

JAAROVERZICHT





Beste lezer,

De IT-sector groeide in 2021 met 3%. Dit merkten we ook bij Bechtle: het afgelopen jaar is bij veel klanten de digitale versnelling echt ingezet, als dat in 2020 nog niet was gebeurd. In dit magazine lees je welke IT-trends ons dit jaar het meest opvielen, welke we meenemen naar volgend jaar en welke niet. Zo merkten we dat het ontzorgingsmodel zoals wij dat aanbieden dit jaar een vlucht nam. Organisaties kiezen steeds vaker voor ontzorging zodat de IT-afdeling tijd krijgt voor andere taken.

Ook lichten we voor het eerst onze partnerships uitgebreid uit, die erg waardevol zijn voor Bechtle. Denk aan partners waarmee we telefonie via Microsoft Teams realiseren of

lifecycle management partners. Je leest verder over hoe wij als internationale reseller de wereldwijde chiptekorten en leveringsproblemen aanpakken.

Naast terugblikken op 2021, een jaar waarin we mooie projecten realiseerden, kijken we ook vooruit naar 2022. Al kunnen we dat natuurlijk nog niet helemaal. Zullen we weer meer thuiswerken of juist vaker op kantoor aanwezig zijn? We hopen in ieder geval dat wat het ook wordt, wij je als trusted IT partner mogen blijven adviseren en ondersteunen.

Ik wens je veel leesplezier en alvast een schitterend 2022!

Vriendelijke groet,

Jean-Paul Bierens
Algemeen directeur

Your trusted IT partner in a hybrid world.



8 Bechtle De belangrijkste IT-trends van 2021 en een vooruitblik op 2022

4 Bechtle Interview: MT Bechtle - terugblik op 2021

8 Bechtle De belangrijkste IT-trends van 2021 en een vooruitblik op 2022

12 Bechtle Waarom de mobile workforce ook in de toekomst belangrijk blijft

14 Bechtle Hoe zorg je voor de perfecte ergonomische thuiswerkplek?

16 Bechtle Device as a Service ontwikkelingen van het afgelopen jaar

18 Bechtle en HP Success Story: Waarom jeugdzorginstelling entrea lindenhout kiest voor DAAS

22 Bechtle Success Story: Smartphones en aanvullende services uitgerold bij Yokogawa

26 Samsung Bereid je organisatie voor op de toekomst met Samsung Mobile

28 Apple Investeer in innovatie en bespaar tijd en geld

30 Microsoft Ontzorging met Windows Autopilot en Microsoft Endpoint Manager

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.



46 Bechtle Hoe Bechtle omgaat met wereldwijde chiptekorten en leveringsproblemen

32 Bechtle Hybride vergaderruimtes zijn nog geen algemeen goed

34 Jabra en Barco Weer naar kantoor? Upgrade je vergader-ruimtes met Jabra en Barco

36 Microsoft Surface Ontdek de nieuwigheden van Surface voor Windows 11

38 Bechtle Heeft jouw organisatie al kennismemaakt met Bechtle Clouds?

40 Bechtle Wil je helemaal up-to-date zijn wat betreft Microsoft?

42 Bechtle Success Story: Vervoersmaatschappij HTM vertrouwt op Bechtle's Microsoft-expertise

46 Bechtle Hoe Bechtle omgaat met wereldwijde chiptekorten en leveringsproblemen

48 Bechtle Bechtle NEXT terugblik en deepdive sessies

50 Bechtle Partnerships waar we trots op zijn

54 Bechtle International Business: Bechtle's IT-oplossingen over grenzen heen

58 Bechtle Bechtle's Duurzaamheidsstrategie 2030

60 Bechtle In beeld: het jaar van Bechtle

63 Bechtle Colofon

Het MT van Bechtle blikt terug op 2021

Van succesvolle Solutions-projecten tot het behouden van de Bechtle-cultuur

Hoe kijkt het managementteam van Bechtle terug op een jaar waarin hybride werken en flexibiliteit centraal stonden? Welke positieve ervaringen heeft 2021 onze klanten, collega's en onze business gebracht? In dit interview geven Iris Cauwels, head of Solutions, Bart Roijackers, head of Strategy en Suzie Schuurman, Head of People and Culture, antwoord op deze – en meer – vragen.

