel achter dat dit te weinig was. Daarom zijn we verdergegaan met het concept en is de cluster alleen maar groter geworden. Er werken nu ongeveer 4600 mensen bij ons. We zijn met drie nodes begonnen en we zitten nu op een dertigtal. Een flinke groei!”

Voorheen hadden jullie een traditioneel datacenter. Was dat de doorslaggevende factor om voor HPE SimpliVity te kiezen?

Peter: “We hebben verschillende soorten oplossingen naast elkaar gezet en de vergelijking gemaakt. We zijn onder andere op bezoek gegaan bij HPE om te zien welke voordelen SimpliVity bood. Hoe snel kon een VM uitgerold worden? Hoe snel kon een nieuwe gebruiker inloggen? Het was een no brainer om voor deze hyperconverged oplossing te kiezen. Ook een pluspunt was dat edge computing mogelijk is. Met kleinere SimpliVity's kun je op verschillende Van Mossel locaties werken. Dit wordt momenteel nog niet gebruikt, alles gaat nu via VDI en thin clients.”

Romano: “Misschien dat we dit nog inzetten in de toekomst, als we meer hybride gaan werken. We hebben nu ook VMware Horizon aangeschaft, een desktop- en app-virtualisatieproduct. Het voordeel hiervan is dat we

in de toekomst nog alle kanten op kunnen, of het nu in ons eigen datacenter is, in Microsoft Azure of AWS of via een andere cloudprovider. Zo hebben we meer flexibiliteit gecreëerd. Dat was ook de reden dat we voor Horizon kozen in plaats van standaard VMware licentie. Horizon licenties zijn tegenwoordig universeel, dat betekent dat je ze op elk platform kunt gebruiken. Daar gaan we ook slim mee om, door sommige licenties te bundelen of af te nemen in abonnementsvorm in plaats van te kopen. Ook op die manier zijn we als IT-afdeling in samenspraak met Bechtle continu op zoek naar verbetering.”

Wat heeft de keuze voor HPE SimpliVity jullie uiteindelijk opgeleverd?

Romano: “Ik kan er geen exact cijfer op plakken, maar ik durf te zeggen dat het een uptime van 99% heeft opgeleverd. Terwijl het beheer van ons datacenter eerst een dagelijkse last was, moeten we het nu één keer per week even bijhouden. Het beheer van SimpliVity wordt bij ons gedaan door twee IT-medewerkers. En dan moet je in je achterhoofd houden dat er maar liefst 2000 ingelogde gebruikers op onze SimpliVity omgeving zitten. Dan tel ik de medewerkers die op een tablet of eigen device inloggen niet eens mee. Ook de back-up loopt netjes in het venster door de Veeam-oplossing die we hiervoor gebruiken. Terwijl we in het verleden de kans hadden dat we uit het window liepen, zijn we nu ver verwijderd van dat moment.”

“

De uitbreidingen met nieuwe dealers ging zó snel dat we iets moesten doen. We moesten zaken centraal regelen, het beheer moest worden gecentraliseerd en beter beveiligd. Mijn collega heeft toen Peter van Bechtle om advies gevraagd. Mogelijkheden waren er genoeg, maar welke oplossing paste het beste bij ons?

”

Romano Obispo
Teamleider IT-infrastructuur

Rens: “Wat voor mij ook erg waardevol is, is dat er ondanks de groei van het bedrijf nog steeds evenveel medewerkers op de IT-afdeling werken. We doen veel meer met hetzelfde aantal mensen. Als we geen gebruik zouden maken van HPE SimpliVity zou het team moeten verdubbelen. We zijn nu in balans: we krijgen er als IT-afdeling steeds meer werk bij, maar doordat het werk slimmer wordt neemt de werklast af.”

Leverde het jullie ook nog andere voordelen op?

Rens: “Zeker. Bij een overname wordt alles overgezet naar de Van Mossel look and feel, qua branding maar ook wat betreft IT. Alles wordt gestandaardiseerd, dat is gewoon veel makkelijker voor de IT-servicedesk. We kunnen medewerkers veel sneller helpen als alle beeldschermen van hetzelfde type zijn. En hetzelfde principe als we op werkplekken toepassen, passen we ook toe op ons datacenter en de digitale werkplekken die we aanbieden. Omdat alles gestandaardiseerd is kunnen we snel op- en afschalen.”

