

BECHTLE direct

1/2021 YOUR TRUSTED IT PARTNER

Hybride werken, het nieuwe
normaal in 2021

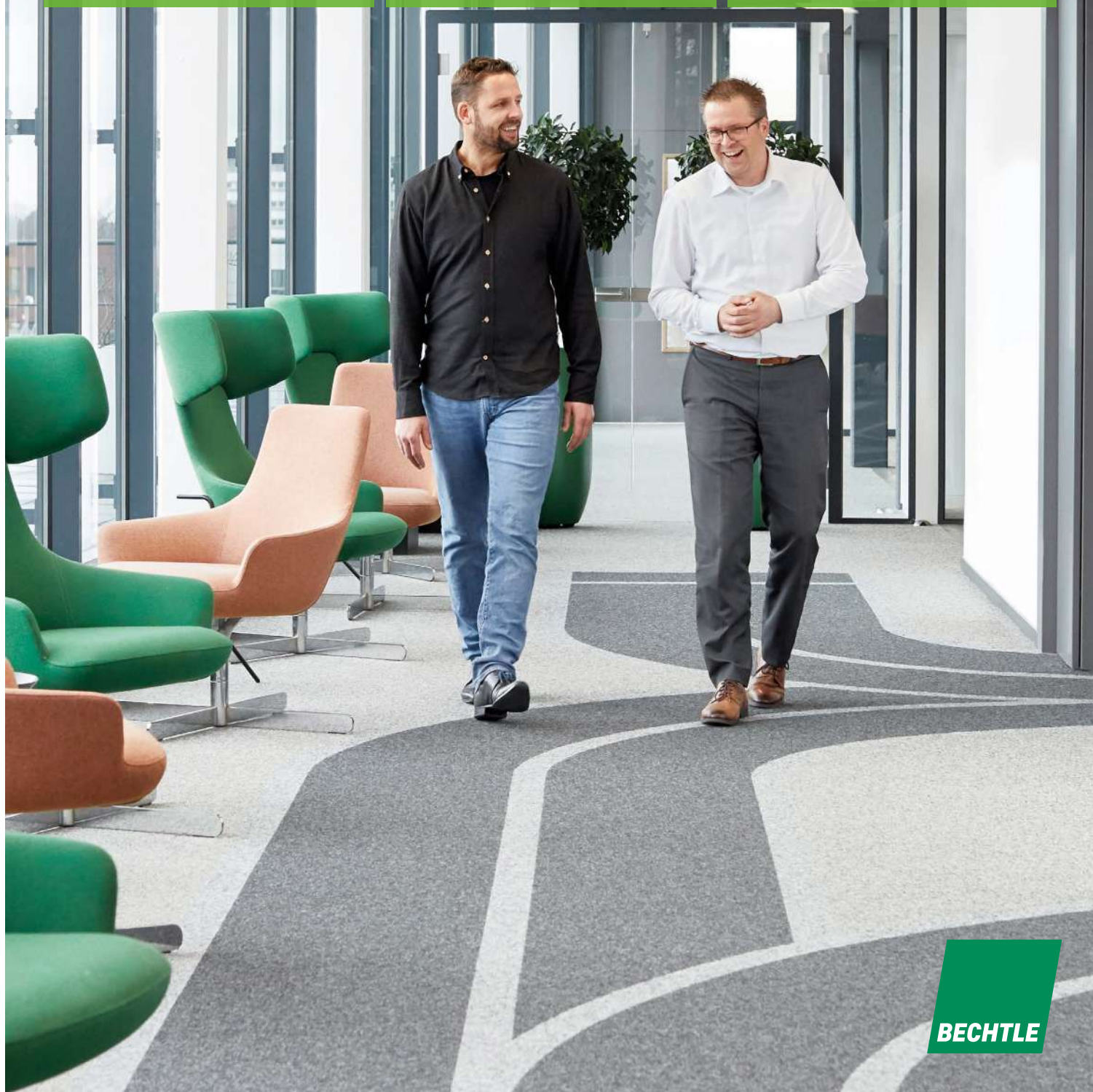
Pagina 4

Interview Microsoft: Er is geen one
size fits all voor het hybride werken

Pagina 12

Nieuwe Bechtle Success Stories

Pagina 40



BECHTLE



Beste lezer,

Dit is alweer het derde Bechtle direct magazine dat uitkomt tijdens de pandemie. Jij en je collega's zullen wanneer je dit leest waarschijnlijk – net zoals de rest van Nederland – nog grotendeels thuis aan het werk zijn. Ook na de pandemie verwachten we bij Bechtle dat de meeste organisaties voor een hybride model zullen kiezen, waarbij deels thuis en deels op kantoor werken de norm wordt.

Waar de focus van het vorige magazine lag op de thuiswerkplek, is dit magazine gericht op die hybride manier van werken. Hoe kun je dit faciliteren in je organisatie? Heb je jouw vergaderruimtes bijvoorbeeld al ingericht met de juiste audiovisuele middelen?

Je leest in dit magazine onder andere de mening van Bechtle experts. Zo vertellen Gijs van der Putten, manager IT-Solutions, en Niels van Gaal, manager Business Solutions, in een interview hun visie voor 2021 en vertelt onze AV consultant Thijs Stobbelaar meer over de werkplek van de toekomst. Zo zullen er bijvoorbeeld meer flexplekken ontstaan en zullen organisaties steeds vaker met werkplekreserveringssystemen gaan werken.

Maar hybride werken is zoveel meer dan dat. Is jouw netwerk en IT-infrastructuur er wel op ingericht dat zoveel collega's thuiswerken? En hoe zit het de beveiliging van je thuiswerkers? Wellicht is hier nog winst te behalen.

Wij denken graag met je mee en begeleiden je in deze veranderende tijd. De toekomst is hybride. Bechtle is niet voor niets **your trusted IT partner in a hybrid world**. Heb je naar aanleiding van dit magazine of een artikel een vraag? Aarzel niet en neem contact op met je vaste accountmanager.

Ik wens je veel leesplezier en gezondheid.

Vriendelijke groet,

Jean-Paul Bierens
Algemeen directeur

Your trusted IT partner in a hybrid world.



14 Bechtle Microsoft Teams: Nieuwigheden en tips van Bechtle experts

4 Bechtle Interview: Hybride werken, het nieuwe normaal in 2021

10 Bechtle Interview: Bechtle's AV consultant Thijs Stobbelaar

12 Microsoft Interview: Hans van der Meer van Microsoft: "Er is geen one size fits all voor hybride werken"

14 Bechtle Microsoft Teams: Nieuwigheden en tips van Bechtle experts

18 Jabra Investeer in het welzijn van je medewerkers met de oplossingen van Jabra

20 Philips "Het beeldscherm is een hub device geworden voor iedere werkplek"

22 Bechtle Thuiswerken en security: Wat als het misgaat?

26 Bechtle Interview met Bechtle's service delivery managers

30 Bechtle Veelgestelde vragen over Device as a Service (DAAS)

34 Samsung De mobiele revolutie: is jouw organisatie er klaar voor?



26 Bechtle Interview met Bechtle's service delivery managers

36 Poly Het Poly (thuis)kantoor van de toekomst

38 Veeam Bechtle's experts over de Veeam Backup oplossing bij een tevreden klant

40 Bechtle Success Story: Helicon Opleidingen

44 Bechtle Success Story: Koninklijke Bibliotheek

48 Bechtle Success Story: Gilde Opleidingen

50 Bechtle Success Story: MBO Utrecht

54 Bechtle Success Story: Van Dorp

58 HP Proactive Security: Beveilig je hele werkplekomgeving vanuit één dashboard

60 Lenovo Slimme oplossingen voor de toekomst

62 Microsoft Surface Ongelimiteerd samenwerken met de Surface Hub 2S

64 Apple Apple M1: Een kleine chip, een grote stap

67 Bechtle Colofon

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.

Interview: Hybride werken, het nieuwe normaal in 2021

Gijs van der Putten, manager IT-Solutions en Niels van Gaal, manager Business Solutions

2020 was het thuiswerkjaar bij uitstek. Maar dit jaar zal "het nieuwe normaal" er anders uitzien: hybride werken wordt de norm. Met Gijs van der Putten, manager IT-Solutions, en Niels van Gaal, manager Business Solutions, blikken we terug op 2020 en kijken we vooruit naar hoe het hybride werken in 2021 vorm zal krijgen.

Gijs van der Putten is manager IT-solutions bij Bechtle. Zijn team van specialisten biedt technische ondersteuning aan de salesafdelingen tijdens projecten. Zij werken vanuit de specialismen van het 6-vlakkenmodel: workspace, datacenter, connectivity, software, security en IT-services. Niels van Gaal is manager Business Solutions. Zijn team ondersteunt sales dan weer bij langetermijnprojecten. Business Solutions is een gesprekspartner en geeft inzicht door mee te denken over specifieke projecten en om uiteindelijk de strategische route van een klant mee te bepalen op het gebied van IT.



2020 was een turbulent jaar. Ook op het gebied van IT. Wat waren de belangrijkste ontwikkelingen vorig jaar?

Gijs: "Een aantal dingen die we voorspelden zijn in 2020 ook echt uitgekomen. Denk bijvoorbeeld aan X as a Service-diensten, of hybride datacenters. Er zijn heel wat organisaties met een on premise datacenter die het afgelopen jaar de eerste voorzichtige stappen hebben gezet naar de cloud. We verwachten al jaren dat dit zou gebeuren, en het afgelopen jaar was dit ook steeds vaker het geval."

Niels: "Ook werd Bechtle's Modern Meetings propositie erg actueel. Met deze plug-and-play oplossing bieden we een gestandaardiseerd pakket op basis van de behoeften aan. De oplossing omvat tools zoals Microsoft Teams. We zien dat dit het afgelopen jaar een vlucht heeft genomen, heel veel organisaties werken nu met Teams."

Zijn er nog andere zaken die jullie opvielen?

Gijs: "2020 heeft ook andere zaken blootgelegd, bijvoorbeeld op het gebied van security. Er zijn nog nooit zoveel datalekken en publieke hacks geweest, **dat werd afgelopen jaar erg zichtbaar. In 2020 kreeg maar liefst 72% van de Nederlandse organisaties te maken met een cyberaanval** Dit is het afgelopen jaar erg zichtbaar geworden. Wat me verder opviel is dat veel organisaties grote IT-projecten voor campusomgevingen, zoals scholen of grote kantoren, in de koelkast hebben gezet. Het is net zoals het onderhoud van je wagen uitstellen. Op zich kan het wel even, maar het jaar erop zul je het onderhoud toch écht moeten doen. En dan wordt het alleen maar groter en duurder. Veel IT-infrastructuren staan er in mijn ogen aan de achterkant niet goed voor."



Security en connectivity zijn dus twee belangrijke punten om in 2021 aan te pakken?

Gijs: "Absoluut. De soft- en hardware om thuis te werken is in veel organisaties nu gefaciliteerd. Maar qua connectivity en security valt er nog heel wat te verbeteren. Ik denk dat je als organisatie niet moet doorslaan door te denken dat iedereen áltijd thuis zal blijven werken. Uiteindelijk gaan we naar een model dat in het midden ligt: deels thuis- en deels op kantoor werken. Dan moet je infrastructuur en security goed zijn. We zien vaak dat VPN-verbindingen nog ouderwets zijn ingericht en dat de beveiliging niet geweldig is. Nu is een goed moment om hier over na te denken. Neem bijvoorbeeld het onderwijs: dadelijk gaan alle studenten weer naar school en zal een grote groep hiervan gebruikmaken van videoconferencing software tools, zoals Teams, iets dat voor de pandemie veel minder gebeurde. De netwerkbelasting gaat dan flink omhoog. Je moet je als organisatie hier nu al bewust van zijn en jezelf hierop voorbereiden."

Niels: "Connectivity en security mogen niet worden vergeten. Je kunt thuiswerkplekken qua hardware en software goed hebben ingericht, maar jouw collega's willen als ze thuiswerken een fijne ervaring hebben zonder onderbreking of hapering van applicaties. Dit alles in balans met de juiste veiligheid. Bij Bechtle zelf hebben we hier een goede omgeving voor ingericht, maar bij veel bedrijven is er nog duidelijke winst te behalen en zijn er slagen te maken om de nieuwe manier van werken optimaal te faciliteren."



Niels: "Connectivity en security mogen niet worden vergeten. Je kunt thuiswerkplekken qua hardware en software goed hebben ingericht, maar jouw collega's willen als ze thuiswerken een fijne ervaring hebben zonder onderbreking of hapering van applicaties."

Waarom is dit nog niet aangepakt bij sommige klanten?

Gijs: "Bepaalde zaken lagen stil vanwege de pandemie, de prioriteit lag bij het inrichten van goede thuiswerkplekken. Ik ben bang dat sommige organisaties denken: "het is wel goed zo". Ik visualiseer security altijd als een trap: hoe hoger je staat, hoe beter je je zaken als organisatie op orde hebt. De onderste tree is de klassieke antivirussoftware en netwerk security. De eerste stap moet goed geregeld zijn. De volgende kan dan e-mail security en back-up zijn. Een aantal fabrikanten hebben goede security oplossingen op hun notebooks in de hardware ingebouwd. Maar zie dit als zijairbags: het zijn niet de gordels en de remmen van je auto, het is een mooie add-on als je de rest goed voor elkaar hebt."

Helaas denken klanten soms nog dat zo'n security oplossing volstaat, maar dat doet het niet meer. Er zijn zoveel nieuwe bedreigingen dat je ook meerdere, afgestemde security oplossingen nodig hebt. Dit was al essentieel, maar in 2020 is de noodzaak pijnlijk duidelijk geworden. Het gaat steeds vaker mis en de gevolgen zijn dan desastreus. Het thema security zal de komende tijd een grote rol spelen. Daarom is het belangrijk om hier – intern of extern – een specialist op te zetten."

Gijs: "Er zijn zoveel nieuwe bedreigingen dat je ook meerdere, afgestemde security oplossingen nodig hebt. Dit was al essentieel, maar in 2020 is de noodzaak pijnlijk duidelijk geworden."



Wat zijn verder nog aandachtspunten, als het gaat om hybride werken?

Niels: “Deze nieuwe manier van werken zorgt er ook voor dat bepaalde processen veranderen. Als je vroeger een probleem met je laptop had, kwam de eigen IT- afdeling even langs op jouw werkplek en was je weer up and running. Daar zien we duidelijke verandering in. Met ons Services team spelen we hier op in en ontzorgen we onze klanten, bijvoorbeeld door notebooks rechtstreeks naar eindgebruikers thuis te sturen.”
Lees het interview met onze service delivery managers op pagina 26-27.

“Het gaat steeds vaker om consumerization. We blijven natuurlijk in de B2B-markt actief, maar nu thuiswerken steeds meer de norm wordt, is er veel vraag naar portalen waarin eindgebruikers bepaalde zaken kunnen bestellen. Wij zitten niet stil, luisteren naar de markt en spelen daar op in. Je zal de komende tijd hierin meer nieuws vanuit Bechtle vernemen. Wij zijn druk bezig om mooie propositie neer te zetten die op deze behoeftes en veranderingen inspelen”.

Gijs: “Er is een groeiende behoefte, ook bijvoorbeeld qua ontzorging op het gebied van mobiliteit. In het begin van de pandemie was er bij eindgebruikers veel begrip. Nu willen je medewerkers niet meer vier dagen wachten op een nieuwe notebook. Ontzorging komt meer centraal te staan, klanten verwachten dan ook eenvoudigere processen vanuit ons. CYOD was vroeger dat je medewerkers konden kiezen uit een blauwe of een rode laptop. Vandaag de dag krijgen eindgebruikers hier meer over te zeggen. Dit is ook een belangrijke trend die zich in 2021 verder zal ontwikkelen.”

Hoe zien jullie het hybride werken bij Bechtle zelf vorm krijgen?

Niels: “Onze infrastructuur was al goed uitgerust om thuis te werken, waardoor de overgang zonder veel problemen verliep. In combinatie met Microsoft Teams en onze Cisco telefonie oplossing kunnen alle Bechtle collega's plaatsonafhankelijk- en goed samenwerken. Ik denk dat de Bechtle kantoren – na de pandemie – steeds meer ontmoetingsplaatsen zullen worden.”

Gijs: “Inderdaad. Wat van mij ook nog mag veranderen zijn de vaste werkplekken. Heb je een vaste werkplek op kantoor straks echt nog nodig? We kunnen onze flexibele werkplekken ook meenemen. Werkplekreserveringssystemen zijn in opkomst. Het lijkt me logisch dat je straks gewoon een plekje of een vergaderruimte reserveert als je op kantoor komt werken.” **Lees meer over dit onderwerp op de volgende pagina.**

“Bij Bechtle wordt verder goed vooruitgedacht. Onze VPN-verbindingen werkten goed, maar het ontwerp was al wat ouder. De architectuur was nog ingericht met het gedachtengoed dat medewerkers af en toe thuiswerkten – de toegangswegen waren ingericht voor een paar thuiswerkers. In de nieuwe architectuur is dat anders opgezet, het onderscheid tussen werkplekken op kantoor en thuis is niet meer zo groot. We hebben geen fysieke tokens meer nodig om in te loggen bijvoorbeeld. Natuurlijk maken we nog steeds gebruik van Multifactor Authentication. Het is noodzakelijk dat wij hier als solution seller op vooruit lopen.”

Waar ligt voor Business Solutions en IT-Solutions het focuspunt de komende maanden?

Niels: “Vanuit mijn team willen we het gesprek met klanten breder aangaan. Als een klant een verouderde IT-infrastructuur heeft, kijken we verder vooruit dan alleen de vervanging hiervan. We kijken naar het totaalpakket op het gebied van IT en we kijken goed naar de fasering die aangebracht kan worden. Een mooi voorbeeld is onze Device as a Service (DAAS) propositie. Veel relaties willen over op een As A Service concept. Wil je jouw werkplekken zo inrichten, dan moet je als klant met Autopilot werken. Veel klanten zijn hier nog niet, die zitten er net een fase voor. Wij kunnen onze klanten perfect ondersteunen, op welk niveau ze dan ook zitten. Als we ze daarmee geholpen hebben kunnen we dan verder naar het inrichten van werkplekken en het datacenter.”

Gijs: “Voor IT-Solutions ligt het focuspunt in het verlengde hiervan. We willen bij projecten niet meer standaard beginnen met maatwerk, maar met een standaard (propositie) vanuit Bechtle. Dit standaard pakket wordt uiteraard aangepast naar de wensen en behoeften van onze klanten. Maar door op deze manier te werken kunnen we projecten veel sneller oppakken. Daarnaast zie ik beide teams steeds meer samen optrekken en werken we meer procesmatig. Je kunt nog steeds bij ons terecht voor losse notebooks, maar klanten vinden steeds vaker de weg naar Bechtle voor een of meerdere grote projecten.”



Niels van Gaal
Manager Business Solutions
 T +31 40 250 9032
 niels.vangaal@bechtle.com



Gijs van der Putten
Manager IT-Solutions
 T +31 40 250 9010
 gijs.vanderputten@bechtle.com

Interview: Bechtle's AV consultant over hybride vergaderen

Thijs Stobbelaar is sinds eind 2020 AV (audiovisueel) consultant bij Bechtle direct Nederland. In dit interview vertelt hij meer over zijn rol en hoe hij de ontwikkelingen het komende jaar ziet op het gebied van hybride werken en vergaderen. “Ik merk dat hier bij veel organisaties nog een verbeter slag mogelijk is.”

Je bent de eerste AV consultant bij Bechtle direct Nederland. Hoe ben je in deze functie terechtgekomen?

“Voordat ik bij Bechtle werkte had ik een soortgelijke functie. Ik heb niet alleen voor Bechtle gekozen omdat het een fijne werkgever is, maar omdat ik het erg sterk vind dat wij klanten van hun hele IT-omgeving kunnen voorzien. We zorgen niet alleen voor AV, maar ook dat de oplossingen goed geïmplementeerd worden en voor de rest van de IT-infrastructuur indien gewenst. Die aanvullende services zorgen voor een mooi totaalpakket.”

Kun je wat meer over jouw rol vertellen? Hoe ziet een typische werkdag er voor jou uit?

“Mijn functietitel zegt het al: ik hou me bezig met alles wat met audiovisuele middelen te maken heeft. Dat gaat van traditionele zaken zoals een projector op kantoor, tot geavanceerdere, nieuwe technologieën zoals panels waarmee je vergaderruimtes of werkplekken kunt reserveren. Denk ook aan videoconferencing op kantoor, iets wat de laatste tijd belangrijker is geworden. Net zoals goede AV-oplossingen voor thuis: headsets, webcams of kleine videoconferencing systemen.



Op een normale werkdag hou ik me 's ochtends bezig met kleinere gebruikersvragen, en draai ik 's middags de grotere projecten. Klanten adviseren is mijn hoofdtaak. Normaal gesproken geef ik presentaties bij de klant of bij Bechtle, tegenwoordig gaat het vaak via Teams. Ik merk vaak dat klanten nog niet op de hoogte zijn van wat er allemaal mogelijk is, op het gebied van AV.”