Wat is jullie het meest bijgebleven van het afgelopen jaar?

Suzie Schuurman: “Dat we een wendbare organisatie zijn met flexibele en toegewijde medewerkers. Ondanks alle coronabeperkingen hebben we met z'n allen laten zien dat we op elke werkplek een waardevolle bijdrage kunnen leveren aan de doelen en ambities van Bechtle.”

Bart Roijackers: “Ik merkte in 2021 dat de kernwaarden van de organisatie (ervaren, ondernemend, verbonden), waar we dit jaar intern veel aandacht aan hebben besteed, erg duidelijk in de praktijk zichtbaar werden. Ondanks de belemmering om fysiek samen te komen hebben we grote stappen gezet wat betreft projectgericht samenwerken. Waar 2020 ons al had geleerd dat medewerkers heel volwassen omgingen met de verantwoordelijkheden rondom hybride werken, heeft 2021 aangetoond dat ook de verbondenheid, ervaring en het ondernemerschap groot is in de organisatie. Gedurende het jaar hebben we een grote groei gezien in succesvolle Solutions-projecten waaraan meerdere afdelingen binnen de organisatie nauw samenwerkten.”

Bart gaat verder: “Daarnaast zorgden we ervoor dat nieuwe Bechtle collega's zich snel thuis voelden in de organisatie, in een toch wel ingewikkelde tijd waar op kantoor werken vaak niet mogelijk was. De passie en drive om steeds oplossingsgerichter te werken laat duidelijk het ondernemerschap van onze collega's zien. De geboekte resultaten rondom nieuwe Solutions-projecten maken dit heel tastbaar.”

Iris Cauwels: “Daar sluit ik me bij aan. We hebben mooie stappen gezet op het gebied van Solutions en het ontzorgen van klanten. Inmiddels hebben we op alle verticale pijlers (workspace, datacenter en connectivity) een ontzorgingsmodel ontwikkeld. Daarmee helpen wij onze klanten bij het maken van keuzes rondom hun IT-infrastructuur. We nemen zowel hard- als software mee en dit zorgt ervoor dat we steeds vaker als hybride IT partner klanten mogen ondersteunen. En het mooiste? Dat we dit met alle Bechtle collega's en teams samen doen!”

Hoe kijken jullie naar de veranderingen die de coronacrisis teweeg heeft gebracht?



Suzie: “ Ik zie vooral een positieve verandering in de mindset van ons allemaal. We zijn bewust geworden dat een goede balans tussen privé en werk bijdraagt aan energiekere, nog meer gemotiveerde medewerkers.”

Bart: “De pandemie heeft ons gedwongen om online met elkaar in contact te treden en te blijven om toch de gewenste resultaten te boeken. Wellicht heeft deze vervelende periode ervoor gezorgd dat we nog grotere stappen maakten dan we anders hadden gedaan. Ik denk bijvoorbeeld aan de adoptie van tools zoals Microsoft Teams. Waar we aan het begin van de pandemie wellicht bang waren om de connectie met elkaar te verliezen, is naar mijn gevoel het tegendeel gebeurd. Wel snakken veel mensen naar de mogelijkheid om meer samen te komen in 2022. Een nieuwe verdieping bij Bechtle direct in Eindhoven, die momenteel wordt verbouwd en wordt ingericht als 'de werkplek van de toekomst' zal bijdragen aan een gezellig kantoor als ontmoetingsplaats, die hybride manier van werken ondersteunt.”