Romano: “We gaan binnenkort ook Instant Clone van VMware introduceren en met HPE SimpliVity gaat dat heel snel. Op deze manier rol ik in 20 seconden werkplekken uit voor 600 tot 700 medewerkers. Voorheen was ik voor 20 gebruikers ruim drie uur bezig. Waar je dus vroeger een aantal weken zoet mee was regel je nu in een paar seconden. Je bent zelf in de lead als IT’er, je kunt de desktop via elk platform distribueren voor de gebruiker. Als ik sneller moet schalen is het een kwestie van licenties toewijzen en een gebruiker aanmaken. Het is daarbij wel belangrijk om de kosten in de gaten te houden, zowel in de cloud maar ook on premise, daar moet ik ook licenties bijschakelen.”

Hoe vergelijken jullie de manier waarop de IT-afdeling nu werkt met de vorige situatie?

Romano: “Voorheen moest ik steeds releasenotes lezen, checken wat compatibel was, welke versie ik kon draaien. Ik kon niet zomaar iets upgraden. Ook dit gaat nu veel eenvoudiger - in een paar klikken kan ik online documentatie vinden over SimpliVity over bijvoorbeeld compatibilites. Dan weet ik waaraan ik moet voldoen en kan ik direct upgraden.”

Rens: “We hebben een enorme performance boost gekregen. Deze oplossing is een wereld van verschil met onze oude situatie toen we met traditionele schijven werkten. Van Mossel is een bedrijf dat draait op cijfertjes - we moeten zaken snel kunnen uitlezen uit databases om voor te leggen aan de directie. Hoe mooi is het dan als IT kan bijdragen aan je bedrijfsresultaat? Ik kan nu bij overnames heel makkelijk een berekening maken en perfect bij Bechtle aangeven hoeveel extra SimpliVity’s we nodig hebben. Het draait eenvoudig mee in de huidige configuratie zonder dat we vanuit IT al te veel aanpassingen moeten doen.”

Hoe ervaar je de samenwerking met Bechtle?

Rens: “Daar kan ik kort over zijn: goed! We schakelen snel en lossen het samen op. We weten wat we aan elkaar hebben. Zo hebben we wel eens in het weekend een noodgevalletje gehad bij een overname. Daarin is Bechtle ook heel flexibel.”

Romano: “Eens. Wat ik verder als prettig ervaar, is dat Bechtle meedenkt in het totaalplaatje. Het is een partij die niet gewoon snel probeert een product te verkopen, dat zie je ook aan dit datacenterproject. Bechtle is al jaren onze IT partner. Ook weet Peter wat de juiste route is naar de personen of fabrikanten die we nodig hebben om ons doel te behalen. Omdat Bechtle een sterke positie heeft in het partnerlandschap, kunnen zij goede prijsonderhandelingen doen met vendoren. Dat hele pakket maakt dat onze samenwerking al jaren goed gaat.”

“

We hebben verschillende soorten oplossingen naast elkaar gezet en de vergelijking gemaakt. We zijn onder andere op bezoek gegaan bij HPE om te zien welke voordelen SimpliVity bood. Hoe snel kon een VM uitgerold worden? Hoe snel kon een nieuwe gebruiker inloggen? Het was een no brainer om voor deze hyperconverged oplossing te kiezen.



Peter van den Berg
Accountmanager Bechtle

”

Meer weten over deze Success Story of over andere datacenteroplossingen die we aanbieden? Neem contact op!