Hoe zie jij het hybride werken vorm krijgen de komende tijd op het gebied van AV?

“Goede software is primair. Veel van onze klanten werken inmiddels met Microsoft Teams. Dat is een goed uitgangspunt, want zo werken medewerkers zowel thuis als op kantoor in dezelfde omgeving. Maar je wilt als volgende stap natuurlijk ook dat medewerkers overal goed gezien én gehoord worden. Ik merk dat hier bij veel klanten nog een verbeter slag mogelijk is. Het is belangrijk om elke meetingruimte op kantoor van AV te voorzien, zodat mensen die vanuit huis inbellen de collega's op kantoor goed kunnen horen. Een goede microfoon en een camera zijn geen overbodige luxe. Ook medewerkers die thuiswerken hebben een goede webcam nodig. Hebben zij dit niet, dan wordt het al snel onpersoonlijk en onprofessioneel wanneer ze een call hebben. Aangezien veel meetings digitaal zullen blijven plaatsvinden, is dit een must.”

Thijs Stobbelaar “Goede software is primair. Veel van onze klanten werken inmiddels met Microsoft Teams. Dat is een goed uitgangspunt, want zo werken medewerkers zowel thuis als op kantoor in dezelfde omgeving. Maar je wilt als volgende stap natuurlijk ook dat medewerkers overal goed gezien én gehoord worden.”

Waar moeten organisaties rekening mee houden als het gaat om hybride vergaderingen?

“Veel klanten krimpen hun kantoorruimte in, nu hybride werken normaler wordt. Daarom denk ik dat het goed is om te investeren in een systeem om werkplekken en vergaderruimtes te reserveren. Er ontstaan steeds meer flexplekken, en het is wel prettig als je jouw plekje kunt veiligstellen als je een keer op kantoor wilt werken. Je checkt dan als het ware in: collega's zien snel waar je zit en andersom. Daarnaast merk ik helaas dat veel organisaties nog niet zijn ingericht op thuiswerken, terwijl dit een relatief kleine investering is. Al voor enkele honderden euro's heb je een uitstekende webcam en headset, waarmee de productiviteit van medewerkers enorm omhoog gaat.”

Zijn er nog andere trends en ontwikkelingen die belangrijk zijn om als organisatie op te volgen?

“Security blijft uiteraard een trending topic, en AV-hardware mag niet worden vergeten. AV-hardware kan vaak vanuit één platform van de fabrikant of VC-toepassing beheerd worden, zodat updates uitvoeren en het beheer in het algemeen een stuk eenvoudiger wordt. Hiermee minimaliseer je beveiligingsrisico's en bespaar je op energiekosten.

Tot slot wil ik graag meegeven dat als je twijfelt over bepaalde AV-oplossingen of je graag meer wilt weten over een bepaald product, je gerust contact met me kunt opnemen. Ik vertel je graag meer over wat er voor jouw organisatie mogelijk is. Met een gedegen advies op maat kijk ik naar welke pijnpunten we kunnen wegnemen. Doordat we alle IT-specialisten in huis hebben, bieden we je een totaalpakket aan.”

Thijs Stobbelaar
AV consultant
T +31 6 15 66 59 16
thijs.stobbelaar@bechtle.com



Interview: Hans van der Meer van Microsoft: “Er is geen one size fits all voor hybride werken”

Als Senior Business Group Manager Microsoft 365 kijkt Hans van der Meer onder andere naar trends en ontwikkelingen in de markt. Een van de trends, waar niemand dit jaar omheen kan, is hybride werken en vergaderen. In dit interview vertelt hij over hoe Microsoft hier zelf al voor de pandemie op inspeelde en geeft hij tips om hybride werken te faciliteren.

2020 stond in het teken van thuiswerken. 2021 zal meer in het teken staan van hybride werken. Hoe zien jullie dit bij Microsoft?

“Bij Microsoft was hybride werken al de normale gang van zaken. Ons hoofdkantoor, op Schiphol, is meer een ontmoetingsplek dan dat het vaste werkplekken zijn. Het enige verschil nu is dat we van mogen thuiswerken ineens naar moeten thuiswerken gingen. Op het gebied van technologie waren we uiteraard goed voorbereid. Ik zag meer uitdagingen in de zin van: hoe manage je als manager je medewerkers goed op afstand? Hoe houd je productieve brainstormsessies? De vorm waarin dat plaatsvindt is veranderd.”

Denk je dat de meeste organisaties goed zijn voorbereid? Waar is verbetering mogelijk?

“Er ontstaan steeds meer hybride situaties, waarin er grotendeels thuis- en af en toe op kantoor gewerkt wordt. Zo zijn ook flexwerkplekken in opkomst. Na de pandemie zal het een combinatie worden. Maar ik merk dat veel kantoorruimtes van klanten nog niet zijn ingericht om deze manier van werken te ondersteunen, bijvoorbeeld omdat de apparatuur er niet is. Veel bedrijven werken inmiddels met Microsoft Teams, maar wat als je vergaderruimtes niet zijn uitgerust met apparatuur die Teams certified is?

Het is belangrijk om nu al te beginnen met het aanschaffen van dit soort zaken, wacht niet tot het te laat is. Houd ook rekening met wat voor soort sessies er in welke ruimte gegeven zullen worden, want daar moet je de inrichting op afstemmen. Gaat het om creatieve brainstorms, of om boardmeetings waarbij veel genotuleerd wordt?”

Het hoofdkantoor van Microsoft op Schiphol is ontworpen met het hybride werken in het achterhoofd. Hoe ervaar jij deze manier v

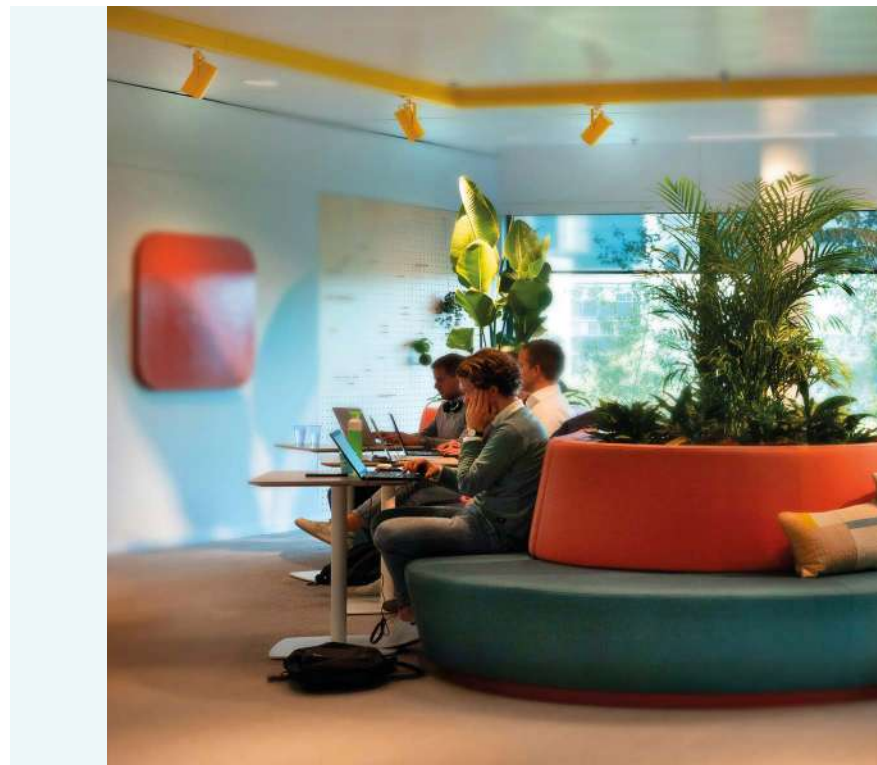
“Voor mij persoonlijk is het ideaal, ik heb een thuishkantoor waar ik me rustig terug kan trekken. Maar ik heb af en toe wel medelijden met collega's die bijvoorbeeld nog kleine kinderen hebben rondlopen die ze tussendoor nog les moeten geven. Ik mis vooral het sociale aspect. Het Microsoft kantoor is echt een ontmoetingsplek, ik mis de ad hoc gesprekken en leuke ontmoetingen. Ik ga als het weer mag dus zeker regelmatig naar kantoor.”

Wat vind je fijn aan thuiswerken, en wat niet?

“De flexibiliteit. En heel belangrijk: je niet schuldig voelen dat je flexibel werkt. Dat is een belangrijke, bijkomende factor. Ik merk dat veel medewerkers zich schuldig voelen en thuis geneigd zijn om langer door te werken. Zelf blok ik elke dag een uurtje in mijn agenda om tussendoor te gaan wandelen. Dit soort zaken zijn belangrijk en moeten bespreekbaar zijn in je organisatie. Zéker wanneer hybride werken straks de norm wordt.”

Ken je klanten die dezelfde manier van werken als Microsoft (het kantoor als ontmoetingsplaats) hebben geïntroduceerd, de afgelopen maanden?

“Ik kom het nog niet vaak tegen. Wel zie ik dat organisaties voor een middenweg kiezen, dus dat ze bijvoorbeeld veel flexplekken faciliteren. Zo drastisch als bij Microsoft zelf zie ik zelden. Vaak schrikt de kostenpost organisaties af. Jammer, want door op deze manier te werken kun je op de lange termijn juist veel kosten besparen. Bij Microsoft partners zien we dit wel plaatsvinden. Ze hebben een kijkje in de keuken gekregen bij ons, en ervoor gekozen om hun kantoor zo in te richten en ze hebben de juiste technologie gefaciliteerd.”



Wat is jou de afgelopen maanden opgevallen en bijgebleven?

“Toen ik bij Microsoft begon, dertig jaar geleden, was er nog geen internet en hadden we geen smartphones. Kun je je voorstellen hoe groot de impact geweest zou zijn als de pandemie toen was uitgebroken? Je kunt je dat niet eens inbeelden, hoe groot de economische schade dan geweest zou zijn. Daarom denk ik dat we ‘geluk’ hebben dat we qua technologie zo ver staan nu en de meeste mensen hun werkzaamheden thuis konden verderzetten.”



Hans van der Meer, Senior Business Group Manager Microsoft 365:
“Kun je je voorstellen hoe groot de impact geweest zou zijn als de pandemie 30 jaar geleden, zonder technologie, was uitgebroken? ”

Hoe nu verder, de komende maanden?

“Er is geen one size fits all voor het hybride werken. In veel organisaties zullen verschillende vormen van hybride werken ontstaan. Je kunt hybride werken ook niet organisatie breed trekken. De ene afdeling kan prima thuiswerken, de andere niet. Dat is niet erg, als je hier als organisatie maar bewust van bent.”



Microsoft Teams: nieuwigheden en tips van Bechtle experts

Microsoft Teams is de collaboration tool bij uitstek. Het is dan ook niet vreemd dat organisaties die er nog niet mee werkten dit het voorbije jaar zijn gaan doen. Met Teams blijven je collega's verbonden met elkaar en werken ze productief samen. Waarschijnlijk ben je al bekend met de basisfunctionaliteiten. Daarom leggen onze Microsoft experts je in dit artikel de nieuwigheden uit en geven ze tips voor een efficiënter gebruik van Teams.

In Nederland werkten in 2019 39% van de werkenden thuis. In 2020 verdubbelde dat aantal bijna. Bij Bechtle zagen we dan ook een enorme toename in de vraag naar collaboration tools, zoals Microsoft Teams. Tim ter Haar en Gino van Essen zijn beide cloud consultant bij Bechtle. Ze vertellen in dit artikel niet over de standaardfunctionaliteiten van Microsoft Teams (chatten, videobellen, samenwerken aan documenten) – want die ken je waarschijnlijk al.

Wel geven ze meer uitleg over **nieuwe functionaliteiten** die onder andere werden aangekondigd op Microsoft Ignite begin maart. Microsoft Ignite is de jaarlijkse Microsoft conventie voor ontwikkelaars en IT-professionals. Dit event staat jaarlijks in het teken van ontwikkelingen die relevant zijn voor het partnernetwerk van Microsoft. Tim en Gino **geven ter afsluiting ook nog wat handige tips**, zodat jij en je collega's Teams nog efficiënter kunnen gebruiken!

Nieuwe Teams functionaliteiten

Dynamic View

De ontwikkelingen op het gebied van Teams gaan de laatste tijd hard. Dynamic View is een van de noemenswaardige zaken die werd aangekondigd tijdens Ignite. Met deze optie kun je in videovergaderingen de ruimte op het beeld efficiënter gebruiken. Hiermee kan er extra aandacht gevestigd worden op content die gepresenteerd wordt en diens presentatoren, terwijl het publiek juist naar de achtergrond verplaatst.

View Switcher

Met View Switcher kun je tijdens een Teams meeting zelf je look and feel bepalen. Je kunt bijvoorbeeld de video van andere deelnemers niet laten zien, indien je je wilt focussen. Je kunt er ook voor kiezen om de video's in plaats van onder in beeld boven in beeld te plaatsen, of content in "full screen" weer te geven.

Presenter mode

Tim: "Hiermee breng je presentaties écht naar een volgend niveau. Met de Presenter Mode kun je presentaties geven waarbij je tevens als presentator voor of naast de content wordt getoond. Vergelijk dit bijvoorbeeld met een nieuwslezer op tv."

PowerPoint live

Met PowerPoint Live kun je jouw eigen presentatie delen binnen Teams waarbij de deelnemers de mogelijkheid hebben om op hun eigen tempo door de slides te lopen.

Live reactions

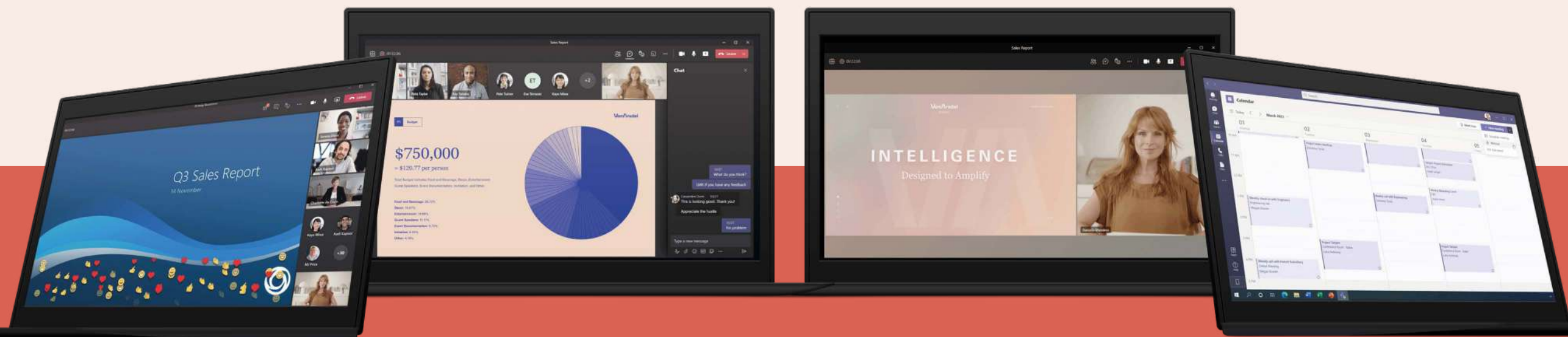
Alle deelnemers kunnen nu tijdens een meeting emoji's gebruiken om te reageren. Geef de presentator bijvoorbeeld een virtueel applaus of een LOL reactie.

Teams connect

Dit is wat Tim betreft een van de meest gave features die eraan komen: "Met Teams Connect wordt het heel eenvoudig om kanalen te delen met iedereen, zowel in- als extern. Het mooie hierbij is dat dit kanaal zichtbaar is/blijft binnen jouw primaire Teams omgeving. Hierbij is het dus niet meer nodig om te switchen van Microsoft tenant."

Teams webinars

Gino: "Binnenkort is het mogelijk om het opzetten van een webinar net zo eenvoudig te regelen als een huidige Teams meeting. Je maakt bijvoorbeeld eenvoudig een registratiepagina aan. Na registratie zullen de deelnemers direct een bevestiging per mail ontvangen." Daarbovenop wordt het mogelijk om rapporten te ontvangen over het webinar, waarbij je bijvoorbeeld kan zien hoe lang men aangehaakt is.



Tips en tricks

We hebben je een aantal nieuwigheden laten zien. Tim en Gino geven ook een aantal tips, zodat je Microsoft Teams nog beter kunt inzetten in jouw organisatie.

Wil je meer weten over de nieuwe Microsoft Teams functionaliteiten? Of kun je wel wat hulp gebruiken bij het toepassen van deze tips in de praktijk? Aarzel niet en neem contact op met Tim of Gino. Zij helpen je graag op weg.

1 Laat deelnemers wachten in de lobby

Tim: "Wist je dat je deelnemers in een virtuele lobby kunt laten wachten? Door deze instelling toe te passen, voorkom je dat mensen alvast met elkaar praten voordat jij (de organisator) in de meeting komt." Jij bepaalt wie er niet in de lobby moet wachten. Je doet dit via de button 'meeting options' wanneer je een nieuwe vergadering aanmaakt.

2 Krijg sneller resultaten met goedkeuringen

Moet je een document laten goedkeuren door enkele teamleden? Dat kan nu eenvoudig via dezelfde plek als de chat, in een kanaalgesprek of vanuit de goedkeuringsapp (Approval App Teams). Selecteer een goedkeuringstype, voeg details toe, voeg bestanden toe en kies welke deelnemers je het wilt laten goedkeuren.

3 Zet je collega in de spotlight

Met de spotlight functie kun je een collega die aan het woord is uitlichten. Gino: "Dit doe je door op de drie puntjes naast zijn of haar naam te klikken en 'spotlight' te selecteren. Zo komt deze persoon volledig in beeld. Een handige tip voor bijvoorbeeld scholieren die thuisonderwijs volgen en hun leraar goed in beeld willen hebben."

4 Voeg polls toe aan je meetings

Wil je meer interactie met collega's, klanten of studenten? Dankzij de integratie van Microsoft Forms kun je nu makkelijk een poll of enquête toevoegen aan een meeting. Dit voeg je vooraf toe aan het vergaderverzoek: vul een vraag plus enkele antwoorden in.

5 Maak een taak aan vanuit de chat

Tim: "Ben je aan het chatten met een collega, en schiet jullie iets te binnen wat nog moet gebeuren? Je kunt nu direct vanuit de chat een nieuwe taak aanmaken." Ga op het chatbericht staan en klik op de drie bolletjes. Daarna kies je voor 'more actions' en dan 'create task'. Et voila!

6 Geef medewerkers vooraf presenteerrechten

Wanneer je weet dat een bepaalde medewerker tijdens een vergadering een presentatie gaat geven, kun je hem of haar op voorhand al rechten geven om tijdens de presentatie te presenteren. Dit doe je ook bij 'meeting options'. De optie 'who can present' staat standaard ingesteld op iedereen, maar dit kun je aanpassen naar specifieke personen.

7 Meteen en eenvoudig meeten

Wil je een ad hoc meeting opzetten met het team of even snel de koppen bij elkaar steken? Selecteer dan 'meet' in het Teams kanaal. Je hebt zo geen agendaverzoek nodig en hoeft niet te wachten tot iedereen de meeting heeft geaccepteerd.

8 Hand opsteken

We gaven bij de nieuwe functionaliteiten al aan dat je vanaf nu met emoji's kunt reageren tijdens een Teams vergadering. Je hand opsteken kan ook. Klik op het handje in de balk rechtsboven de vergadering. Gino: "Zo laat je jouw collega die aan het woord is weten dat je zo ook iets wilt zeggen."

9 Chats bewaren

Wil je een bepaalde chat een keer rustig nalezen? Dat kan via de optie 'save this message' wanneer je op de drie bolletjes klikt als je op een chatbericht staat. Via de optie 'saved' (onder je profielfoto) kun je de chats later nog eens bekijken.

10 De gouden tip: maak goede werkafspraken!

Tim: "De belangrijkste tip is misschien nog wel: maak duidelijke en goede werkafspraken. Als je dit niet hebt, kan Teams een stuk minder productief zijn dan het kan zijn." Goede werkafspraken, hoe zien die er dan uit? Bij Bechtle hebben we er zelf ook een aantal gemaakt met collega's.

We zetten de afspraken die we hebben gemaakt (voor tijdens meetings) op een rij:

- Iedereen zet zijn camera aan;
- Iedereen staat standaard op mute;
- 'Unmute' als je iets wilt vertellen en zeg altijd eerst je voornaam;
- Laat elkaar uitpraten;
- Als je in wilt breken geef je eerst aan dat je inbreekt. Als je de 'beurt' krijgt, reageer je inhoudelijk;
- Houd geen rondvraag;
- Gebruik de chat voor alle informatie/vragen rondom het proces. Bijvoorbeeld: iemand staat niet op mute, ben ik te verstaan, staat video aan/uit etc.;
- Gebruik audio voor alle inhoudelijke informatie/vragen;
- Wees op tijd.