Iris: “Inderdaad. We hebben in 2021 niet alleen hybride oplossingen naar onze klanten gebracht, we zijn zelf ook hybride gaan werken. Iets wat voor de pandemie nog niet echt ingeburgerd was binnen Bechtle. Ons kantoor wordt nu steeds meer een ontmoetingsplek, waar je naartoe gaat om écht contact te maken met je collega's en om samen aan projecten te werken.”

Hoe zal het hybride werken er de komende jaren bij Bechtle uitzien?

Suzie: “We hebben vertrouwen in onze medewerkers. Zij zijn zelf heel goed in staat om te bepalen waar en wanneer ze werken. De uitdaging ligt in het behouden van de Bechtle-cultuur en invulling geven aan de kernwaarden van Bechtle. Met name de kernwaarde 'verbonden'.

Hoe blijven we datgene waar we allemaal zo gelukkig van worden, samenwerken en gezelligheid, vasthouden? In tijden van veel thuiswerken moeten we hier creatief mee omgaan.”

Bart: “We zullen volgend jaar, indien de coronamaatregelen dit toelaten uiteraard, er als organisatie voor zorgen om mensen de weg naar het kantoor weer te laten vinden. De mensgerichte aanpak en cultuur binnen de organisatie heeft ons gebracht waar we momenteel staan. Om verder te groeien mogen we dit niet uit het oog verliezen door het thuiswerken.”

Iris: “Ik zie een bijkomend voordeel. Doordat je als Bechtle medewerker een gedeelte van je werkzaamheden prima thuis kan doen, wordt Bechtle ook een aantrekkelijkere werkgever voor mensen die niet direct in de buurt van onze kantoren (Eindhoven en Breukelen) wonen. Ik merk dat nieuwe medewerkers het ervoor over hebben om een paar dagen in de week wat langer te rijden wanneer ze de rest van de tijd kunnen thuiswerken. Dat is een gezonde balans.”

Hoe is Bechtle veranderd tegenover 2020?

Suzie: “Bechtle is in meerdere opzichten gegroeid. Gegroeid in EBT, gegroeid in professionaliteit, onze medewerkers zijn gegroeid door meer zelfstandig te moeten werken en de leidinggevendenden zijn gegroeid doordat ze noodgedwongen hebben geleerd om ook op afstand leiding te geven.”



Iris: “Bechtle heeft naast die groei op letterlijke resultaten, zoals gemeten op basis van EBT en de groei in professionaliteit, ook een flinke stap gezet in de transformatie van een transactionele reseller naar een organisatie met een groot aandeel in Solutions-projecten. Er ontstaat steeds meer spreiding tussen transactionele en Solutions-business. De basis van onze organisatie is erg stabiel, waardoor we kansen die we in de markt zien kunnen grijpen.”

Het MT is ook uitgebreid het afgelopen jaar. Waarom is dat gebeurd en wat betekent dit voor Bechtle?

Suzie: “Door de voortdurende en forse groei van Bechtle, was het nodig om de span of control van de drie MT-leden te verlagen en deze te verdelen over meerdere business units en MT-leden. Om toekomststerk te blijven, moesten we inzetten op verdere groei en professionalisering.

Ook is People and Culture (HR) toegevoegd aan het MT, omdat we van mening zijn dat onze medewerkers het belangrijkste kapitaal van Bechtle zijn. People and Culture moet om die reden ook vertegenwoordigd zijn.”

Iris vult aan: “Klopt! Onze mensen zijn ons grootste goed. Daarom is het essentieel dat hier vanuit het MT gericht aandacht voor is. De samenwerking tussen afdelingen wordt steeds belangrijker: waar onze Solutions-afdelingen vroeger vooral kennis deelden, geven we nu ook businessgericht invulling aan deze teams. Dit stelt ons in staat om een partner te zijn die proactief met onze klanten meedenkt.”

Wat is de mooiste herinnering aan Bechtle in 2021 voor jullie persoonlijk?