Peter van den Berg
Accountmanager
T +31 40 250 9036
peter.vandenberg@bechtle.com



Joost van Lochem
Business consultant
T +31 40 250 9010
joost.vanlochem@bechtle.com



Interview: Jens Pfennig

Onze connectivity oplossingen, het fundament voor jouw toekomststerke IT

Digitalisering, technische innovatie, mobiele communicatie, clouddiensten en de steeds grotere datahoeveelheden vormen enorme uitdagingen voor netwerken van organisaties. Met onze connectivity oplossingen zorgen wij ervoor dat je bedrijfsnetwerk het fundament voor een sterke IT vormt en een bijdrage levert aan jouw zakelijke succes. Jens Pfennig, Lead Competence Center Network & Security, is werkzaam bij het Bechtle IT-Systeemhuis in Solingen en werkt nauw samen met het connectivity team in Nederland. In dit interview vertelt hij wat we voor jouw organisatie kunnen betekenen op het gebied van networking.

Kun je wat meer vertellen over Bechtle's connectivityprojecten?

Jens: "De manier waarop we een project aanvliegen, hangt af van de grootte van dat project. Voor de kick-off van de implementatie van een nieuwe oplossing hebben we meestal een workshop met de IT-manager of -afdeling van de organisatie. Die resulteert dan in een High Level Design, waarop de klant groen licht moet geven. Is het een groot project? Dan zetten we ook bepaalde zaken in gang zoals projectmanagement. Na het High Level Design creëren we een Low Level Design indien nodig, of we beginnen meteen met de uitvoering. Klanten vragen vaak om de implementatie in workshopvorm te doen, om de overdracht van knowhow makkelijker te maken. Dit doen we natuurlijk graag! Nadat de implementatie af is maken we documentatie, geven we extra trainingen als dat nodig is en ronden we het project af."

Welke networking services biedt Bechtle aan?

Jens: "We bieden dienstverlening aan in alle onderdelen van de plan, build & run cyclus (hierover lees je meer op pagina 34). Dat betekent dat we de infrastructuur van organisaties kunnen analyseren, bijvoorbeeld met site surveys voor wifi, maar ook de LAN/WAN infrastructuur documenteren. Nieuwe oplossingen kunnen we plannen en ontwerpen, implementeren en we bieden managed services aan."

Hoe werk je samen met het Nederlandse team aan dit soort projecten?

Jens: "We sluiten vaak aan bij het presaletraject. Dat betekent dat we onze ideeën tijdens de ontwerpfase op elkaar afstemmen, en met de IT-afdeling van de klant in gesprek gaan om te begrijpen wat ze willen bereiken. Dat biedt ons de kans om onze expertise een rol te laten spelen bij het design van de oplossing."

Welk succesvol project hebben jullie recent samen afgerond?

Jens: "Een project voor het bedrijf Fargon. Dit bedrijf vroeg ons om een ontwerp te maken voor een 40-tal sites in EMEA en de vervanging van alle hardware op de sites na verloop van tijd. We hebben intussen al verschillende sites internationaal succesvol uitgerold en het project loopt nog steeds."

Hoe zou je de toegevoegde waarde van het connectivity team omschrijven?

Jens: "Het Nederlandse team heeft een scherp inzicht in de behoeften van organisaties in verschillende sectoren. Zij weten de kloof tussen Nederlandse klanten en het IT-Systeemhuis in Solingen op technisch vlak te overbruggen."

Welk advies zou je klanten geven als zij een groot connectivityproject op de planning hebben staan?

Jens: "Connectivity is sterk afhankelijk van security en kan daar niet van worden gescheiden. Denk aan authenticatie, gegevenssegmentatie en inline beveiligingsfeatures. Inline verwijst naar netwerkapparaten zoals routers, switches en firewalls die als essentieel worden beschouwd voor de werking van een bedrijfsnetwerk. Ik zou klanten adviseren om naar het totaalplaatje te kijken bij het aanpakken van connectivity. Bechtle is hiervoor de partij. Wij kijken naar alle oplossingen in het geheel en hoe we deze met elkaar kunnen verbinden. Het resultaat: je krijgt een oplossing waar je de komende jaren mee vooruit kan én we kunnen je hierin maximaal ontzorgen."



Jens Pfennig, Lead Competence
Center Network & Security

“Connectivity is sterk afhankelijk van security en kan daar niet van worden gescheiden”

Meer weten over onze toekomststerke networking oplossingen? Het connectivity team staat voor je klaar. We zorgen ervoor dat jouw netwerkinfrastructuur voorbereid is op de toekomstige eisen en jouw bedrijfsdoelstellingen ondersteunt. We denken graag met je mee in het totaalplaatje en adviseren je over de meest geschikte oplossing(en). Neem contact op!