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

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



Investeer in het welzijn van je medewerkers met de oplossingen van Jabra

Jabra ontwikkelt al jaren producten die hybride werken ondersteunen: headsets voor elk type gebruiker op basis van persona's en video- en audio oplossingen om elke vergadering goed te laten verlopen. Investeer in goede AV-oplossingen: niet alleen voor het welzijn van je medewerkers, maar ook om de professionaliteit naar een hoger niveau te brengen.

Voor Jabra is deze manier van werken – hybride – niet nieuw. Ze ontwikkelen al jaren producten die gemaakt zijn om overal te kunnen werken. Jabra levert een breed portfolio aan gecertificeerde, professionele headsets en speakerphones voor elk type gebruiker. Of die nu thuis, op kantoor, onderweg of in een druk call center werken.

Marvin Korthout, Channel Sales Manager Benelux bij Jabra, vertelt: "Naast goede kwaliteit audio en video beschikken onze video oplossingen over intelligente features zoals bijvoorbeeld people count en whiteboard sharing. IT-beheerders zien dan in een dashboard hoeveel vergaderruimtes daadwerkelijk worden gebruikt, maar kunnen ook zien of de nu geldende social distancing regels niet worden overtreden. En dankzij de whiteboard sharing feature heb je geen extra content camera nodig om je traditionele whiteboard digitaal te maken."



Marvin Korthout, Channel Sales Manager Benelux Jabra

"Een goede headset blokkeert het omgevingsgeluid, voor zowel de luisteraar als de ontvanger. Hierdoor heeft de luisteraar geen afleiding van zijn eigen omgeving, en de ontvanger verstaat hem luid en duidelijk."

Welzijn van je medewerkers

Werk is iets wat je doet, werk is geen locatie. Je moet als organisatie goed nadenken over je remote-work policy. Er komen dan vragen naar boven zoals:

- Wat is de functie van het kantoor? Samenwerken of individueel werk?
- Hoe moet je je kantoor inrichten?
- Hoe zorg je dat je medewerkers een goede balans vinden tussen werk en privé?

HR worstelt met het wellbeing van medewerkers in deze tijd. Hoe zorg je dat werkdruk goed verdeeld wordt en medewerkers een juiste werk-privé balans naleven. Maar natuurlijk moet de basis op het gebied van technologie goed zitten. Medewerkers moeten uitgerust zijn met de juiste tools om overal te werken. Marvin: "Zorg dat je medewerkers overal comfortabel en ergonomisch kunnen werken."

Minder vermoeidheid

"Een goede headset blokkeert het omgevingsgeluid, voor zowel de luisteraar als de ontvanger. Hierdoor heeft de luisteraar geen afleiding van zijn eigen omgeving, en de ontvanger verstaat hem luid en duidelijk. Het brein hoeft zich hierdoor minder te focussen op omgevingsgeluid. Dit resulteert in minder vermoeidheid aan het einde van de werkdag."

Investeer voor meer productiviteit en professionaliteit

Marvin werkt zelf met meerdere Jabra devices: "Ik heb het geluk om met meerdere devices te kunnen werken. Als ik me volledig wil concentreren, gebruik ik de Jabra Evolve2 85 met Active Noise Cancellation. Als ik alleen ben, kies ik voor een Speak 750. En als ik onderweg ben, of buiten een wandelende vergadering heb, gebruik ik mijn Evolve 65e. Het maakt dus niet uit waar ik werk, ik kan altijd productief werken."

Er is bij veel klanten nog verbetering mogelijk als het gaat om thuiswerken. Zeker op het gebied van audio. In veel organisaties zijn het afgelopen jaar ad hoc consumentenheadsets besteld, of bellen medewerkers nog met een laptopspeaker. Marvin: "Vaak zijn gebruikers zich niet bewust van omgevingsgeluid tijdens meetings. Vaak wordt er alleen rekening gehouden met degene die gebeld wordt, maar hoe ervaart de persoon aan de andere kant van de lijn het? Nu het hybride werken iets is wat blijft, is het tijd om te investeren in professionele audio oplossingen."



Win een thuiswerkplek van Jabra en Philips!

Is jouw eigen thuiswerkplek nog niet helemaal on point, of wil je graag een van je collega's een plezier doen? Neem dan deel aan onze wedstrijd en win een thuiswerkplek van Jabra en Philips. De thuiswerkplek bevat een headset van Jabra en een Philips monitor. Bechtle zorgt nog voor een toetsenbord en muis van het eigen merk Articon om je thuiswerkplek compleet te maken. Deze actie loopt tot en met 31 mei.

Meedoen? Scan dan de QR-code en check de actievoorwaarden.



Je medewerkers zijn productiever, flexibeler én professioneler met de oplossingen van Jabra. Bovendien kun je de producten meteen in gebruik nemen nadat je ze hebt uitpakket. Marvin: "Onze oplossingen werken met alle toonaangevende collaboration software zoals Microsoft Teams, Zoom en nog veel meer." Door te investeren in goede uitrusting is jouw IT-afdeling veel minder tijd per gebruiker kwijt aan het oplossen van audioproblemen.

Waarom Jabra via Bechtle?

Wanneer je interesse hebt om bijvoorbeeld Jabra headsets uit te rollen in jouw organisatie, kun je bij Bechtle terecht voor gedegen advies en het aanvragen van gratis demo's. Op basis van persona's brengen we de verschillende type medewerkers in je organisatie in kaart. Zo krijg je advies over de juiste headset voor de juiste gebruiker. Hiermee voorkom je dat medewerkers de headset niet gebruiken én zorg je voor een betere adoptie van het UC-platform. Neem contact met ons op om vrijblijvend de mogelijkheden te bespreken!



“Het beeldscherm is een hub device geworden voor iedere werkplek”

Een beeldscherm komt steeds meer centraal te staan op de werkplek, of dat nu op kantoor is of thuis. Manfred Verberne van Monitors & Displays Holding B.V. (MMD), producent van Philips beeldschermen, vertelt alles over het belang van het uitzoeken van een goed beeldscherm. “Nu thuiswerken de norm is, is het belangrijk om rekening te houden met verschillende thuissituaties en je beeldschermen daarop af te stemmen.”

Manfred Verberne is al jaren de contactpersoon voor Philips beeldschermen voor Bechtle. Hij is aanwezig op elk event en staat sales steeds bij met kennis en advies. Onlangs gaf hij een interview aan Dutch IT-channel over het belang van het kiezen van een goed beeldscherm en het adviseren van de eindklant. Als Channel Manager B2B bij MMD, fabrikant van Philips beeldschermen, vertelt hij: “Toen ik bij MMD begon, dacht ik dat de verkoop van Philips beeldschermen vrij simpel was. De klant wil een bepaald formaat, wel of niet verstelbaar, met een bepaalde resolutie, en dat is het dan. Maar in de praktijk is dat niet zo, er speelden toen al veel aspecten mee.”

Het beeldscherm is een centraal device geworden. Thuiswerken heeft dit alleen maar versneld. Er is veel meer mogelijk met beeldschermen van vandaag: het is een centraal device voor elke werkplek. Het toetsenbord en de muis worden erop aangesloten, de laptop via een ingebouwd docking-station en er zit vaak een webcam in ingebouwd. Nu thuiswerken deels de norm zal blijven, is een goed beeldscherm van groot belang voor een ergonomisch verantwoorde thuiswerkplek. “Om virtueel te vergaderen, maar ook omdat je niet acht uur lang op een laptopscherm kunt werken. Dat is niet gezond voor je lijf.”

Thuiswerkplek op niveau

MMD merkte dit de afgelopen jaren dan ook aan een groeiende verkoop. Het beeldscherm is de rol van output device ontgroeid en een hub device geworden. Zo kunnen organisaties aan device-consolidatie doen en minder randapparatuur gebruiken. Dat is fijner voor eindgebruikers, die minder moeten aansluiten, maar ook prettiger voor jouw IT-afdeling, die minder support hoeft te doen en daardoor efficiënter kan werken.

Manfred merkt dat klanten vaak nog met de vraag zitten of ze thuis de kantoorwerkplek moeten kopiëren voor medewerkers, of er een light-versie van moeten maken. Sinds maart vorig jaar zijn thuiswerkplekken in hoog tempo geëvolueerd. De thuiswerkplek zal veel meer op niveau van de kantoorwerkplek moeten komen staan, maar dan wel zonder dat het beheer voor IT-afdelingen complexer wordt.

Manfred: “Partners zoals Bechtle zijn heel belangrijk in dit verhaal. Met onze producten en Bechtle’s services willen we de eindklanten de juiste mogelijkheden bieden. We geven advies, ook als het bijvoorbeeld gaat om financiering. Krijgen medewerkers een bepaald budget of wordt het centraal geregeld? We denken ook mee met processen: wie is verantwoordelijk voor de invulling of de logistiek? Waar moeten de beeldschermen heen?”



Manfred Verberne, Channel Manager B2B bij MMD

Drie thuiswerkplek categorieën

Het is volgens Manfred belangrijk dat klanten een IT partner kiezen – zoals Bechtle – die rekening houdt met verschillende thuissituaties. “Niet alle medewerkers van klanten hebben een kantoorje thuis, of zelfs een rustige werkplek. Er is niet altijd ruimte voor een vaste thuiswerkplek. Een medewerker die aan de keukentafel zit, heeft geen behoefte aan een enorm beeldscherm. Die wil een beeldscherm die hij aan het einde van de dag kan opruimen.” Manfred voorziet drie hoofdcategorieën: een volledige kopie van de kantoorwerkplek, de light-versie zonder een apart bureau en daarnaast een mobiele versie. Philips heeft voor alle drie de opstellingen geschikte beeldschermen.

Manfred: “Niet alle medewerkers van klanten hebben een kantoorje thuis, of zelfs een rustige werkplek. Er is niet altijd ruimte voor een vaste thuiswerkplek. Dus moet je verschillende soorten werkplekken voorzien.”

Benieuwd naar hoe Philips beeldschermen de (thuis)werkplekken van jouw medewerkers kan transformeren? Neem contact op met onze expert. We bekijken graag samen vrijblijvend de mogelijkheden.



Thuiswerken en security: Wat als het misgaat?

Thuiswerken kan een stuk productiever zijn als je dit goed regelt. Maar helaas brengt deze manier van werken ook gevaren met zich mee. Bij Bechtle klanten kwamen we het afgelopen jaar regelmatig situaties waarbij de veiligheid in het gedrang kwam. In dit artikel belichten we een voorbeeld waarbij de admin credentials werden gestolen. We leggen kort uit wat er is gebeurd en geven advies over hoe je jouw organisatie beter kunt beveiligen.

In het interview met Gijs van der Putten en Niels van Gaal (pagina 4-9) haalden we het al kort aan: 2020 was een jaar waarin er heel wat gehackt werd. Cybercriminelen kenden een topjaar. Bij een van onze klanten – die we vanwege privacyredenen niet bij naam noemen – werden de admin credentials gestolen. De back-up van deze klant was gekoppeld aan de active directory met hetzelfde account.

Onderzoek

Wat er precies is gebeurd bij deze klant is nog niet duidelijk. Momenteel loopt er een forensisch onderzoek. We vermoeden dat de oorzaak een gelekt wachtwoord of een kwetsbaar systeem is waarin de wachtwoorden stonden opgeslagen. Hiermee zijn de admin rechten verkregen op het interne netwerk van de klant. Later bleek dat dezelfde credentials ook werden gebruikt bij het opzetten van de back-up. Hierdoor was het voor de aanvaller eenvoudiger om naast het interne netwerk ook de back-up onklaar te maken.

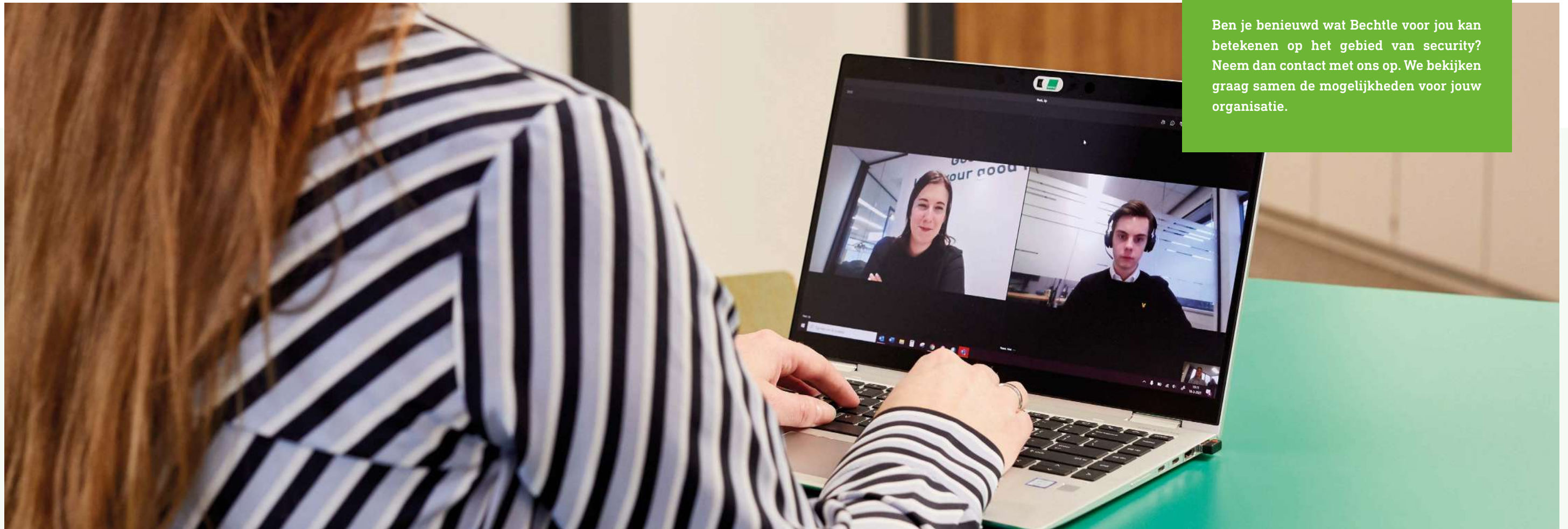
De klant heeft zijn datacenter compleet opnieuw moeten opbouwen. Samen zoeken we nu naar een oplossing, zodat de klant dit niet nog eens moet meemaken. We kunnen nog niet met 100% zekerheid zeggen dat thuiswerken de oorzaak is, maar het bleek dat veel systemen remote benaderbaar waren, waardoor het de kans op een breach sterk vergroot. De oplossing die we met de klant willen bespreken zal daarom te maken hebben met access management in de vorm van zero trust.



GAP Analysis

We beginnen met een GAP Analysis. Hierbij maken we een uitdraai van de huidige assets (hardware en software) en beoordelen we de huidige blauwdruk van de IT-infrastructuur. We raden hierbij ook altijd een kwetsbaarheidsscan aan binnen de DMZ, het interne netwerk en Active Directory (rechtenstructuur). Hier komen aanbevelingen uit die je dan kunt prioriteren op risiconiveau. Na het hardenen van de servers en endpoints, kunnen we kijken naar hoe de monitoring op dit moment verloopt. Vindt er voldoende logging plaats? Staat dit ergens centraal gekoppeld? Zo ja, in hoeverre wordt hier actief naar gekeken? In overleg met de klant kijken we naar zijn bezetting en bepalen we of het verstandig is dit zelf op te pakken of dat uitbesteden kostenefficiënter is.

We lopen uiteraard ook over de huidige technische controles, zoals e-mail, web, wireless, endpoint, firewall en access controls. Het is belangrijk dat deze onderdelen niet in aparte silo's van elkaar opereren, waardoor je niet adequaat kunt handelen als er meerdere verdachte alerts per silo worden gevonden. Je wilt dit kunnen correleren in een SOAR- of XDR-systeem.



Ben je benieuwd wat Bechtle voor jou kan betekenen op het gebied van security? Neem dan contact met ons op. We bekijken graag samen de mogelijkheden voor jouw organisatie.

What if?

In de laatste fase is het belangrijk om de "what if" vraag te stellen. Wat als alle maatregelen onvoldoende blijken? Hoe herstel je dan zo snel mogelijk van een aanval? In overleg met de klant bepalen we dan de MTO, MTD, RTO en RPO op basis van een Business Impact Analysis. Met deze waardes in ons achterhoofd kunnen we bepalen hoe de back-up van systemen geregeld moet worden. Het liefst combineren we dit met een incident response plan zodat de medewerkers voorbereid zijn als er in toekomst een aanval zou plaatsvinden.

We raden klanten ook altijd aan om een penetratietest uit te voeren op het moment dat al deze projecten tot een goed einde zijn gebracht. Hiermee kun je direct bijsturen als blijkt dat er toch nog kwetsbaarheden misbruikt kunnen worden.

Cloudapplicaties

Naast deze klant, die pech heeft gehad, hebben we de afgelopen maanden nog heel wat gevaarlijke situaties opgemerkt bij klanten. Dit heeft te maken met het thuiswerken: alles moet remote, waardoor veel interne systemen tijdelijk zijn opgezet onder het mom van productiviteit. Vaak ontbreekt er een vorm van Multifactor Authentication, waardoor bruteforcen van RDP, SSH of cloudapplicaties mogelijk is. Met deze toegang kunnen aanvallers vaak nog te veel forceren binnen het interne netwerk, omdat er te veel vertrouwen tussen systemen en applicaties is.

Dit is uiteraard handiger in beheer, maar ook makkelijker voor de aanvaller om zich vrijuit te bewegen. Hierdoor is de schade vaak ook vele malen groter dan dat er gekozen zou worden voor segmentatie.

De oplossing?

Er is niet één gouden oplossing als het op security aankomt. Dit betekent dat hoeveel investeringen je ook doet, een aanvaller altijd binnen kan komen als hij er genoeg tijd en geld in pompt. Wat in onze optiek helpt is om de toegang tot applicaties te voorzien van Multifactor Authentication. Hierdoor kun je naast het wachtwoord ook andere elementen bekijken zoals vanaf welke locatie medewerkers inloggen, met welke browserversie en nog veel meer.

"Er is niet één gouden oplossing als het op security aankomt."

Faciliteer daarnaast je thuiswerkers. Je merkt dat veel medewerkers uitwijken naar onbeheerde en ongeautoriseerde cloudapplicaties waar bedrijfsdata op gehost staat. Je weet niet wat er met deze data gebeurt. Daarnaast kan het zijn dat medewerkers hun eigen computer gebruiken voor werkzaamheden. Deze zijn vaak onbeheerd, waardoor je niet weet welke data hier op staat, terwijl het wel een toegangspunt vormt tot je datacenter.

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



Interview met Bechtle's service delivery managers

Timo Danner en Ilhan Uzun zijn beiden service delivery manager voor Bechtle. Nu we ons steeds vaker focussen op het bieden van toegevoegde waarde aan klanten, spelen zij een belangrijke sleutelrol. In dit interview leggen ze uit hoe zij die toegevoegde waarde aan klanten bieden. "We bewaken de belangen van onze klanten en ons doel is om klanten zo binnen de overeengekomen kaders gelukkig te maken en te houden."

Hoe lang zijn jullie al werkzaam als service delivery manager bij Bechtle? Is dit een nieuwe rol voor jullie?

Timo: "Ilhan is een half jaar geleden gestart en ik werk 2,5 jaar bij Bechtle in deze functie. Bij onze vorige werkgevers waren we beiden projectmanager. Er is een bepaalde overlap: je moet in allebei de functies een helicopterview hebben, het proces kunnen bewaken en communicatief vaardig zijn. In de functie van service delivery manager kijken we daarnaast ook inhoudelijk mee in het proces om zo het verschil te kunnen maken."

Jullie zijn service delivery managers. Kunnen jullie iets meer vertellen over jullie functie?

Ilhan: "Ik zit thuis in een verbouwing, dus er komen regelmatig mensen over de vloer. Dat is een goede testcase om eenvoudig uit te leggen wat wij precies doen bij Bechtle, maar ook wat ik doe als service delivery manager. We houden ons deels bezig met klanttevredenheid, maar dan niet in de vorm van klanttevredenheidsonderzoeken, dat doet onze collega (service excellence manager). Wij zorgen ervoor dat klanten tevreden blijven nadat wij een aanbesteding winnen of een opdracht binnenhalen."

Timo: "De klant tekent voor een bepaalde termijn en we spreken af dat we gedurende die termijn hard- en software leveren, maar daar stopt het niet: materiaal gaat stuk, of de klant heeft behoefte aan extra garantie en dienstverlening. Als service delivery managers maken wij daar goede afspraken over met de klant. Hoe gaan we met bepaalde situaties om? Wat zijn hun wensen? Deze afspraken gaan niet om de commerciële aspecten, maar hoe we de klant succesvol kunnen maken in zijn business door onze dienstverlening daar naadloos op aan te laten sluiten. We willen de klant zo gelukkig maken en houden."