Richard Snoeks
Consultant connectivity
T +31 40 250 9046
richard.snoeks@bechtle.com



Kevin van Houtum
Advisor connectivity
T +31 40 250 9044
kevin.vanhoutum@bechtle.com



Bechtle's cloudoplossingen voor het onderwijs



Robin Krimp, business developer software en Gino van Essen, cloud consultant

Leren en lesgeven op afstand, krappe budgetten en veranderende behoeften van studenten – het zijn bekende uitdagingen waarmee je als IT-afdeling in het onderwijs te maken krijgt. Bij Bechtle bieden we cloudgedreven oplossingen aan die je werkzaamheden stroomlijnen, een betere leerervaring bieden en zorgen voor een veilige en verbindende campus.

Vorig jaar won Bechtle een deel van de Europese aanbesteding voor het Open Clouds for Research Environments (OCRE) project, die tot 2024 geldt. De raamovereenkomst is aanbesteed door GÉANT, het pan-Europese netwerk van de Europese onderzoeks- en onderwijsgemeenschap. Vanuit de Bechtle Group NL Public bedienen we de aangesloten deelnemers vanuit SURF in Nederland. Binnen SURF werken universiteiten, hogescholen, MBO-instellingen, UMC's en onderzoeksinstituten samen om de best mogelijke digitale diensten in te kopen of te ontwikkelen en om kennisdeling te stimuleren door te blijven innoveren.

Concreet betekent dit dat we de cloudoplossingen van Microsoft Azure en IONOS aanbieden aan verschillende grote onderwijsinstellingen in Nederland. Als onderwijsinstelling krijg je te maken met steeds uitdagendere omstandigheden. Zo wordt lesgeven en leren op afstand steeds meer de norm, worden budgetten gekort en veranderen de behoeften van studenten. Gino van Essen, cloud consultant, legt uit: "Om je aan te

passen aan deze veranderingen heb je een innovatieve, schaalbare en flexibele IT-infrastructuur nodig, die je helpt om je weg te vinden in nieuwe manieren om duurzaam te werken, studenten aan te trekken, de kwaliteit van jouw dienstverlening te verhogen en hogere betrokkenheid veilig te stellen."

Focus op lesgeven

Wij stellen studenten en de leerervaring centraal in jouw digitale transformatie. Zo helpen we je met het bouwen van een technologische basis die hybride leermodellen ondersteunt, je (internationale) werkzaamheden stroomlijnt en alle aspecten, zoals hybride werken, omvat. "Wat Bechtle onderscheidend maakt, zijn de aanvullende services die we bieden rondom deze cloudoplossingen", vertelt Robin Krimp, business developer software. "We helpen scholen met het evalueren, plannen, opzetten en implementeren van cloudoplossingen van Microsoft Azure en IONOS. Zo kunnen zij zich focussen op lesgeven in plaats van technologie."

“

Wat Bechtle onderscheidend maakt, zijn de aanvullende services die we bieden rondom Microsoft Azure en IONOS cloudoplossingen.

”

Robin Krimp

Business developer software

Hoe kunnen we je ondersteunen?

Begeleiding van je transformatie

Wij helpen je de juiste oplossing te ontwerpen, bereiden jouw organisatie voor op verandering, implementeren de oplossing en optimaliseren deze continu.

Compleet aanbod van oplossingen

Onze complete oplossingen passen bij de groter wordende vraag naar innovatieve en kostenefficiënte diensten, op maat gemaakt voor het hoger onderwijs.

Kennis en expertise voor het onderwijs

Met meer dan 35 jaar ervaring en onze status als Azure Expert MSP status, leveren we altijd succesvolle projecten op bij onze klanten.

Uniek Microsoft partnerschap

We zijn een van de sterkste Microsoft partners wereldwijd als het gaat om de implementatie van projecten voor digitale transformatie.