Hoe doen jullie dat?

Ilhan: "We zorgen ervoor dat wat we doen aansluit bij de wensen van de klant, en we blijven dit ook evalueren. We vervullen zo een belangrijke rol gedurende de looptijd van het contract. Uiteindelijk verandert elke organisatie en daarmee de wensen en behoeften, en daarom is het belangrijk om hier op in te kunnen spelen. Dit merkten we duidelijk tijdens de pandemie. Organisaties die eerst alles centraal geleverd

wilden hebben, kiezen nu voor leveringen bij eindgebruikers thuis. Daar moet je je op aanpassen. Wij zijn continu bezig met het overzien van de behoeften. Daarvoor hebben we contact met Bechtle collega's, maar ook met partners, fabrikanten en reparateurs. Dit alles met het oog op het tevreden houden van de klant."



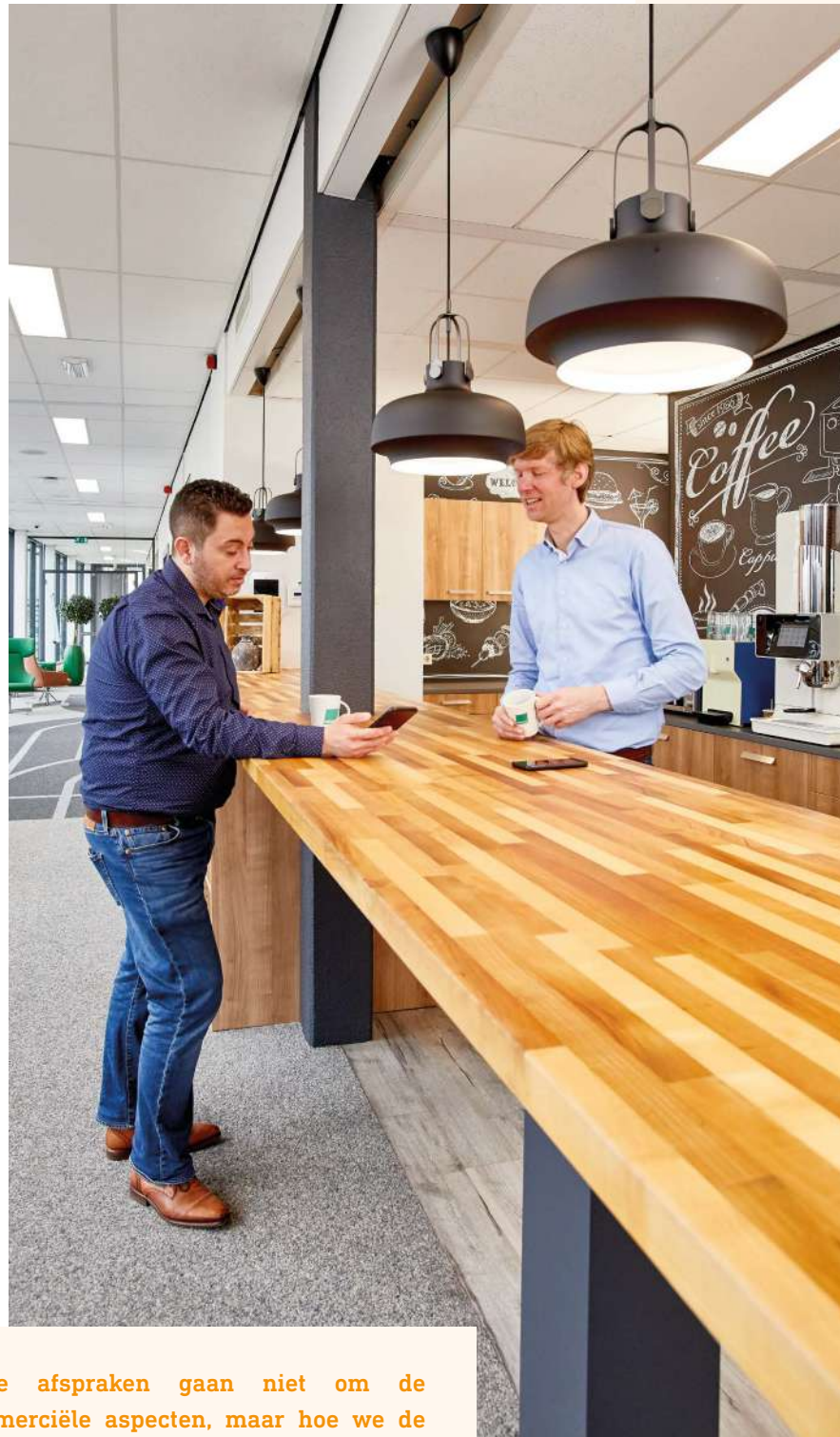
Jullie rol richt zich dus niet alleen op het begin van een project, maar ook daarna?

Timo: “Dat klopt. Eigenlijk begint een project voor ons pas echt met het leveren van de eerste producten. We richten de processen in met de klant of voor de klant. We spreken ook af waar de processen aan moeten voldoen en wat de bijbehorende service levels zijn. Daarin leggen we vast wat de klant van ons kan verwachten, wanneer hij het kan verwachten en wat er gebeurt als wij er onverhoopt niet aan kunnen voldoen. In dat geval maken we inzichtelijk via een Service Improvement Plan (SIP) hoe we dit in de toekomst voorkomen.”

Bij welk type klanten wordt jullie hulp ingeschakeld?

Timo: “Bij aanbestedingen is service delivery management vaak een vast onderdeel in het contract. Maar ook bij commerciële klanten merk ik dat deze service steeds meer in opkomst is. Waar we voorheen vooral producten leverden, bieden we nu veel meer toegevoegde waarde in de vorm van services. Het product wordt nu bijvoorbeeld als een kant-en-klaar pakketje afgeleverd bij de medewerker: een gebruiksklare laptop met een tas en accessoires, zodat de medewerker direct aan de slag kan.”

Ilhan: “Wil je toegevoegde waarde bieden, dan zit daar een proces achter. Daar heb je extra ogen in de organisatie voor nodig om afspraken na te komen die we op voorhand beloven. We kijken ook of de afspraken nog matchen met de behoeften van de klant op dat moment. De wereld verandert snel, dus hebben we regelmatig gesprekken om opnieuw te bekijken of we bepaalde zaken kunnen aanpassen of verbeteren. Het wisselt heel erg per klant hoeveel aandacht er nodig is en dat kan ook weer per jaar verschillen.”



“Deze afspraken gaan niet om de commerciële aspecten, maar hoe we de klant succesvol kunnen maken in zijn business door onze dienstverlening daar naadloos op aan te laten sluiten. We willen de klant zo gelukkig maken en houden.”



Ilhan Uzun
Service delivery manager
T +31 40 760 2893
ilhan.uzun@bechtle.com

Hoe worden jullie geïntroduceerd?

Ilhan: “Bij bestaande relaties worden we meestal door de accountmanager geïntroduceerd tijdens een kennismakingsgesprek. Vervolgens schakelen we met specifieke medewerkers en geven we de afspraken vorm (levertijden, doorlooptijden, etc.) en dat leggen we samen met een klant vast in de Service Level Agreement (SLA) en Dossier Afspraken en Procedures (DAP). Dit proces kan enkele weken tot maanden duren, afhankelijk van de complexiteit en urgentie bij de klant.”

Timo: “Het verschilt per klant wanneer we worden ingeschakeld. Bij commerciële partijen hebben we vaak al een langdurige relatie en willen ze services uitbreiden, dan is er al veel vertrouwen in Bechtle. Je ziet dat accountmanagers ons dan sneller in het proces betrekken. Bij aanbestedingen worden we regelmatig al gedurende de aanbestedingsperiode betrokken, om te bekijken hoe we deze kunnen invullen, maar soms ook pas bij de uitvoering als het om standaard dienstverlening gaat.”

Wat is jullie toegevoegde waarde voor klanten, als service delivery manager?

Timo: “We zijn een verlengstuk van de klant die zijn belangen bewaakt en nemen zo werk uit handen. Doordat zij zelf minder resources moeten inzetten voor het oplossen van problemen in het proces, krijgen ze meer tijd om zich op hun eigen business te focussen. Onze accountmanagers hebben inhoudelijke kennis van producten en ze weten in grote lijnen welke dienstverlening we kunnen aanbieden, maar wij gieten die dienstverlening vervolgens in de juiste vorm en volgen op dat die wordt nagekomen. Aan ons heeft de klant een stakeholder, zowel binnen Bechtle als binnen de eigen organisatie. Wij zijn de spin in het web rondom dienstverlening.”

Ilhan: “Klopt. En daarbij gaat het ons om tevreden eindgebruikers. Als zij niet tevreden zijn met laptops of smartphones, sijpelt dit door naar het management en komt dit bij ons terecht. Wij zorgen er dus voor dat door een efficiënt proces, de medewerkers gelukkig zijn en producten ontvangen waar zij direct mee aan de slag kunnen. Als de eindgebruikers tevreden zijn, is de IT-afdeling dat ook.”

Hoe ziet een doorsnee werkdag er voor jullie uit?

Timo: “Dat varieert enorm. Als je die vraag stelt aan het begin van een kwartaal, dan is het veel rapportages opstellen, samen met mijn klanten terugkijken naar het afgelopen kwartaal en vooruitkijken naar het nieuwe kwartaal. Maar een doorsnee dag is 's morgens een DAP schrijven voor een aanbesteding die we gewonnen hebben, daarna een KPI-rapportage voor een andere klant opstellen en vervolgens afstemmen met een partner om een logistiekproces te stroomlijnen. Aan het eind van de dag heb ik dan nog een meeting met Strategic Proposals om vooruit te blikken naar aankomende projecten.”

Welke interessante projecten staan er de komende tijd op het programma?

Timo: “Ik vind het vooral mooi om te zien dat we steeds vaker met commerciële klanten samenwerken. Je ziet daarin terug dat we een verschuiving doormaken van reseller naar solution seller. Veel commerciële klanten ontdekken dit nu, en zo kunnen we samen een leercurve doormaken. Ik krijg van dit soort klanten veel waardering en het is tof om te zien dat ze tevreden zijn over onze services.”

Wil je meer weten over de dienstverlening of het Services team van Bechtle? Neem dan vrijblijvend contact op met Timo of Ilhan.

Timo Danner
Service delivery manager
T +31 40 250 9076
timo.danner@bechtle.com



Veelgestelde vragen over Device as a Service (DAAS)

De kans is groot dat je al bekend bent met DAAS via Bechtle. Of misschien nog helemaal niet. Daarom beantwoorden we in dit artikel enkele belangrijke, veelgestelde vragen over DAAS.

Wat is Device as a Service (DAAS)?

Device as a Service is vergelijkbaar met het afnemen van een abonnement. Je hoeft niet meer vooraf te investeren in de aanschaf van devices, maar je betaalt een vast bedrag per werkplek per maand. Je betaalt dus nooit te veel, alleen voor wat je gebruikt. DAAS ondersteunt niet alleen bij hardware oplossingen, maar biedt ook verschillende bijkomende services.

Waarin verschilt DAAS van hardware leasen?

Device as a Service is in een bepaald opzicht vergelijkbaar met het leasen van hardware. Je betaalt in beide gevallen alleen voor het gebruik en niet voor het bezit van de devices. Het verschil is echter dat je bij hardware leasen tijdens de contractduur nog geen eigenaar van de hardware bent, maar aan het einde wél. Hardware leasen wordt daarom ook wel financial leasen genoemd. Als je het contract afsluit, weet je nog niet precies wat de restwaarde aan het einde van de looptijd zal zijn. Ook ben je tijdens de looptijd van het contract zelf verantwoordelijk voor beheer en onderhoud.

DAAS wordt ook wel operational lease genoemd. Hier neemt de leverancier na de looptijd van het contract de devices weer terug. Ook zijn er bij het Device as a Service-contract verschillende services inbegrepen, zoals plaatsen, repareren, onderhoud, vervanging en afvoer van devices. Jouw IT-afdeling heeft hier vrijwel geen omkijken meer naar. Ook ben je verzekerd van de meest recente devices voor je medewerkers.

Hoe ondersteunt DAAS remote working?

Zowel de mobiele als compute apparaten kunnen aan huis geleverd worden. Ze zijn volledig geconfigureerd zodat de eindgebruiker onmiddellijk aan de slag kan. Op afstand kunnen wij - door proactieve monitoring - de devices in de gaten houden, zodat we defecten op tijd kunnen herkennen en snel kunnen reageren. Hierdoor blijft de eindgebruiker altijd productief, vanaf welke locatie hij dan ook werkt.

Wat is desk to desk support?

Desk to desk support is ondersteuning voor jouw servicedesk. Hardware-gerelateerde servicetickets van medewerkers worden via jouw IT-servicedesk direct doorgestuurd naar ons. Wij behandelen het ticket en lossen het probleem voor je op. Met desk to desk support hebben we dus geen direct contact met jouw eindgebruikers.

Waarom maakt Bechtle gebruik van persona's?

Door gebruik te maken van IT-persona's kunnen we eenvoudig achterhalen welke specifieke IT-voorzieningen elke medewerker nodig heeft om zijn werk goed en efficiënt uit te voeren. De ene medewerker is de andere niet. Door deze persona's, of gebruikersgroepen, te specificeren en jouw medewerkers hierin te groeperen, kun je een gestandaardiseerd pakket van hardware, software en services aanbieden. Binnen ons DAAS Compute-aanbod maken wij met onze persona's onderscheid in de behoefte per werkplek.

Hoe wordt de IT-servicedesk ondersteund met DAAS?

Wij ondersteunen jouw IT-servicedesk door middel van desk to desk support. Dit houdt in dat wij alle hardware-gerelateerde servicetickets voor jou behandelen en oplossen. Hierdoor valt een groot deel van de werkdruk van servicemedewerkers weg. Wij hebben dus geen direct contact met jouw eindgebruikers, maar vervullen een ondersteunende rol.



Wat is MDM (Mobile Device Management)?

Door Mobile Device Management (MDM) kun je veilig op afstand mobiele apparaten beheren, installeren en configureren. Het is een beveiligingssoftware die ervoor zorgt dat belangrijke, zakelijke data niet verloren gaat. Indien een device wordt gestolen, is het mogelijk om een data wipe toe te passen vanaf afstand. Zo ben je altijd verzekerd dat er niemand toegang krijgt tot belangrijke bedrijfsdata.

Wat is Zero Touch Deployment?

Onder DAAS valt ook een Zero Touch Deployment proces. Hierbij worden toestellen volledig geconfigureerd en gebruiksklaar geleverd, zonder dat er een interne IT-medewerker naar moet omkijken. De devices worden on site of bij de eindgebruiker thuis geleverd. Komt er een nieuwe medewerker bij, dan bestel je eenvoudig een nieuw device. Deze wordt wederom geconfigureerd en gebruiksklaar geleverd op kantoor of bij de medewerker thuis. De medewerker logt in met zijn gebruikelijke gegevens en kan meteen aan de slag.

Hoe draagt DAAS bij aan corporate social responsibility (CSR)?

Dit doen we vooral door onze manier van verpakken. Als een klant voor onze DAAS-oplossing kiest, komen de toestellen eerst bij ons aan. Wij sorteren het afval van de verpakkingen van onze partners, en configureren dan de toestellen. Een goed voorbeeld hiervan is piepschuim, een materiaal dat vaak gebruikt wordt bij verpakkingen van partners.

We verzamelen het piepschuim en daarna wordt de verzamelde hoeveelheid gesmolten in blokken. Die blokken worden dan weer op hun beurt gebruikt bij de productie van visbakken voor de (groene) visindustrie. Zo krijgt het afval een nieuwe bestemming. Verder bestaat onze volledige verpakkinglijn uit papier en karton, van de dozen tot aan het plakband. Ten slotte kunnen onze (groene) projectboxen tien keer hergebruikt worden, dat maakt ons transport ook weer groener.

Hoe draagt DAAS bij aan hogere medewerkerstevredenheid?

Met Device as a Service bied je jouw medewerkers de nieuwste én snelste devices. Doordat je met recente modellen en nieuwe apparatuur werkt, heb je minder kans op downtime. Jouw medewerkers krijgen het device dat het beste bij hun werkzaamheden past. Zo kunnen ze hun werk uitvoeren op de manier die zij willen, zonder frustraties.

Onze DAAS Compute-pakketten sluiten precies aan bij de behoeften en wensen van jouw collega's, omdat we persona-specifieke pakketten bieden. Alle apparaten worden proactief gemonitord, waardoor eventuele incidenten voorspelbaar worden. Mocht er toch een incident zijn, dan kan jouw collega snel geholpen worden door onze desk to desk-service. Is er een defect, dan leveren we een nieuw device binnen één werkdag via onze swap-service.

Met DAAS Mobile werken wij met de nieuwste modellen. Medewerkers hebben verschillende eisen en behoeften op vlak van mobile devices.

Zat jouw vraag hier niet tussen? Neem dan eens een kijkje op de website (bechtle.com/nl/device-as-a-service) of neem contact op met onze Bechtle DAAS expert via onderstaande contactgegevens.

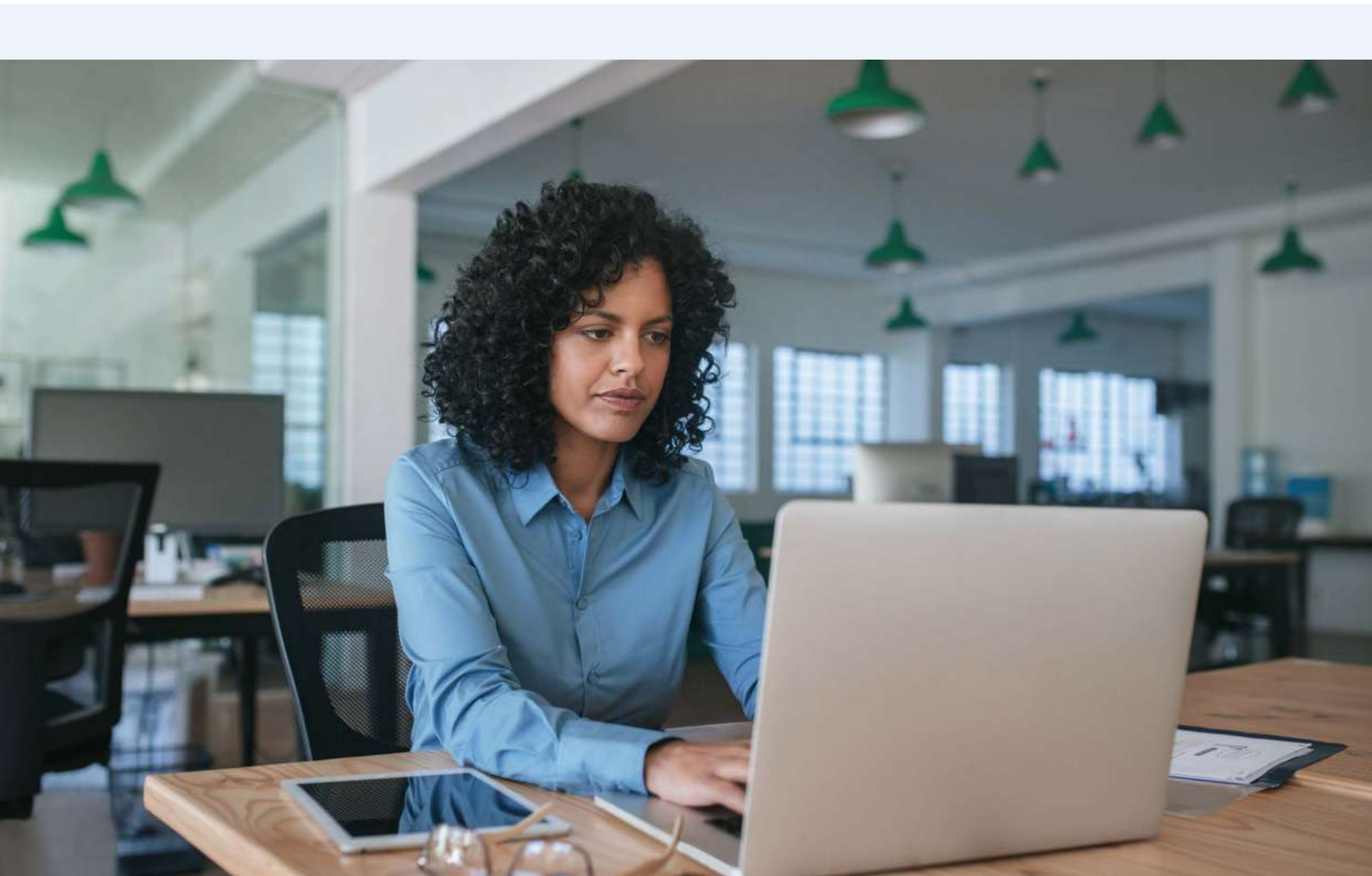
Daarom is het nodig om een gestandaardiseerd model op te bouwen met verschillende bundels die gesegmenteerd zijn op persoonlijke kenmerken en functiegroepen. Op deze manier wordt de keuzevrijheid voor de eindgebruiker vergroot. Zij kunnen zo kiezen uit bepaalde toestellen binnen één bundel. Door je werknemer zelf te laten kiezen, verhoog je ook de medewerkerstevredenheid en productiviteit. Dit maakt de zoektocht van de HR-manager naar nieuw talent een stuk eenvoudiger.

Welke services vallen onder de Bechtle DAAS-oplossing?

Naast de kosten voor hardware, omvat het maandelijkse bedrag dat je betaalt ook IT-lifecycle services. Op die manier kunnen wij jouw IT-team ontzorgen zodat zij meer tijd hebben voor wat er echt toe doet: jouw core business. Enkele services die je mag verwachten als je kiest voor onze DAAS-oplossing zijn bijvoorbeeld het opladen van de batterij voor verzending, Windows Autopilot voor white glove deployment, duurzame bundeling, taggen, verzenden, geavanceerde SWAP, Bechtle Support, Asset Management, break/fix service en data wiping.

Wat zijn de financiële voordelen van Device as a Service?

Met Device as a Service geniet je van verschillende financiële voordelen. Zo hoeft jouw IT-afdeling zich niet meer druk te maken over device management en hebben ze meer tijd over voor belangrijke zaken. Jouw medewerkers zijn daarnaast productiever doordat ze met de nieuwste devices werken, en verander je jouw kostenmodel van CAPEX naar OPEX.



De mobiele revolutie: is jouw organisatie er klaar voor?

Het is pas tien jaar geleden dat de eerste smartphones op de markt verschenen voor het grote publiek. Vandaag de dag zijn ze niet meer uit ons leven weg te denken. In een nieuw rapport schetst Samsung een beeld van hoe het mobiele tijdperk er de komende jaren uit zal zien. Springt jouw organisatie op tijd mee aan boord of niet?

In het nieuwe rapport van Samsung (uitgevoerd door The Future: Laboratory) ligt de focus op het mobiele tijdperk en wat er de komende jaren te gebeuren staat. In het nieuwe mobiele tijdperk kan een keuze het succes of het falen van jouw organisatie bepalen. De meeste organisaties en overheden zijn echter nog steeds niet goed voorbereid op wat er staat te gebeuren als het gaat over mobility.

Sneller dan je denkt zal iedereen ter wereld met elkaar verbonden zijn. En niet alleen met elkaar: maar ook in verbinding met bepaalde voorwerpen, door middel van IoT. Onze wereld is uitgroeid tot een ecosysteem van mensen, apparaten en systemen. 5G is er. Als je denkt dat de veranderingen die smartphones de afgelopen tien jaar teweeg brachten groot waren, dan ben je volgens het rapport niet voorbereid op wat er komen gaat.

Maak van smartphones een prioriteit

De komende jaren zullen medewerkers en consumenten nog meer vertrouwen op hun smartphone als belangrijkste communicatiemiddel. Nieuwe devices en nieuwe manieren om ze te gebruiken krijgen een steeds grotere impact op het bedrijfsleven.



In een wereld waarin 1,87 miljard mensen, bijna de helft van het totaal aantal werknemers al zakelijk mobiele devices gebruiken moet het management risico's en potentiële voordelen van de mobiele verschuiving onder ogen zien. Dat is vandaag de dag helaas nog niet in elke organisatie het geval. **Slechts 42% van 's werelds toonaangevende organisaties geeft prioriteit aan mobiele devices en de mogelijkheden die ze bieden.**

De mobiele revolutie en security

80% van de ondervraagden geeft in het rapport aan dat hun business er baat bij zou hebben als gevoelige bedrijfsinformatie op minder devices beschikbaar zou zijn, in een ideale wereld slechts op één device per medewerker. In een BYOD-wereld betekent dit dat de persoonlijke smartphone ook de zakelijke smartphone wordt, met alles wat daarbij komt kijken op het gebied van privacygevoelige data. Bij de mobiele revolutie hoort dus ook slimme security. Denk daarbij bijvoorbeeld aan biometrische beveiliging.

Nick Dawson, Strategy and Business Development Director van Samsung Knox, legt in het rapport uit: "AI kan de configuratie van een device onmiddellijk wijzigen als beveiligingsreactie. Het kan de manier waarop iemand typt bijvoorbeeld herkennen. Als dit afwijkt kan er om een identiteitsverificatie worden gevraagd." De mogelijkheden op het gebied van AI en security lijken alvast veelbelovend.

Alleen organisaties die te durven innoveren zullen erin slagen om mee te kunnen met de mobiele revolutie die ons de komende jaren te wachten staat. Bedrijfsmodellen moeten klaargestoomd worden. Zakelijke leiders en IT-besluitvormers moeten zich voorbereiden op de toekomst en de kansen én uitdagingen die smartphones de komende jaren zullen brengen omarmen.

Toekomststerk met Bechtle en Samsung

De tijd om over de toekomst na te denken begint dus... nu! Maak een begin door over te stappen naar de zakelijke smartphones en tablets van Samsung, de Enterprise Edition (EE). Hiermee geniet je als organisatie tot wel vijf jaar kosteloos van periodieke security updates. Laat Bechtle en Samsung je helpen met jouw toekomstplannen.

Robbert van Rijswijk, Key Accountmanager B2B Mobile bij Samsung: "Bechtle is een van de weinige partners die onze Enterprise Edition (EE) mag aanbieden. Er zijn tal van mogelijkheden vandaag de dag, ook wat betreft financiering. Bijvoorbeeld met Device as a Service (DaaS): een leasemodel waarbij je een vast bedrag betaalt per gebruiker per maand. Een van de grote voordelen is dat je medewerkers altijd voorzien zijn van de nieuwste Samsung devices. Je kunt ook makkelijk het aantal devices op- en afschalen."

Wil jij jouw organisatie klaarstomen voor de toekomst? Neem contact op met onze workspace consultant. Hij vertelt je graag meer over de mogelijkheden die Samsung biedt.

Meer weten over Device as a Service? Lees het artikel op pagina 30-33.



Het Poly (thuis)kantoor van de toekomst

Werk is niet langer een plaats, het is wat je doet en waar je je op focust. De locatie is ondergeschikt geworden. Wel moet je er als werkgever voor zorgen dat medewerkers uitgerust zijn met beste audio- en video oplossingen.

Van de een op de andere dag dwong COVID-19 miljoenen medewerkers overal ter wereld om thuis te werken. Deze drastische verandering bracht uitdagingen met zich mee, maar het opende ook de ogen van veel werkgevers en werknemers. De pandemie bood ons de mogelijkheid om onze manier van werken opnieuw uit te vinden: waar medewerkers ook werken, ze kunnen overal productief zijn en samenwerken.

Flexibiliteit en vertrouwen

Nu de meeste organisaties gewend zijn aan het thuiswerken, moeten we kijken naar hoe het werken er na de pandemie zal uitzien. De toekomst zal een flexibele werkomgeving inhouden die voorziet in de behoefte van alle medewerkers en die hen de meest bevredigende werkervaring geeft en in ruil daarvoor de waarde verhoogt die ze teruggeven aan de organisatie.

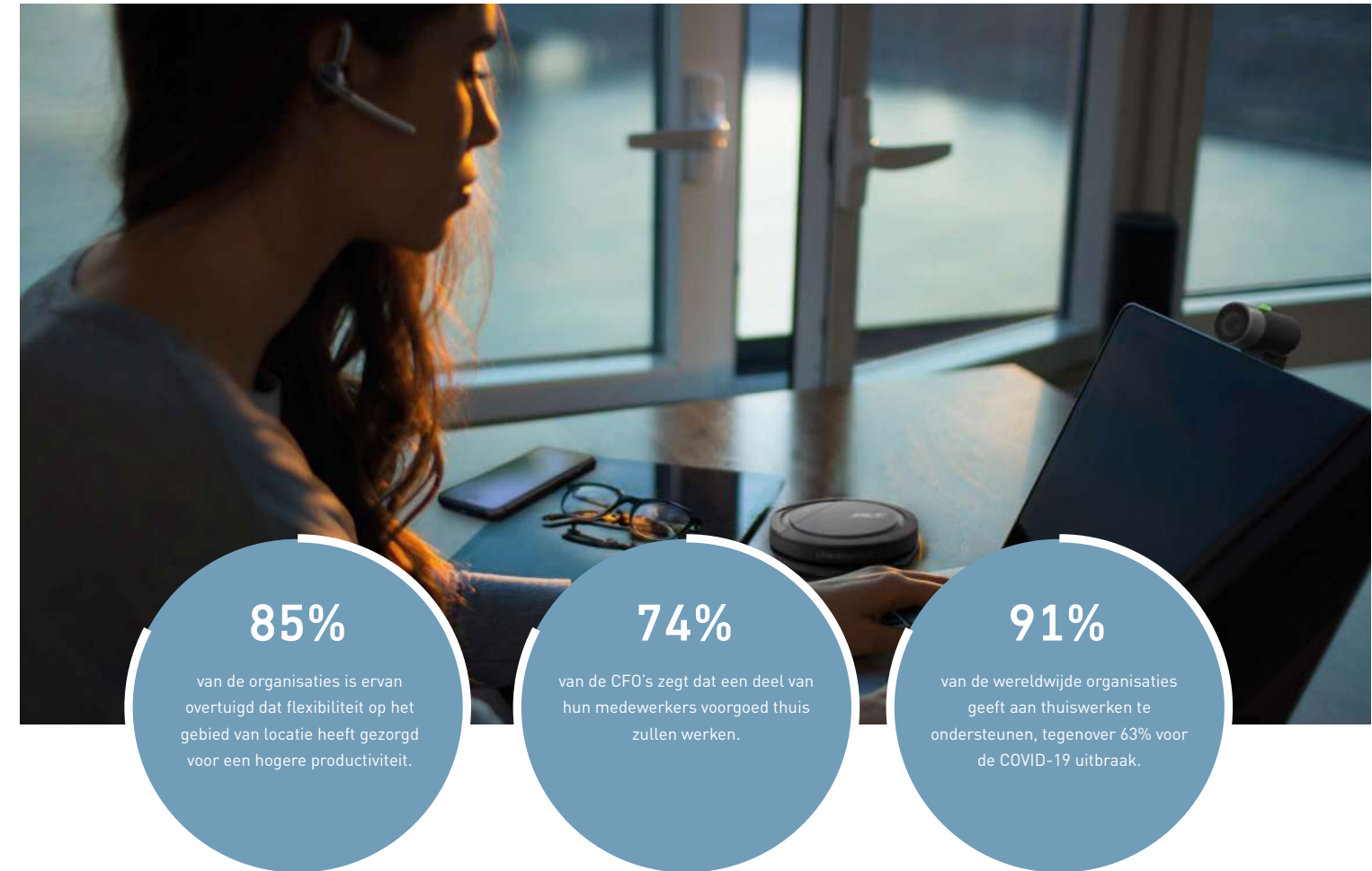
Om dit doel te bereiken, moet er in je organisatie een cultuur van vertrouwen gecreëerd worden. Transparant werken moet

worden gestimuleerd, en medewerkers moeten de autonomie en de verantwoordelijkheid krijgen om hun taken te voltooien op een manier die bij hen past. "Zoals de cijfers hiernaast aantonen, zal thuiswerken een prominente rol blijven spelen bij veel van onze klanten. Of misschien wordt dit zelfs wel de nieuwe standaard", zegt Daphne Martinez, Channel Manager Benelux bij Poly.

Voor elke ruimte een oplossing

Waar vorig jaar de focus lag op zorgen dat iedereen thuis kon werken, is het nu belangrijk dat er een beleid rondom hybride- en thuiswerken wordt uitgerold en wordt nageleefd in je organisatie. **68% van de werkgevers zegt dat ze in de toekomst een breder, flexibeler thuiswerkbeleid zullen voeren.** En 25% tot 30% van de medewerkers voorspelt dat ze eind 2021 meerdere dagen per week zullen thuiswerken.

Poly heeft voor elke soort medewerker en elke ruimte – thuis en op kantoor – oplossingen op maat. Daphne: "Zo is het belangrijk om jouw thuiswerkers headsets van enterprise kwaliteit aan te bieden, die het achtergrondgeluid van partners of spelende kinderen blokkeert. Ook vaste telefoons met goede audio zijn nodig, zodat ze ook vanuit huis kwalitatieve telefoongesprekken kunnen voeren. Tot slot zou ik ook zorgen voor videoconferencing camera's met een breed gezichtsveld, zodat gesprekken persoonlijker worden."



Thuiswerktip van Daphne

Daphne Martinez, Channel Manager Benelux bij Poly, raadt een Poly Studio 21 aan voor medewerkers die – ook na de pandemie – veel thuis blijven werken. Dit device is eigenlijk een extra display voor meetings en bevat tal van functionaliteiten om meetings naar een hoger niveau te tillen. "De Poly Studio 21 is een apparaat dat in het display ook een camera, microfoon, luidsprekers en verlichting bevat. Zo heb je voortaan altijd kwalitatieve meetings vanuit je thuishkantoor of aan de keukentafel!"

Waarom Poly via Bechtle?

Poly combineert ervaring in audio met krachtige video oplossingen om jouw medewerkers goed te laten samenwerken, of ze nu thuis werken of op kantoor. Het doel van Poly? Het jouw medewerkers makkelijker maken om elkaar te spreken en te zien, nu de scheidingslijnen tussen thuis- en op kantoor werken vervagen.

Met de handige cloud beheertools van Poly krijg je bovendien goede inzichten in devices en ze bieden je goede analyses. De producten van Poly werken met alle toonaangevende platforms en services. Wil je graag meer weten over de oplossingen van Poly? Neem dan contact met ons op. Wij denken graag met je mee!



“We hebben een goede klik gevonden met de klant en samen met Veeam een mooie oplossing neergezet”

Met Veeam Backup for Microsoft Office 365 bescherm je bedrijfsgegevens. Het is je eigen verantwoordelijkheid om gevoelige data te beschermen, ondanks de beveiligingslaag van Microsoft zelf. Bechtle maakt haar klanten hier bewust van omdat het vaak onderschat of vergeten wordt. Veeam is al jaren toonaangevend op het gebied van back-ups. In dit artikel lichten we een klantcase uit, vertellen onze Bechtle-experts meer over waarom de Veeam Backup en replication oplossing de beste keuze was voor deze klant en wat de toegevoegde waarde is van Bechtle.

Veeam is een van de beste back-up oplossingen die we verkopen. Het beheer is voor systeembeheerders eenvoudig en efficiënt. Vaak horen we dan ook dat het een verademing is ten opzichte van andere tools. Daarnaast voldoe je met deze oplossing als organisatie ook aan de wettelijke verplichtingen en regelgeving. Joost van Lochem is business consultant bij Bechtle en een specialist op het gebied van datacenters. Hij vertelt samen met Peter van den Berg, accountmanager van deze klant – een autodealer – over waarom we de oplossing van Veeam hebben aangeraden.

Schaalbare oplossing

Bij deze klant verzorgen we bijna alles qua IT, behalve firewalling. We bedienen de klant zowel op het gebied van front- als back-end. Peter: “Dit is al een Bechtle-klant sinds 2012. Het leuke aan deze case is dat we de organisatie hebben begeleid in de overstap van een MKB naar een Enterprise-opstelling, met de juiste volwassenheid in hun datacenter.”

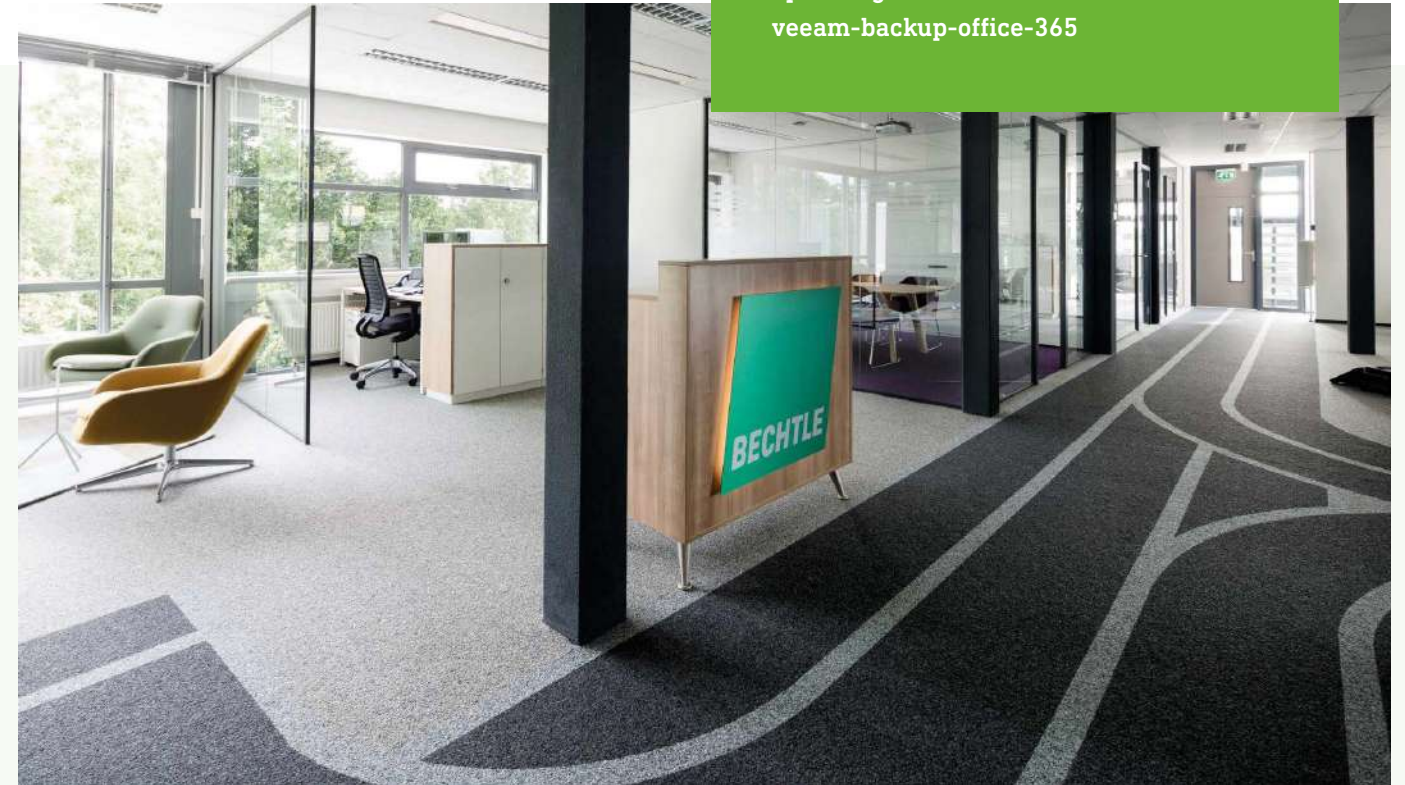
De oude back-up-oplossing van de klant beschikte niet over de juiste technologie voor het type data dat we wilden back-uppen. Dit werkte niet efficiënt, en bovendien was de oude back-up-oplossing duur. Joost: “Doordat wij Veeam geïntroduceerd hebben, op basis van een HPE Apollo referentiearchitectuur, hebben we ervoor gezorgd dat de klant een schaalbare oplossing heeft en dat er meer (en goedkoper) capaciteit toegevoegd kan worden, zodat deze opslag beter in het TCO-beeld past.”

Zo min mogelijk downtime

Door gebruik te maken van de HPE Apollo referentie-architectuur in combinatie met Veeam, geniet de klant van heel wat voordelen. “Wanneer er support nodig is, zijn alle partijen op de hoogte van hoe zo’n architectuur in elkaar zit. Dat leidt tot een lager problematiekgehalte van upgrades, updates en patches”, vertelt Joost. “Bovendien kunnen we data met Veeam repliceren naar ons eigen datacenter, of naar een public cloud-omgeving, om daar zo snel mogelijk zaken weer aan te zetten als het nodig is, voor zo min mogelijk downtime.”

Veeam biedt diversiteit aan op het gebied van opslagmogelijkheden in de cloud. Dat, in combinatie met Bechtle’s eigen cloudplatform, Bechtle Clouds, zorgt ervoor dat de oplossing ook helpt bij migraties en het terugbrengen van tijdsinvesteringen. Peter: “De klant heeft miljoenen foto’s, van wagens en schade bijvoorbeeld. Die bestanden mogen niet worden gecomprimeerd, dus ze hadden een back-up-oplossing nodig die alles fatsoenlijk kan verwerken en het archief in stand kan houden.”