De basis die je vandaag legt, bepaalt je succes in de toekomst

Het is een goed moment om over te stappen naar de cloud. Laat Bechtle je ondersteunen om de vele mogelijkheden tastbaar te maken en in je voordeel te gebruiken. We rollen gepersonaliseerde, digitale oplossingen uit die zijn ontworpen met de behoeften van jouw onderwijsinstelling en jouw studenten in gedachten.

Wil je meer weten over onze cloudoplossingen voor het onderwijs? Neem contact op!

Gino van Essen
Cloud consultant
T +31 40 250 9045
gino.vanessen@bechtle.com



Robin Krimp
Business developer software
T +31 6 27219439
robin.krimp@bechtle.com



Microsoft workshops door Bechtle experts

Wat mag je verwachten?

Wil je helemaal op de hoogte zijn over topics zoals de moderne werkplek? Bechtle's cloud consultants geven hands-on workshops en nemen je mee in de wereld van Microsoft. De workshops kunnen plaatsvinden op een locatie naar keuze, bijvoorbeeld bij jou op kantoor of bij ons op kantoor in Eindhoven.

Tim ter Haar, cloud consultant bij Bechtle, geeft de workshops samen met zijn collega's van het cloud team. De Discovery Workshop is erg populair bij klanten. Tim legt uit: "De focus tijdens deze sessie ligt op de moderne werkplek en visie van Microsoft hierop. Ook kunnen we het hebben over meer praktische dingen zoals het gebruik van Microsoft Teams. Hoe maak je een Teams kanaal aan? Hoe werk je productief met Teams? En wordt Teams in jouw organisatie wel efficiënt gebruikt?"

Digitale transformatie

Ook geeft Tim antwoord op vragen zoals: Hoe zit het met security nu iedereen hybride werkt? Wat als een medewerker uit dienst gaat? Wat doe je met verloren devices? De moderne werkplek van Microsoft is in feite Microsoft 365. Tijdens de Discovery Workshop staat Tim stil bij de Enterprise Mobility en Security bundel. Tim merkt dat er sinds de coronapandemie alleen maar meer vraag is naar dit soort workshops. De digitale transformatie is dan ook veel sneller gegaan dan vooraf voorspeld. "De CEO van Microsoft zei daarover in april 2020 dat er twee jaar digitale transformatie plaatsvond in amper twee maanden tijd", zegt Tim.

"We hebben twee jaar aan digitale transformatie gezien in amper twee maanden tijd."

Satya Nadella
CEO Microsoft (april 2020)

Andere workshops

Naast de Discovery Workshops geven onze experts nog drie andere workshops. We lichten ze hieronder kort toe.

Azure Virtual Desktop & Windows 365

De virtuele werkplek of cloud werkplek is een belangrijk onderwerp omdat jouw eindgebruikers flexibel, veilig en eenvoudig overal willen werken. Momenteel biedt Microsoft twee mogelijkheden aan wat betreft de virtuele werkplek: Azure Virtual Desktop en Windows 365 (nieuw). We vertellen je meer over beide oplossingen zodat je de juiste keuze kunt maken.

Azure Checkpoint

Maak je al gebruik van het Azure platform en wil je de kosten eens onder de loep nemen? Dan is deze kostenoptimalisatie workshop de juiste volgende stap. We zullen de meest voorkomende besparingen en de te nemen stappen toelichten.

Step Into the Cloud

Step Into the Cloud is een gestandaardiseerd proces om klanten te helpen de Azure infrastructuur te begrijpen en te ontwerpen. Step Into the Cloud is een belangrijke mijlpaal voor Azure-enablement en is de eerste stap in het Microsoft Cloud Adoption Framework.

Axel Brox, Gino van Essen en Peter Berkens (cloud team Bechtle)

Wil je een workshop boeken?

[Klik hier](#) voor meer informatie of neem direct contact op. We bespreken graag de mogelijkheden met je over de verschillende workshops, de locatie en het aantal deelnemers. Wie weet tot snel!

Tim ter Haar
Cloud consultant
T +31 40 760 2868
tim.terhaar@bechtle.com



Microsoft Endpoint Manager & Windows Autopilot

Verlicht het werk van je IT-afdeling

Windows Autopilot

Windows Autopilot, een feature binnen Windows 10 en 11, zorgt ervoor dat je pc's of laptops op een eenvoudige manier kunt klaarmaken voor zakelijk gebruik. Je IT-medewerkers hoeven niet meer alle toestellen handmatig te configureren. Dat vermindert de werkdruk.

Windows Autopilot stelt gebruikers in staat de installatie van een nieuw Windows 10 en 11-apparaat volledig zonder begeleiding van de IT-afdeling uit te voeren. Daardoor kan het apparaat direct vanuit Bechtle naar de eindgebruiker zelf verzonden worden. Autopilot werkt samen met de UEM oplossing Microsoft Endpoint Manager en andere MDM-oplossingen.

De voordelen

- Multi-Factor Authentication kan worden ingesteld tijdens de configuratie van de werkplek.
- Onnodige schermen (zoals Cortana, Privacy settings, EULA) kunnen tijdens de configuratie uitgeschakeld worden.
- De configuratie van Windows is te voorzien van eigen logo en bedrijfsnaam.
- Er is geen complexe infrastructuur nodig om het OS te configureren waardoor kosten bespaard kunnen worden
- Automatisch verbonden met Azure domein
- Automatisch geregistreerd in Microsoft Endpoint Manager (MDM/UEM)
- Instellingen, Office 365, bedrijfsapplicaties, en andere applicaties worden automatisch geïnstalleerd.
- Reset mogelijkheden (apparaat naar nieuwe gebruiker).

Microsoft Endpoint Manager

Met Microsoft Endpoint Manager (voorheen Intune) wordt het beheer en de besturing van de mobiele devices van jouw medewerkers een stuk eenvoudiger. In combinatie met Office 365 kunnen je collega's bovendien overal productief en veilig (samen)werken.

Beheer applicaties en apparaten vanuit één handige beheerconsole met Mobile Device Management (MDM) en stel rechten in op applicatieniveau met Mobile Application Management (MAM).

De voordelen

- Eenvoudig beheer van alle soorten devices via één interface.
- Push updates op afstand naar apparaten.
- Pas het securitybeleid van je organisatie toe op beheerde devices.
- Wis applicaties en gegevens op afstand: handig bij een uitdiensttreding of wanneer een toestel gestolen wordt.
- Bring Your Own Device (BYOD) wordt mogelijk.
- UEM biedt mogelijkheden voor applicatiebeheer.
- Met Unified Endpoint Management dicht je het gat tussen Mobile Device Management (MDM) en traditionele managementtools.

Meer weten? [Klik hier](#)



Tim ter Haar
Cloud consultant
T +31 40 760 2868
tim.terhaar@bechtle.com



Bechtle direct magazine Editie 1 – 2022

Redactie: Jip Peels

Eindredactie: Inge van Liempt-Pullens, Jip Peels

Aan dit nummer werkten mee: Inge van Liempt-Pullens, Janneke Hoebe, Joost van Lochem, Erik Triepels, Maarten Friesema, Jelske Stoop, Joost Verstegen, Gijs van der Putten, Thijs Stobbelaar, Frank Jansen, Tim ter Haar, Gino van Essen, Axel Brox, Peter Berkers, Peter van den Berg, Iris Cauwels, Bart Roijackers, Robin Krimp

Vormgeving:
EGMD creative agency - www.egmd.nl

Fotografie:
Shody Careman - www.caremanfotografie.nl

Copyright
Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van Bechtle direct B.V. worden overgenomen.

Contactgegevens Bechtle direct B.V.
Meerenakkerplein 27
5652 BJ Eindhoven
+31 40 250-9000
sales.direct-nl@bechtle.com

NOEFOLIO

Volg jij Bechtle al op social media?

Blijf op de hoogte van nieuws, trends en ontwikkelingen uit de IT-sector, persberichten, openstaande vacatures en nog veel meer. [Klik hier voor meer](#)

 Bechtleirectnl

 Bechtle_direct

 Bechtle-direct-b.v.

 Bechtle direct NL