Meer weten over de Veeam Backup-oplossing? Ga naar bechtle.com/nl/actie/veeam-backup-office-365



De toegevoegde waarde van Bechtle

Er zijn meer partijen die Veeam licenties verkopen, het verschil zit 'm in het meedenken met de klant. “We hebben vanaf het begin dat we de klant bedienen, sinds 2012, meegedacht op de lange termijn. We kijken eerst wat de situatie is en we maken een inventarisatie, voordat we een oplossing voorstellen. Daarin zit Bechtle’s kracht”, legt Joost uit. Daarnaast is ook Bechtle Clouds onderscheidend in de markt. Door deze service aan te bieden, nemen we de klant een heleboel werk uit handen.

Peter: “Ik zou willen aanvullen dat het ontzettend belangrijk is dat je als organisatie voor ogen hebt wat de behoeften en wensen precies zijn, voordat je met je vraag naar Bechtle stapt. Dat je hebt nagedacht over het beleid.” Doordat de klant de transformatie van MKB naar Enterprise heeft doorgemaakt, moest hij heel anders nadenken over IT en het beleid erachter. Joost: “Wij zijn de sparringpartner geweest in dit project om het volwassenheidsniveau uit te dagen. Daarin hebben we een goede klik gevonden met de klant en een mooie Veeam-oplossing neergezet naar ieders tevredenheid.”



Waarom Bechtle voor Helicon Opleidingen de vertrouwde IT partner is



Verbondenheid is één van de kernwaarden van Bechtle. Deze kernwaarde geeft de fijne samenwerking tussen Bechtle en Helicon Opleidingen goed weer. Tom Backx van Helicon: “Ik schakel altijd met mijn single point of contact bij Bechtle. We hebben wekelijks een updatemoment en communiceren proactief met elkaar.”

De case in het kort:

- Al ruim 8 jaar een tevreden Bechtle klant
- Nauwe samenwerking, gebaseerd op vertrouwen en proactief communiceren

Emile van de Spijker is accountmanager bij Bechtle en sinds april dit jaar de vaste contactpersoon voor Helicon Opleidingen. Hij vertelt samen met Tom Backx, leiding IT bij Helicon Opleidingen, wat de samenwerking volgens hen succesvol maakt.

Over Helicon Opleidingen

Helicon Opleidingen biedt “eigentijds groen onderwijs” aan: tal van MBO en VMBO opleidingen op verschillende locaties in Den Bosch, Eindhoven, Nijmegen, Kesteren, Helmond, Boxtel, Tilburg en Velp. Helicon Opleidingen wil voor studenten écht van betekenis zijn. Binnen Helicon Opleidingen zijn er 7 richtingen: Bloem, Milieu, Voeding, Stad en Mens, Land- en Tuinbouw, Groene Leefomgeving en Dier.

www.helicon.nl

Tom, kun je wat meer toelichting geven over jouw rol bij Helicon Opleidingen?

“Ik werk al sinds 2001 bij Helicon Opleidingen, in diverse IT-gerelateerde rollen. Ik werk nu 8 jaren al erg fijn met Bechtle samen. Het team Automatisering bestaat bij ons uit zeven mensen. Op de verschillende vestigingen zelf zijn er dan nog mensen werkzaam die ons ondersteunen. Wij werken centraal en ontwikkelen de IT-strategie vanuit het hoofdkantoor, ook op basis van input van de IT-medewerkers van de andere locaties.”

Wat maakt de samenwerking tussen Helicon Opleidingen en Bechtle succesvol?

Tom: “Momenteel zitten we in de tweede aanbestedings-termijn die door Bechtle is gewonnen. Voorheen hebben we – door omstandigheden – verschillende contactpersonen gehad binnen Bechtle. Wat ik als prettig ervaar, is dat Emile nu mijn single point of contact is. Ik bel of mail altijd eerst naar Emile als we iets nodig hebben. Indien nodig schakelt hij dan de specialisten van Bechtle in en gaan we daar ook mee in gesprek. Maar het eerste contact loopt altijd via Emile. En andersom ook: als Emile er niet is, wacht ik altijd een paar dagen en bespreek het met hem wanneer hij terug is.”

Emile vult aan: “Ik vind het belangrijk dat Tom altijd bij mij terecht kan, met elk IT-vraagstuk. Kan ik zijn vraag niet beantwoorden, dan kom ik er bij hem op terug met een van onze experts. We hebben wekelijks ook een updategesprek. Soms is er dan niets te melden, maar dat hoeft ook niet. Die contactmomenten geeft weer wat wij als organisatie belangrijk vinden: persoonlijke en transparante relaties.”



Tom Backx, leidinggevende IT bij Helicon Opleidingen

Kun je daar een voorbeeld van geven?

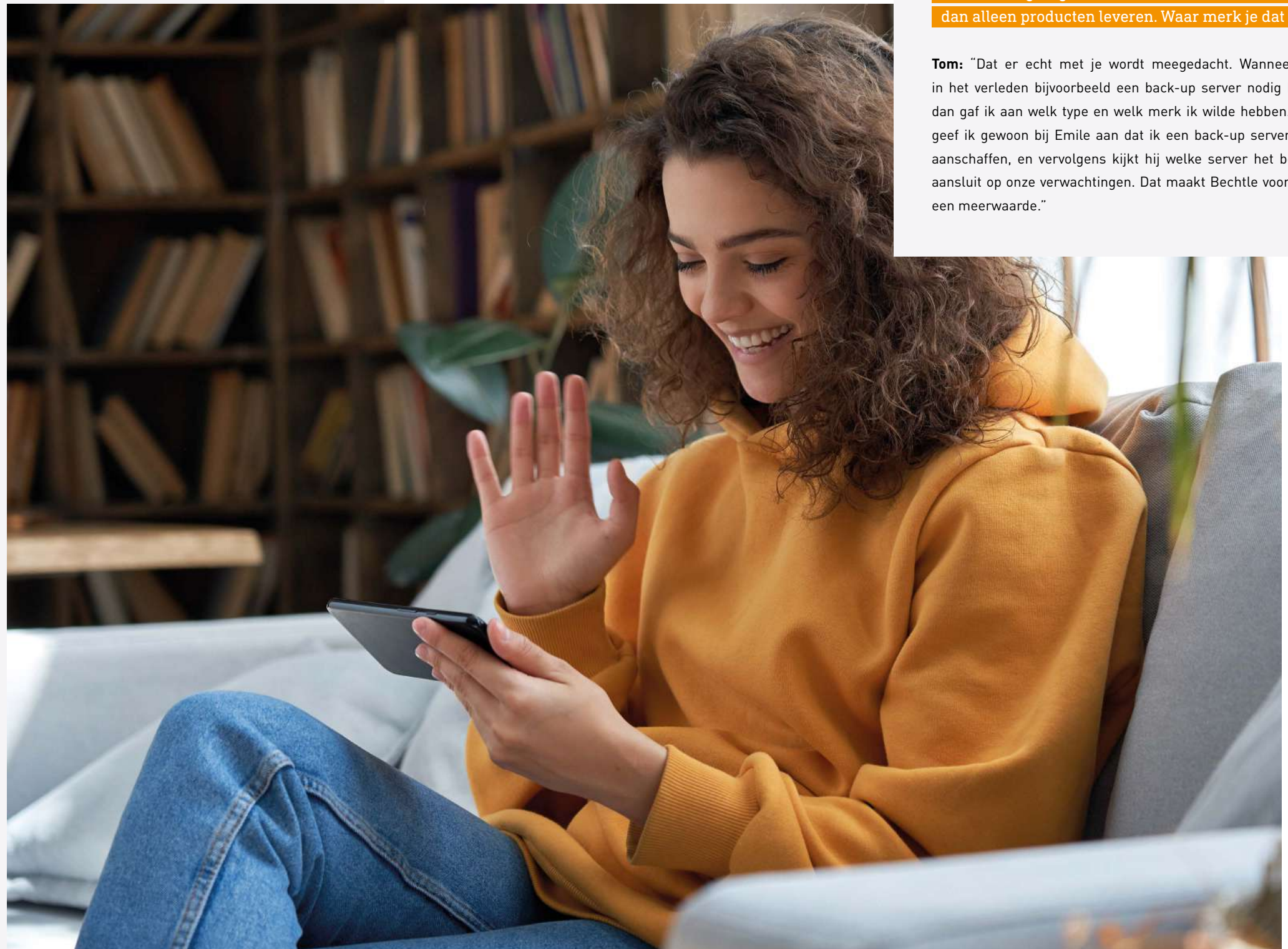
Emile: “Recent heeft Helicon headsets bij ons besteld voor alle collega’s die noodgedwongen ook moesten thuiswerken. Ik heb Tom wekelijks op de hoogte gehouden van de levertijden, die vanwege de coronacrisis hoger opliepen dan normaal. Een bepaald merk kon echter niet op tijd leveren, dus hebben we samen naar een andere fabrikant gezocht die dit wel kon. Ik probeer proactief nieuws te brengen, positief of niet. Ik merk dat dit gewaardeerd wordt en vertrouwen creëert. Tom weet waar hij aan toe is bij ons.”

Tom, wat is er voor jullie veranderd tegenover de manier van werken voor de coronacrisis?

Tom: “Alles is anders geworden. Bij ons gingen niet alleen medewerkers thuiswerken, ook de lessen moesten online gegeven worden. Gelukkig hadden we qua IT al wat zaken voorbereid, omdat we de komende jaren sowieso van plan waren om te digitaliseren. Maar wat normaal voor een aantal jaar op de planning stond, hebben we nu in één jaar uitgerold. De eerste week van de lockdown, in maart 2020, hebben we het druk gehad met alles in te regelen. Toen dat gelukt was konden de leerlingen de lessen vlot thuis volgen. Daarna hadden we op korte termijn veel laptops en accessoires nodig. Ook toen schakelde ik meteen met Emile en hadden we alles snel in huis.”

Jullie waren hier dus qua IT al enigszins op voorbereid?

Tom: “We waren niet voorbereid om zo grootschalig en zo snel medewerkers thuis te laten werken en studenten online lessen aan te bieden. Maar omdat we al bezig waren met de voorbereidingen om dit te faciliteren stond de hele omgeving al wel klaar. Office 365 was erop ingericht, alleen nog maar voor drie klassen. Dit hebben we eenvoudig opgeschaald: voor mij een groot voordeel van in de cloud werken.”

**Bechtle wil graag meer voor haar klanten betekenen dan alleen producten leveren. Waar merk je dat aan?**

Tom: “Dat er echt met je wordt meegedacht. Wanneer ik in het verleden bijvoorbeeld een back-up server nodig had, dan gaf ik aan welk type en welk merk ik wilde hebben. Nu geef ik gewoon bij Emile aan dat ik een back-up server wil aanschaffen, en vervolgens kijkt hij welke server het beste aansluit op onze verwachtingen. Dat maakt Bechtle voor mij een meerwaarde.”

Emile van de Spijker
Accountmanager Educatie
T +31 40 760 2916
emile.vandespijker@bechtle.com



600 mobiele werkplekken voor de Koninklijke Bibliotheek

Eind 2019 wonnen we de aanbesteding van de Koninklijke Bibliotheek voor het leveren van circa 600 mobiele werkplekken. De uitrol vond plaats in januari 2020: net voor de eerste lockdown. “Naast het leveren van de werkplekken met randapparatuur, hebben we ook de implementatie ervan in goede banen geleid. We hebben de KB hier van A tot Z in ondersteund.”

De case in het kort:

- Gewonnen Europese aanbesteding
- 600 mobiele werkplekken, inclusief accessoires
- Aanvullende uitrol services en consultancy

In 2019 won Bechtle de aanbesteding van de Koninklijke Bibliotheek (KB) voor circa 600 mobiele werkplekken, inclusief accessoires zoals headsets, dockings, toetsenborden, muizen, tassen en laptopsloten. Ook verzorgden we aanvullende diensten, zoals een soepele uitrol van de devices op locatie. En dat gebeurde net op tijd: voor de eerste lockdown in 2020. Dit zorgde ervoor dat alle medewerkers van de KB tijdens de coronacrisis makkelijk thuis konden werken.

Ook voordat deze aanbesteding werd gewonnen leverden we al hardware aan de KB. Met het winnen van de Europese aanbesteding is de samenwerking in 2019 opnieuw bekrachtigd. De KB koos, na het advies van Bechtle, voor laptops van Dell Technologies. Daarnaast hebben we ook ons eigen merk – Articon – bij de klant geleverd. Zo hebben we meer dan 500 Articon laptopsloten aan de KB verkocht.

Over de Koninklijke Bibliotheek

De KB is de nationale bibliotheek: vanuit de kracht van het geschreven woord draagt de KB bij aan een slimmer, vaardiger en creatiever Nederland. Dit doen ze samen met partners op het terrein van erfgoed, wetenschap en met de openbare bibliotheken. Als nationale bibliotheek maakt de KB de bibliotheekcollectie Nederland zichtbaar, bruikbaar en houdbaar.

www.kb.nl

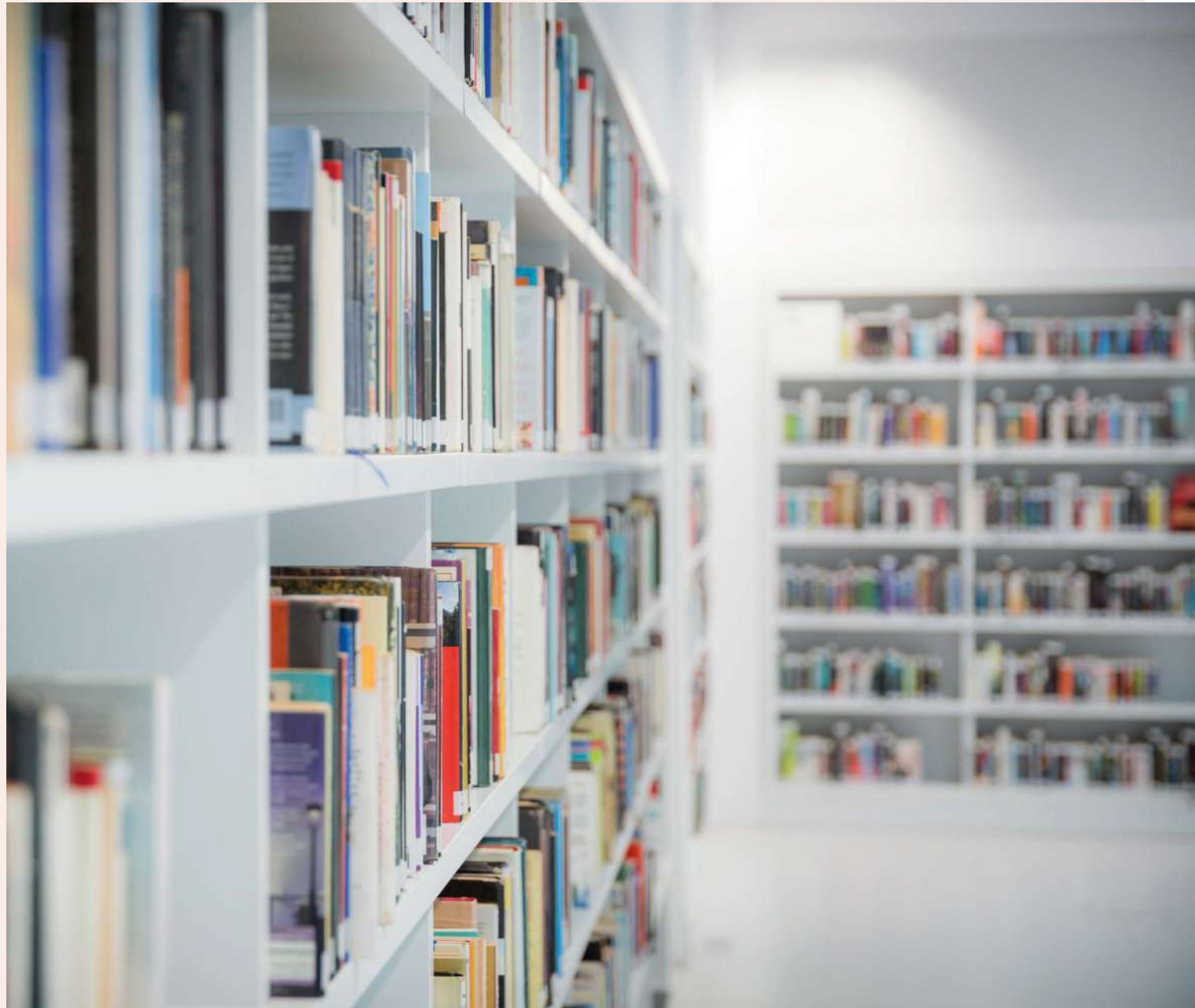
De digitale werkplek

Dit project werd binnen Bechtle opgepakt door Ryan Koningsverdraag, accountmanager Government. Hij is het vaste, vertrouwde aanspreekpunt voor de KB. Maar ook het Strategic Proposals team, dat gespecialiseerd is in aanbestedingen, werd betrokken. De Services afdeling van Bechtle hielp met een soepele uitrol op locatie, in samenwerking met partner Stem Systems (managed IT-Solutions). Ryan: “Naast het leveren van de werkplekken met randapparatuur, hebben we ook de implementatie ervan in goede banen geleid. We hebben de KB hier van A tot Z in ondersteund.”

Leo van der Linden leidt deze verandering vanuit de KB. Als Cluster Manager Digitale Werkomgeving KB (DWK) houdt hij zich bezig met het opzetten van de digitale werkplek. Hij vertelt: “De digitale werkplek omvat fysieke werkplekken, die Bechtle heeft geleverd, maar ook collaboration tools, zoals Microsoft Teams. Doordat we de werkplekken op tijd hebben ingericht, verliep de overgang naar het thuiswerken goed. De pandemie heeft ervoor gezorgd dat de adoptie sneller ging dan verwacht. Iedereen moest met de nieuwe digitale werkomgeving leren werken, er was geen andere mogelijkheid.”



Uljee, J. (2009, 16 july). Koninklijke Bibliotheek [Foto].
Bron: Wikimedia



Productief thuiswerken

Tijdens de eerste lockdown, in maart 2020, werkten er alleen een aantal IT-medewerkers nog door op het kantoor van de KB. Wanneer nieuwe medewerkers hun device voor de eerste keer in gebruik wilden nemen, moesten zij namelijk één keer op locatie aanmelden. Leo: "Dit hoeft nu niet meer. Al onze 600 medewerkers werken nu feilloos vanuit huis. Ook voor bijvoorbeeld magazijnmedewerkers, die normaal op locatie werken, zijn alternatieve werkzaamheden voorzien die zij thuis kunnen uitvoeren. Dat gaat prima, ook dankzij de hulp van Bechtle, en daar zijn we heel blij mee."

Met de moderne devices en accessoires die we hebben geleverd en uitgerold, kunnen de medewerkers van de KB zowel thuis als straks op kantoor productief aan de slag. De headsets die we geleverd hebben, zijn bijvoorbeeld ideaal om thuis te werken, als partners of kinderen ook thuis aanwezig zijn.

Dienstverlening

De KB is te spreken over de hardware die we hebben aangeraden en geleverd, maar vindt vooral de aanvullende services in dit project een meerwaarde. "Het stukje dienstverlening was iets waar wij echt naar op zoek waren. De samenwerking met Bechtle ervaar ik als prettig en flexibel. Ryan houdt zich aan de afspraak en communiceert helder. Daaraan merk ik dat Bechtle een Duitse organisatie is, afspraak is afspraak." (Lacht). Wat beide partijen verder als positief ervaren is de open communicatie. Ryan: "We spreken elkaar aan, over positieve punten maar ook over zaken die minder goed gaan. Als we ergens tegenaan lopen, zoeken we samen naar de beste oplossing."

We kijken uit naar een toekomststerke verdere samenwerking. Leo: "We zullen de komende jaren een sterke IT partner nodig hebben. Ik zie de samenwerking met Bechtle daarom alleen maar intensiever worden. Er zijn nog genoeg mogelijkheden en verbeterlagen op het gebied van IT, en die zal de KB omarmen."

Leo van der Linden, Cluster Manager Digitale Werkomgeving KB (DWK)



Ryan Koningsverdraag
Accountmanager Government
T +31 40 250 9034
ryan.koningsverdraag@bechtle.com



Een totaalplaatje op het gebied van IT

Bij Gilde Opleidingen hebben we mobiele devices geleverd. Hiervoor werd een minicompitie georganiseerd en ging de klant mee naar onze testbank in het hoofdkantoor van Bechtle. Uiteindelijk hebben we samen een mooi project opgezet, waardoor we drie soorten laptops aan de medewerkers van Gilde konden aanbieden. Teamleider ICT Gilde Opleidingen: “Vanuit de organisatie werd er positief gereageerd. De nieuwe devices zien er toch wat strakker uit en zijn een stuk sneller.”

De case in het kort:

- Vervangen mobiele devices door minicompitie
- We leveren een totaalplaatje qua IT, waaronder ook networking en audiovisuele middelen
- Bezoek hoofdkantoor Bechtle in Neckarsulm

Gilde Opleidingen is al enkele jaren een Bechtle klant. In 2015 wonnen we een Europese aanbesteding van meerdere scholen, waaronder Gilde Opleidingen. Sinds 1 december 2019 hebben we een nieuwe Europese aanbesteding lopen voor wat betreft het leveren van workspace producten. Daarnaast leveren we nog andere zaken, zoals audiovisuele middelen.

Maar ook voor het leveren van networking hardware hebben we eind 2020 een nieuwe aanbesteding gewonnen. Ruud Habraken, accountmanager: “Het leuke is dat we bijna alles bij Gilde aanbieden op het gebied van IT. De klant maakt gebruik van het totaalplaatje dat Bechtle biedt.”

Minicompitie

Een van de projecten die Ruud recent heeft afgerond bij Gilde was het vervangen van de mobiele devices. Het ging om een project waarbij ongeveer 1250 laptops van medewerkers vervangen moesten worden. Intern schakelde Ruud Daniel Maelissa, business consultant bij Bechtle, in. Ruud: “Samen hebben we een lijst gemaakt met devices die in aanmerking kwamen. We kwamen uit op vijf leveranciers, en na deze te presenteren kwamen we uit op drie kanshebbers. Daar hebben we een minicompitie voor georganiseerd”, vertelt Ruud.

“In het begin liep dit project een beetje stroef. Daarom zijn Remco Seuntjens (Strategic Proposals) en ik naar de klant toe gegaan om het idee en de drie fabrikanten te pitchen. Tijdens die presentatie haalden we ook aan dat we de devices van de kanshebbers naar ons hoofdkantoor in Duitsland konden sturen, omdat we daar een testbank hebben”, legt Ruud uit. Waarop de teamleider ICT bij Gilde Opleidingen, Sebastiaan Raven, aangaf dat hij dit een goed idee vond.

Over Gilde Opleidingen

ROC Gilde Opleidingen is een onderwijsconglomeraat dat MBO-opleidingen aanbiedt. De locaties zijn in volgorde van studentenaantallen: Venlo, Roermond, Venray, Weert, Sittard-Geleen, Gennep, Helden, Horst en Nuth. Gilde Opleidingen heeft ongeveer 1.200 medewerkers, waarvan 261 fte aan ondersteund personeel.

“Jij wordt bij Gilde Opleidingen opgeleid voor het echte werk. Van het beveiligen van een grootschalig evenement tot het bakken van honderden broden op een dag, en van de reparaties aan een bedrijfsauto tot de entertainment op een camping in Zuid-Spanje. Werk dat ons leven leuker, veiliger, makkelijker of beter maakt. Onze opleidingen staan dicht bij de realiteit, waardoor theorie en praktijk moeiteloos in elkaar overgaan.”

www.gildeopleidingen.nl



V.l.n.r.: Remco Seuntjens, Frank König, Gerco Lenoir, Sebastiaan Raven, Ruud Habraken.

Testbank Bechtle AG

Zo gezegd, zo gedaan! Vanuit Bechtle vertrokken Ruud en Remco enkele weken later met drie personen van Gilde Opleidingen, waaronder Sebastiaan, naar het Bechtle hoofdkantoor in Neckarsulm. Ruud: “De testresultaten van de fabrikanten uit de minicompitie werden gepresenteerd vanuit het Bechtle TCC (Technical Competence Centre). Daarnaast was er ook een rondleiding door het gebouw van Bechtle AG.”

Sebastiaan: “Het was goed om te zien waar Bechtle Nederland vandaan komt, waar de roots liggen. Daarnaast zijn dit soort uitstapjes een mooie gelegenheid om elkaar beter te leren kennen. Dat is toch anders dan elkaar af en toe zien tijdens meetings of elkaar spreken in de zakelijke sfeer. We hebben positieve herinneringen aan dit bezoek overgehouden en dat heeft de samenwerking bevorderd.”

Eindresultaat

De “stroefheid” die aan het begin van het project aanwezig was, verdween. Sebastiaan: “Dit zat ‘m vooral in de communicatie langs beide kanten. Ruud heeft zijn rol goed opgepakt. Hij schakelt snel wanneer we hem nodig hebben en staat voor ons klaar. We hebben nu een productieve, aangename samenwerking.”

De minicompitie werd door HP gewonnen. Uiteindelijk werden er drie HP laptops geselecteerd waaruit de medewerkers van Gilde konden kiezen. “Vanuit collega’s zijn er positieve reacties binnengestroomd. Deze devices waren een upgrade vergeleken met de oude laptops. Het design ziet er gelijker uit en het werkt toch net wat sneller. We hebben samen een goed project neergezet voor een scherpe prijs.”

Met de nieuwe devices was bovendien de omschakeling naar allemaal thuiswerken en -lesgeven niet zo groot. De devices lenen zich hier goed voor en de backend was er bij Gilde Opleidingen ook al op ingericht om thuiswerken te faciliteren. Zowel Sebastiaan als Ruud kijken positief naar de toekomstige samenwerking. De komende maanden staat onder andere de aanschaf van netwerkapparatuur op het programma.

Ruud Habraken
Accountmanager Educatie
T +31 40 250 9038
ruud.habraken@bechtle.com



Tweede aanbestedingstermijn en een succesvol partnership

Momenteel loopt de tweede aanbestedingstermijn die Bechtle heeft gewonnen bij MBO Utrecht. Al enkele jaren leveren we werkplekken en randapparatuur, op basis van verschillende persona's. Tijdens de coronapandemie kwamen daar ook de accessoires voor thuiswerken en -lesgeven bij. In dit interview vertellen we samen met Faidra Eleftheriadis, coördinator ICT Services bij MBO Utrecht, over het partnership.

De case in het kort:

- Aanbesteding werkplekken, op basis van persona's
- Leveren van audiovisuele middelen (AV)
- Leveren van randapparatuur tijdens de pandemie, zoals headsets en webcams
- Al jaren een sterk partnership

Over MBO Utrecht

MBO Utrecht is een kleinschalige, interconfessionele onderwijsinstelling die doelmatig onderwijs aanbiedt met focus op de hoogste niveaus van het mbo. MBO Utrecht biedt met ca. 500 medewerkers ruim 50 opleidingen aan aan ongeveer 5.000 studenten, in uiteenlopende de domeinen van het mbo-onderwijs. www.mboutrecht.nl



Vier jaar geleden won Bechtle bij MBO Utrecht een aanbesteding voor het leveren van IT-werkplekken. De samenwerking verliep tijdens die eerste aanbestedingsperiode erg goed. Toen deze op zijn eind kwam hebben we de nieuwe aanbesteding gewonnen, ook weer voor een termijn van vier jaar. Tijdens de eerste vier jaar hebben we naast werkplekken ook veel audiovisuele middelen (AV) geleverd, onder andere voor de (her)inrichting van klaslokalen.

Paul Mohr is vanuit Bechtle de vaste accountmanager voor MBO Utrecht. Hij vertelt: "MBO Utrecht is een paar jaar geleden verhuisd naar nieuwe panden. Die hebben wij helemaal ingericht op het gebied van AV. Qua werkplekken hebben we veel diversiteit geleverd op basis van persona's. Voor administratief medewerkers heb je andere spullen nodig dan voor IT-beheerders, leraren en leerlingen. Door te segmenteren op persona's leveren we maatwerk voor medewerkers en standaardiseren we op bedrijfsniveau."

Oplossingsgericht werken

Paul heeft een goede band met Faidra Eleftheriadis, coördinator ICT Services bij MBO Utrecht. Samen vertellen ze over de relatie, die ze beiden als heel positief ervaren. Faidra: "Ik werk sinds 2017 bij MBO Utrecht, en sinds 1 maart 2020 in deze rol. Ik had nog geen IT-ervaring voordat ik aan deze functie begon. Vlak daarna kwam de eerste lockdown er: geen ideaal moment om te beginnen, het was wel een uitdaging!"

Gelukkig wist Faidra de weg naar Bechtle snel te vinden. Ze houdt zich in haar functie vooral bezig met het onderhouden van contact met leveranciers en indien nodig met het verbeteren van de relatie.

"Paul is binnen Bechtle mijn single point of contact. Ik merk dat ik altijd bij hem terecht kan met vragen. Hij neemt de tijd om zaken uit te leggen en toelichting te geven over hoe bepaalde processen bij Bechtle in z'n werk gaan. Als ik Paul bel, weet ik dat hij meteen opneemt of niet veel later terugbelt. Hetzelfde geldt voor mailcommunicatie, we worden altijd up-to-date gehouden. Als er zich een probleem voordoet gaat Paul snel en oplossingsgericht te werk." Paul bevestigt: "Als er zaken zijn die niet goed gaan – wat altijd wel een keertje kan gebeuren – dan weet ik het vaak meteen en kan ik daardoor snel schakelen. Dat is iets waar Bechtle voor staat, dat contact en die verbondenheid."



Van reactief naar proactief

Voor MBO Utrecht zijn we meer dan alleen een leverancier. Faidra: "Paul denkt mee. Is een bepaald product er bijvoorbeeld niet meer, dan zoekt hij een goed alternatief. Een aantal jaren geleden was de relatie meer reactief. Terwijl wij nu een behoefte hebben en Bechtle deze zo goed mogelijk invult. Daarbij kunnen we kiezen uit een aantal mogelijkheden en krijgen we advies."

Maar wanneer er wel gewoon snel producten geleverd moeten worden, gebeurt dit natuurlijk ook. Een goed voorbeeld was toen er webcams, headsets en speakers aangeschaft moesten worden om het thuiswerken en -lesgeven bij MBO Utrecht in goede banen te leiden tijdens de pandemie. Faidra: "Alles moest 180 graden om. Op het gebied van software waren we al een beetje voorbereid, we waren gelukkig al bezig met de implementatie van Microsoft Teams. Maar qua hardware moesten we een voorraad webcams en benodigdheden hebben."

Voor het onderwijs was het thuis komen te zitten een enorme omschakeling. Faidra: "Wij als dienst wilden zoveel mogelijk ondersteuning bieden, op basis van ICT-middelen zoals het leveren van monitoren, speakers, webcams en dergelijke." De dienst ICT moest van fysieke ondersteuning over naar digitale ondersteuning, en daarop hebben ze naar omstandigheden zo goed mogelijk gehandeld.

"Vanuit Bechtle zijn we goed en snel geholpen. We hebben als ICT-dienst onze medewerkers goed ondersteund: we zijn altijd bereikbaar geweest en docenten hadden de mogelijkheid om extra randapparatuur aan te vragen om de lessen thuis te geven. Het online lesgeven liep snel lekker."

Toekomstplannen

Voor nu is MBO Utrecht qua werkplekken en randapparatuur – zowel op locatie als thuis – dus goed voorzien. Concrete plannen voor nieuwe projecten zijn er nog niet. Wel staat er eind dit jaar een interne verhuizing op de planning, waarvoor naar waarschijnlijkheid Paul mijn contactpersoon zal zijn. Ook is MBO Utrecht in gesprek met het Business Solutions team van Bechtle. Dit vrij nieuwe team focust zich meer op lange termijn partnerships met klanten. We denken zo mee op lange termijn en vullen niet alleen bestaande behoeftes in. Paul: "Wellicht zijn er in de toekomst nog mooie projecten die we samen kunnen oppakken. Voor nu blijven we onze dagelijkse werkzaamheden samen oppakken en houden Faidra en ik wekelijks contact. Hopelijk kunnen we elkaar snel weer eens face-to-face ontmoeten!"



Paul Mohr
Accountmanager Educatie
T +31 40 250 9094
paul.mohr@bechtle.com



Adviseren en vervangen nieuwe licentiestructuur

Van Dorp wilde graag overstappen naar een andere leverancier voor het leveren van licenties. Door een sterke samenwerking tussen verschillende Bechtle experts en partners hebben we de licentiestructuur geëvalueerd en een nieuw licentievoorstel gedaan. Samen hebben we een mooie, toekomstbestendige oplossing neergezet.

De case in het kort:

- Microsoft Intune als nieuwe MDM-oplossing
- Microsoft Azure Active Directory
- ESET voor de endpoint security
- Bechtle Clouds Marketplace als one stop shop

Over Van Dorp

Van Dorp is een innovatieve en duurzame technisch dienstverlener, met 20 vestigingen door heel Nederland. Techniek is de basis, maar de toegevoegde waarde van Van Dorp zit hem in het verzorgen van de totale technische dienstverlening. Zo helpen zij om jouw doelstellingen te realiseren: van een gezonde leef-, werk- en leeromgeving tot het laten floreren van jouw business. Van Dorp voorziet bijvoorbeeld installaties van luchtreiniging tot het bouwen van zwembadsystemen. Er werken ongeveer 1400 medewerkers bij Van Dorp. www.vandorp.eu



Peter van de Wouw is accountmanager bij Bechtle. Hij is een vast aanspreekpunt voor zijn klanten. Joost Cremers, Coördinator Applicatiebeheer bij Van Dorp, kwam dan ook als eerste bij Peter uit met zijn vraag om licenties te vervangen. Peter: "Het ging om licenties van Microsoft en een security fabrikant. De leverancier waar zij op dat moment mee samenwerkten voldeed niet aan de verwachtingen." Van Dorp had al veel Office 365 licenties lopen, en daarnaast maakten ze gebruik van een security fabrikant voor Mobile Device Management (MDM) en voor endpoint security. Ook deze licentie liep bijna af.



En dus ging Peter aan de slag. Hij betrok zijn collega's Tim ter Haar, cloud consultant, en Joris Rooijackers, solution advisor security, bij het project. Tim ter Haar vertelt: "Er liepen op dat moment heel wat IT-projecten bij Van Dorp, waarbij een 'Microsoft, tenzij' filosofie heerste. Het was dus de bedoeling om zo veel mogelijk naar Microsoft standaardisatie toe te gaan." Tim ter Haar is in gesprek gegaan met Van Dorp en heeft in kaart gebracht wat er op dat moment werd gebruikt en wat er in de toekomst nog op het programma stond. Vervolgens werd er door Bechtle een strategie uitgetekend.

Voorstel

Tijdens de gesprekken bleek al snel dat ook de oude oplossing voor MDM en endpoint security niet meer voldeed. Tim en Joris zijn daarom met een nieuw voorstel gekomen. Tim: "Het MDM-gedeelte wilde ik graag onder Microsoft Intune onderbrengen. Intune is breder in te zetten dan de oude oplossing van Van Dorp." Joris: "Qua endpoint security hebben wij aangeraden om voor een alternatief te gaan, dus

niet voor Microsoft zelf. Dit omdat de klant naast Windows ook veel iOS devices in beheer heeft. Op dat moment werd dit nog niet door Microsoft ondersteund, inmiddels wel. Daarom hebben we toen gekozen voor ESET voor de endpoint security."

Er werden calculaties gemaakt en het voorstel werd vergeleken met de oude licentiestructuur van Van Dorp. Tim: "Hierbij hebben we ook een Enterprise Mobility + Security E3 van Microsoft meegenomen. Vanuit het eerste oogpunt was dit niet de goedkoopste optie, een losse Intune licentie was ook een mogelijkheid geweest. Maar als totaalplaatje kwam dit wel goedkoper uit, omdat we ook een Azure Active Directory hebben ingericht voor Van Dorp. Dit met het oog op de toekomst. De klant gaf tijdens gesprekken over de toekomst aan met MFA aan de slag te willen gaan en met Autopilot. Als we dit later nog apart zouden doen, komen hier weer extra kosten bij kijken."



Bechtle Clouds Marketplace

Ook Bechtle Clouds Marketplace werd gepitcht: het eigen Bechtle portal van waaruit klanten eenvoudig softwarelicenties van verschillende fabrikanten kunnen beheren. Tim: "Van Dorp koos er ook voor om met Bechtle Clouds Marketplace te gaan werken. Hiermee kun je makkelijk licenties op- en afschalen op maandbasis, verdeel je kosten over verschillende afdelingen en krijg je 24/7 technische ondersteuning. Je spaart hier ook tijd mee uit omdat het volledig geautomatiseerd is en je niet meer allemaal verschillende portals van verschillende leveranciers nodig hebt. Alles staat overzichtelijk op één plaats."

Tim ter Haar: "Er liepen op dat moment heel wat IT-projecten bij Van Dorp, waarbij een 'Microsoft, tenzij' filosofie heerste. Het was dus de bedoeling om zo veel mogelijk naar Microsoft standaardisatie toe te gaan."

Diepgaande relatie

Voor Tim is deze case succesvol omdat we niet enkel het gesprek aangingen over de vervanging van licenties, maar hebben meegedacht op lange termijn. Dit is volgens de betrokken Bechtle collega's dankzij een sterke interne samenwerking, maar ook aan een goede band met de klant en partners die bij dit project betrokken waren.

Joris: "Naarmate we meer samenwerken en een gedegen advies geven, merk je dat de relatie met onze klanten diepgaander wordt. De interactie wordt beter en we werken steeds vaker een complete roadmap uit met klanten. Zo kwamen we bijvoorbeeld op het idee om phishing trainingen aan medewerkers van Van Dorp te gaan geven in de toekomst, om ook op die manier te zorgen voor sterkere security."

Joost van Van Dorp vult aan: "De samenwerking met Bechtle ervaar ik als heel positief. De klik met Peter van de Wouw was meteen goed, en dat vind ik een belangrijke basis voor een goede samenwerking. Hij denkt goed mee en geeft gedegen advies. We werken al jarenlang met Bechtle samen als IT-partner op het gebied van hardware. Toen we naar een partij op zoek waren die ons konden helpen bij de licentieaanschaf, had ik meteen vertrouwen in Bechtle. Ze hanteren een sterk projectmanagement."

Peter van der Wouw: "Dit project is tot een goed einde gekomen dankzij een sterke interne samenwerking, maar ook dankzij de goede band met de klant en partners die bij dit project betrokken waren."



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



Peter van de Wouw
Accountmanager SMB
T +31 40 250 9016
peter.vandewouw@bechtle.com

HP Proactive Security: Beveilig je hele werkplekomgeving vanuit één dashboard

HP heeft een aantal nieuwe antivirusoplossingen geïntroduceerd. Een daarvan is HP Proactive Security. In dit artikel vertelt Ralph van der Baan van HP er alles over. “Deze oplossing maakt onder andere gebruik van AI. AI herkent bepaalde bedreigingen op voorhand aan hoe ze zich gedragen. Deze oplossing is geschikt om je hele werkplekomgeving te beveiligen, het is geen oplossing per werkplek.”

HP Proactive Security heeft dezelfde beschermingen en voordelen als de Pro Security editie, maar beschikt daarnaast nog over aanvullende voordelen die handig zijn voor ondernemingen tot 5000 werkplekken. Ralph van der Baan is Category Manager voor Contractual Services binnen de Noord-Europese organisatie van HP. Hij legt aan ons uit wat deze nieuwe security oplossing precies inhoudt. Ralph: “Vanuit mijn rol richt ik me op de diensten die HP contractueel verkoopt binnen de Benelux en Scandinavië.”

Waarom Proactive Security?

De hoeveelheid nieuwe digitale bedreigingen die er dagelijks bijkomen, zijn enorm. Traditionele antivirusoplossingen racen nu continu tegen de klok om hun database aan bedreigingen bij te houden. Ralph: “Je bent niet beschermd tegen bedreigingen die nog onbekend zijn. Het in stand houden van een veilige werkomgeving vraagt om expertise. Die expertise is kostbaar en niet in elke organisatie aanwezig.” **HP is daarom al jaren bezig met het veiliger maken van de werkplek.** “Zowel met hardwarematige oplossingen zoals Sure Start en Sure View. Sinds vorig jaar hebben we Proactive Security gelanceerd.”



Ralph van der Baan, Category Manager Contractual Services bij HP

HP Proactive Security omvat:

1

Een beheerde beveiligingsoplossing voor werkplekken.

Het team van HP Security experts helpt Bechtle klanten om hun beveiliging in te richten. Samen kijken ze naar whitelisting/blacklisting. “We attenderen klanten op bedreigingen en infecties. We houden onze beveiligingstools up-to-date, zodat je altijd bewapend bent tegen de laatste bedreigingen”, zegt Ralph.

2

Een oplossing die bestaat uit verschillende beveiligingslagen, bovenop de traditionele antivirusoplossingen.

Ralph: “We maken gebruik van isolatietechnologie (HP Sure Click). Zo worden schadelijke bestanden in een geïsoleerde omgeving geopend, zodat ze de werkplekken niet kunnen beschadigen.” Daarnaast ben je beschermd tegen Zero Day Threats. “Dit doen we op basis van AI (HP Sure Sense). Bedreigingen worden herkend aan hoe ze zich gedragen. Zo ben je ook beschermd tegen nog onbekende bedreigingen.”

Je bent met Proactive Security ook beter beschermd tegen phishing. “Met HP Identity Protection krijgen jouw eindgebruikers een waarschuwing wanneer hen gevraagd wordt om inloggegevens in te vullen op een onveilige site. Dit is ook erg handig voor wanneer medewerkers bijvoorbeeld thuiswerken of niet voldoende geschoold zijn op het gebied van phishing.”

3

Het is geen losse oplossing per werkplek, maar voor de hele werkplekomgeving.

“Dankzij HP TechPulse geven we klanten in één overzichtelijk dashboard inzicht in de status van hun werkplekomgeving. Zo weten ze wat er gebeurt op alle werkplekken – ook thuis – en kunnen ze proactief ingrijpen.”

Unieke oplossing

Het grote verschil met Pro Security Edition is dat Proactive Security een beheerde oplossing is. Het biedt een centraal dashboard voor de gehele werkplekomgeving in plaats van de individuele dashboards per werkplek van Pro Security Edition. Ralph: “Bovendien kun je de Pro Security Edition niet gebruiken op reeds aangeschafte HP apparatuur of op hardware van andere fabrikanten. Met Proactive Security kan dit wel.” Proactive Security is geschikt voor voor middel tot middelgrote organisaties, juist omdat centraal beheer daar noodzakelijker is dan bij kleine bedrijven.

Ralph legt uit: “Proactive Security is uniek vanwege een combinatie in beheer, AI Zero Day Threat Protection en Isolation Technology. De losse componenten zijn breder beschikbaar in de markt, maar wij zijn de enige die de combinatie aanbiedt.” Ralph vindt zelf het handigste aan de oplossing dat eindgebruikers niet doorhebben dat er tools op de achtergrond draaien. “Het is beveiliging zonder dat jouw medewerkers er last van ondervinden.”



Robin van der Kuijl
Workspace advisor
T +31 40 250 9022
robin.vanderkuijl@bechtle.com



Wil je meer weten over de security oplossingen van HP? Ga naar [Bechtle.com/nl/merk/hp](https://bechtle.com/nl/merk/hp) of neem contact op met onze HP specialist.

Slimme oplossingen voor de toekomst

Met de slimme technologie van Lenovo stoom je jouw organisatie klaar voor de toekomst en blijven jouw medewerkers beschermd, productief en altijd verbonden. Overal. Want medewerkers zijn nu overal “op het werk”. Wanneer je kiest voor de devices van Lenovo, houd je jouw medewerkers bovendien happy en tevreden. En een hogere medewerkerstevredenheid zorgt voor meer productiviteit, flexibiliteit én uiteindelijk een hogere klanttevredenheid.

De flexibele werkplekken blijven een grote uitdaging voor je IT-afdeling. Je medewerkers hebben niet alleen moderne tools nodig, je moet de apparatuur ook op afstand beschikbaar stellen, beschermen, beheren en ondersteuning bieden. Lenovo helpt organisaties hierbij, met slimme oplossingen, zodat je medewerkers in 2021 locatie-onafhankelijk en overal productief kunnen werken.

Medewerkerstevredenheid

Lenovo liet samen met Intel® een onderzoek uitvoeren door Forrester Consulting. Dat toont aan dat het erg belangrijk is om als organisatie te investeren in goede technologie, voor meer medewerkerstevredenheid.

Elke euro die bedrijven voor een hogere tevredenheid van hun medewerkers uitgeven, betaalt zichzelf vijfvoudig terug in de vorm van een hogere productiviteit, flexibiliteit en klanttevredenheid. Het onderzoek toont aan dat positieve ervaringen van medewerkers met IT een aanzienlijke impact hebben.

Investeer in IT

Als jouw medewerkers om betere IT-voorzieningen vragen, luister dan naar hen. Uit het onderzoek blijkt dat IT-beslissers verwachten dat hun investeringen in de medewerkerstevredenheid de komende twee jaar met 53% zullen toenemen.

60% Bijna 60% van de IT-beslissers zegt dat ze 10% verbetering zien in hun medewerkerstevredenheidsscore door te focussen op het leveren van betere IT.

23% IT-beslissers verwachten dat ze in 2022 23% van hun budget investeren in de tevredenheid van hun medewerkers.

5x Ze zien een 5x ROI in hun initiatieven op het gebied van medewerkerstevredenheid.

Zelfs in tijden van crisis – zoals nu – heeft 80% van de IT-beslissers het in de gaten dat investeren in IT cruciaal is om de veerkracht van medewerkers te behouden.

“Goede technologie is essentieel voor de medewerkerstevredenheid. Het geeft medewerkers meer tijd en ruimte om over het grotere geheel na te denken, in plaats van alleen routineklusjes uit te voeren.”

- Forrester Consulting onderzoek

Hoe ga je te werk?

We sommen de belangrijkste aanbevelingen uit het onderzoek voor je op.

1 Zie IT-kosten als investeringen in de medewerkerstevredenheid.

Investeer je in technologie voor je medewerkers waar ze gelukkig van worden, dan investeer je in betrokkenheid. Betrokkenheid van medewerkers zorgt op zijn beurt weer voor het verhogen van de klanttevredenheid. Want als je medewerkers happy zijn, stralen ze dat uit naar klanten.

2 Investeer in nieuwe, moderne devices.

Mogen medewerkers een eigen device kiezen? Dan zijn ze meer tevreden dan wanneer ze die mogelijkheid niet krijgen. Ze gebruiken dit device elke dag meerdere uren, dus het zou een bron van bevrediging moeten zijn niet eentje van frustratie.

3 Betrek je medewerkers bij het aankoopproces van apparaten.

Kosten, het beheer en veiligheid hoeven niet te botsen met medewerkerstevredenheid. Door voor moderne apparaten – zoals die van Lenovo – te kiezen combineer je het beste van twee werelden. De devices hebben bijvoorbeeld een ingebouwde beheertool om het jouw IT-afdeling makkelijker te maken.

4 Stop met voor de goedkoopste laptops te kiezen.

Het Forrester onderzoek wijst uit dat de gebruikers-ervaring nu eenmaal slechter is bij een goedkoper, minder goed uitgeruste laptop. Gun je medewerkers apparaten die beter presteren.

Benieuwd naar de mogelijkheden die Lenovo jouw organisatie kan bieden? Neem contact op met onze expert. Hij denkt graag vrijblijvend met je mee.



Ongelimiteerd samenwerken met de Surface Hub 2S

Maak kennis met de Surface Hub 2S en de Surface 2S 85 inch. Met deze interactieve whiteboards van Microsoft vergader je productief en werk je eenvoudig samen aan bestanden. Of je collega's nu deels thuiswerken of op kantoor: met de handige Teams koppeling lijkt het alsof jullie toch in één ruimte zitten.

Thijs Stobbelaar, AV (audiovisueel) consultant bij Bechtle, zet de voordelen van deze whiteboards op een rij. "De Hub 2S en de Hub 2S 85 inch zijn ontworpen om samen te werken. Wellicht zullen je collega's het grootste gedeelte van 2021 nog thuiswerken. Met de Surface Hub kun je samenwerken aan ideeën via de whiteboard functie en deelnemers vanuit Microsoft Teams levensgroot weergeven."

Microsoft Room Panels

Thijs: "Binnenkort komt er een nieuwe categorie apparaten uit die je buiten de vergaderruimte ophangt en waarmee je de ruimte kunt reserveren. Op deze manier wordt dan het ruimtebeheer gestroomlijnd."

Je hebt dan de mogelijkheid om:

- Vergaderdetails te bekijken;
- Een ruimte te reserveren;
- Aanstaande reserveringen te bekijken;
- De huidige beschikbaarheidsstatus te controleren.

Deze panels zijn nog niet verkrijgbaar, maar zullen in de loop van 2021 te koop zijn. Voorlopig kun je de Microsoft Surface Hub 2S gebruiken als ruimte reserveringssysteem. Want wanneer je de Hub niet gebruikt, wordt de eerstvolgende meeting weergegeven op het startscherm.

Microsoft Teams

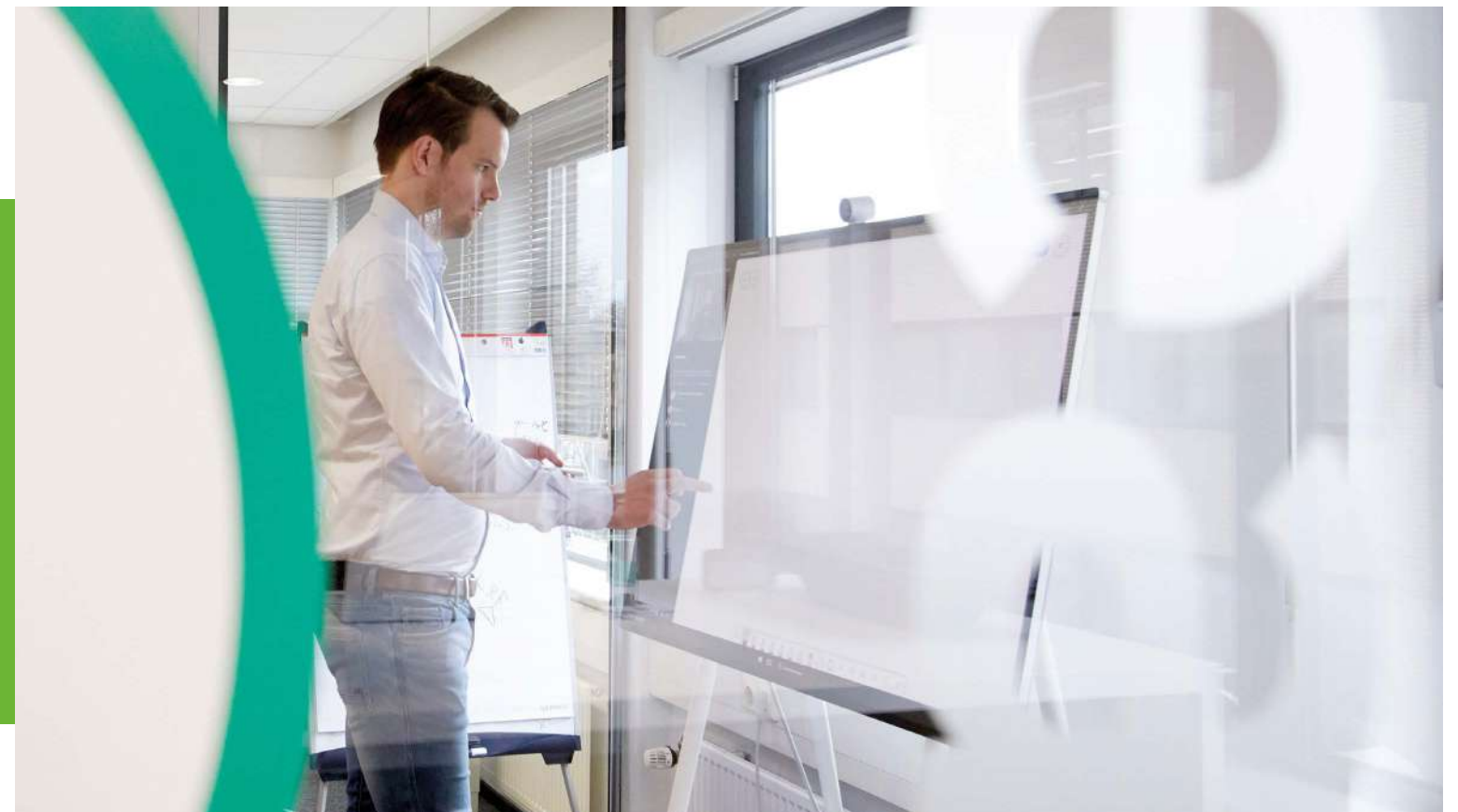
"Nu mensen vaak deels thuis zullen blijven werken, moet je je vergaderruimtes inrichten met goede hardware. De Microsoft Hub is daar een goed voorbeeld van", zegt Thijs. Je kunt mensen vanuit huis inbellen op de Hub en samen vergaderen, brainstormen, en nog veel meer.

Lees meer over Microsoft Teams en de nieuwe functionaliteiten op pagina 14-17. Onze experts geven er meer uitleg over de trends en ontwikkelingen, die onder andere op Microsoft Ignite 2021 werden aangekondigd.

Thijs: "Nu mensen vaak deels thuis zullen blijven werken, moet je je vergaderruimtes inrichten met goede hardware. De Microsoft Hub 2S is daar een goed voorbeeld van."

Meer voordelen uitgelicht

- Presenteer vanuit verschillende bronnen informatie op het scherm.
- Via verschillende collaboration tools, zoals Microsoft Teams, kunnen ook externe deelnemers mee vergaderen.
- Gebruik alle apps die je nodig hebt, dankzij de native integratie van Office 365, Edge en toonaangevende apps van andere fabrikanten.
- Gebruik de handige whiteboardfunctie om samen te werken en schrijf met de Surface Hub 2 Pen vrijwel zonder vertraging op het scherm.
- Wanneer je op het einde van de sessie op "end session" klikt, wordt jouw sessie opgeruimd zodat de volgende groep niet jouw privacygevoelige informatie kan bekijken. Zo is je privacy gegarandeerd.
- Integratie met bestaande én nieuwe AV-systemen. Combineert Microsoft Teams met gecertificeerde randapparatuur en integreert Microsoft Teams Rooms.



Apple M1: Een kleine chip, een grote stap

De nieuwe M1-processor werd in november 2020 door Apple aangekondigd. Met deze chip stapt Apple af van de traditionele PC-chips, en maken ze de overstap naar mobiele chips. De M1-chip zorgt ervoor dat deze Macs krachtiger zijn dan ooit met een veel langere batterijduur. Deze nieuwe ontwikkeling brengt een grote verandering teweeg in de IT-wereld, en biedt jouw organisatie dus ook tal van voordelen. Wij vertellen je er graag alles over.

In november 2020 kondigde Apple een nieuwe chip aan: M1. Met deze chip stapt Apple af van de traditionele gedachte van chips uit de PC-wereld, en stappen ze over naar "mobiele chips". De M1-processor werd speciaal ontwikkeld voor Mac, en is gebaseerd op de ARM-architectuur. Deze chip is baanbrekend en levert ongeziene prestaties en een veel betere batterijefficiëntie.

Met deze nieuwe ontwikkeling stapt Apple dus over naar een nieuwe manier van werken. Het is niet de eerste keer dat Apple dit doet. Ook is het niet de eerste keer dat een fabrikant mobiele chips integreert in laptops.

Maar het is wel de eerste keer dat dit zo succesvol blijkt te zijn. Kees Janssen, teamleider Government bij Bechtle: "Jaarlijks worden er in de computerindustrie honderden miljoenen devices verkocht, en bij smartphones loopt dit op tot in de miljoenen. Dat betekent ook dat er veel meer geïnvesteerd wordt in mobiel en de innovatie dus ook sneller gaat."

De voordelen van de M1-chip

Krachtiger

Door de chips zelf te ontwikkelen, kan Apple ze volledig afstemmen op hun eigen hard- en software. Bijvoorbeeld de nieuwe Mac mini met M1 is daardoor 60% sneller dan het vorige model uit 2018. De chip bevat meer performance per watt dan elke andere processor. Apple heeft bij iPhone en iPad al laten zien waartoe ze in staat zijn, en dit gebeurt nu ook bij de Mac.

Met slechts 10 watt levert M1 tot twee keer de CPU-prestaties van de laatste PC-laptop chip. De M1-chip kan prestaties van de PC-chip evenaren, terwijl hij slechts een kwart van het vermogen gebruikt.

Langere batterijduur

De batterij gaat dankzij de M1-chip langer mee dan ooit in een Mac. De 13-inch MacBook Pro is veel energiezuiniger geworden. Je kunt nu 17 uur non-stop internet gebruiken, terwijl dat op de oude MacBook Pro 10 uur was. Ook kun je 20 uur lang video's bekijken, twee keer langer dan bij de vorige MacBook Pro. Bij de MacBook Air zijn ook verbeteringen, daar kun je nu 18 uur video op afspelen op een volle batterij en 15 uur op internet surfen. De MacBook Air en de Mac mini hebben geen fan meer en zijn dus stiller.

Uniform geheugen

M1 beschikt over Apple's uniforme geheugenarchitectuur of UMA. Alle technologieën in de SoC hebben toegang tot dezelfde gegevens, zonder deze tussen meerdere geheugenpools te kopiëren. Dit verbetert de prestaties en batterijefficiëntie aanzienlijk, waardoor video-apps beter werken, games gedetailleerder zijn en beeldbewerking zeer snel kan gebeuren. Het hele systeem reageert sneller.

Grafische kaart

Normaal gesproken gebruiken PC's een afzonderlijke chip om grafische prestaties – die veel stroom gebruiken – beter te maken. Maar de M1-chip biedt het beste van twee werelden: een toename van de grafische prestaties gecombineerd met een laag stroomverbruik. De GPU in M1 is de meest geavanceerde grafische processor die Apple ooit heeft gebouwd.

Machine Learning

De M1-processor is voorzien van de nieuwste Neural Engine. Het 16-core ontwerp kan maar liefst 11 miljard bewerkingen per seconde uitvoeren. Met de 8-Core GPU, machine learning accelerators en de Neural Engine is de M1-chip ontworpen om uit te blinken in machine learning.

"Apple claimt dat de M1 de snelste CPU ter wereld is. Volgens onze data over de oudere A14, die alle designs van Intel verslaat, en het tekortschieten van AMD's nieuwste Zen3 chips, kunnen we geloven dat Apple en de M1 in staat zijn om deze claim waar te maken. AMD (een andere x86 chip maker) heeft recentelijk veel vooruitgang geboekt, maar heeft het ontzettend moeilijk om Apple's batterijefficiëntie te overtreffen. Als Apple's prestatietraject zo doorgaat, zal de x86 prestatie kroon wellicht nooit worden behaald."

- Quote door AnandTech (Hardware News & Tech Reviews):



Andere voordelen

- Het besturingssysteem macOS Big Sur is ontworpen om volledig te profiteren van de mogelijkheden en de kracht van de M1-chip. Daardoor wordt alles sneller, beter en veiliger.
- Systemen met M1 worden sneller wakker en reageren ook sneller. Zo worden dagelijkse taken, zoals het opstarten van apps, onmiddellijk opgestart.
- M1 en Big Sur bieden geavanceerde beveiliging van elke PC: hardware geverifieerd opstarten en automatische, krachtige versleuteling van bestanden.
- macOS Big Sur zit vol technologieën waarmee je een groot scala aan apps kunt gebruiken: de grootste verzameling ooit voor een Mac. Terwijl ontwikkelaars doorgaan met het bouwen van nieuwe apps voor M1, zal dit aantal alleen nog maar toenemen.

Wat denken onze Bechtle experts?

De uitvindingen van de M1-chip is een ontwikkeling die de desktop- en laptopmarkt voorgoed zal veranderen. Onze conclusie is dan ook dat ondanks dat het RAM geheugen alleen tegen een meerprijs uit te breiden is en er (nog) geen extern GPU-support is, dit deze nieuwe chip architectuur niet overschaduwde. De M1-chip zal een nieuwe betekenis geven aan de prestaties van Macs.

Het ontwikkelen van deze chip heeft jaren geduurd, en de ontwikkelingen zullen de komende jaren nog heel spannend zijn. We zijn benieuwd naar de ontwikkelingen de komende maanden en jaren, nu de M1-chip op de markt is. Bij Bechtle verwachten we dat dit nog maar het begin is en we zijn dan ook erg benieuwd naar hoe de M1-chip, en eventuele opvolgers, de markt gaan overnemen.

Ook voor jouw organisatie zijn dit boeiende ontwikkelingen om te volgen, want uiteindelijk halen we hier allemaal voordelen uit bij het uitvoeren van onze dagelijkse werkzaamheden. De technologie gaat snel vooruit: en de M1-chip zorgt voor de snelste prestatietijding in jaren.

“Apple heeft met de introductie van de M1-chip laten zien tot wat ze in staat zijn. De introductie is, naar mijn idee, nog maar het begin van een aardverschuiving in de processormarkt. Ik ben erg onder de indruk van de prestaties aan de ene kant en het energieverbruik aan de andere kant. Ik heb persoonlijk hoge verwachtingen van de nieuwe Mac-devices van Apple.”

Kees Janssen, teamleider Government bij Bechtle over de M1-chip.

Meer weten over de Apple M1-chip? Ga naar bechtle.com/nl/merk/apple/m1-chip. Hier kun je ook het gratis e-book downloaden over de Apple M1-chip met meer informatie.



COLOFON

Redactie

Jip Peels

Eindredactie

Jip Peels, Inge van Liempt-Pullens, Yvonne van Gorkum-Baltus

Aan dit nummer werkten mee

Yvonne van Gorkum-Baltus, Inge van Liempt-Pullens, Nienke Schepers-Van Dijk, Gijs van der Putten, Niels van Gaal, Thijs Stobbelaar, Tim ter Haar, Gino van Essen, Timo Danner, Ilhan Uzun, Koen Buis, Joost van Lochem, Peter van den Berg, Kees Janssen

Vormgeving

Egmond Design

Fotografie

Scala Photography

Copyright

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

Contactgegevens

Bechtle direct Nederland

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

Volg jij Bechtle al op social media?



Blijf op de hoogte van nieuws en trends uit de IT-sector, onze openstaande vacatures, persberichten en nog veel meer.

[Bechtle.com/nl/social](https://www.bechtle.com/nl/social)