Suzie: “Ondanks het uitblijven van de borrels, foodtrucks en weekendjes weg, heb ik persoonlijk ervaren dat verbondenheid en het gevoel van samen zijn ook zonder deze leuke activiteiten aanwezig is bij Bechtle.”

Iris: “Inderdaad. En ook al konden we niet vaak samen zijn met het team op kantoor, die dagen dat het wél kon voelden als thuiskomen.”

Bart: “Persoonlijk ben ik erg blij dat het in 2021 is gelukt om de Europese Sustainability Strategy 2030 te lanceren. In 2022 zal er veel aandacht worden besteed aan het onderwerp duurzaamheid. We willen de duurzame groei van Bechtle borgen.” Je leest meer over de Duurzaamheidsstrategie op pagina 58.

Hoe kijken jullie naar 2022 vanuit jullie eigen rol, en vanuit het MT?

Suzie: “Nu het team People and Culture compleet is, kunnen we in 2022 meters maken. Leiderschap, persoonlijke ontwikkeling en employer branding staan bovenaan mijn lijstje om vanuit People and Culture mee aan de slag te gaan.”

Iris: “Ik kijk ook uit naar een jaar waarin we steeds zullen samenwerken over afdelingen heen. Niet alleen op Europees niveau met overkoepelende marketingactiviteiten zoals Bart aangeeft, maar ook binnen Bechtle direct Nederland. Afdelingen raken steeds meer met elkaar verweven nu we klanten ontzorgen met grote Solutions-projecten. Ik denk dat 2022 een mooi jaar wordt vol nieuwe kansen en successen!”



Bart: “Doordat ons Marketingteam voortaan een onderdeel zal zijn van de business unit Strategy, kunnen we de ontwikkeling rondom het positioneren van Bechtle als Your trusted IT partner in a hybrid world nog meer kracht bijzetten. De samenwerking tussen marketeers binnen Europa, vanuit ons overkoepelende Marketing Center of Excellence gaat hier in 2022 enorm aan bijdragen. Vanuit MT-perspectief kijk ik ernaar uit om weer meer samen te werken op kantoor. De unieke Bechtle cultuur, die ons heeft gebracht tot waar we nu staan, moeten we koesteren ondanks dat onze manier van werken voor altijd zal veranderen.”

Het MT van Bechtle



Jean-Paul Bierens
Algemeen directeur
T +31 40 250 9000
jean-paul.bierens@bechtle.com



Maarten Friesema
Head of Service
T +31 40 250 9000
maarten.friesema@bechtle.com



Bart Roijackers
Head of Strategy
T +31 40 250 9033
bart.roijackers@bechtle.com



Iris Cauwels
Head of Solutions
T +31 40 250 9061
iris.cauwels@bechtle.com



Suzie Schuurman
Head of People and Culture
T +31 40 760 2890
suzie.schuurman@bechtle.com

De belangrijkste IT-trends van 2021 en een vooruitblik op 2022

In 2021 groeide de IT-sector met 3% . Dat is niet gek, want ook dit jaar gingen veel organisaties mee in de digitale versnelling die in 2020 werd ingezet. Zaken zoals e-commerce, IT-dienstverlening en werken & studeren op afstand speelden hierin een grote rol. Welke trends zagen wij in 2021 bij klanten, buiten het voor de hand liggende hybride werken? En zullen die trends zich in 2022 verder ontwikkelen? We nemen je in dit artikel mee en lichten vijf trends toe die er voor ons uitsprongen.

1. De vraag naar ontzorging van IT-teams steeg en zal blijven stijgen vanwege de toenemende werkdruk.
2. Hybride werken is voor de hand liggend en here to stay.
3. Organisaties bleken nog niet genoeg beschermd tegen cyberaanvallen. Het percentage ransomware-aanvallen steeg exponentieel in 2021.
4. Netwerkprojecten stonden in de koelkast, maar er wordt nu weer georiënteerd.
5. Bellen met Microsoft Teams, als vervanging van de telefooncentrale, nam een vlucht, maar er komt toch best wat bij kijken.

1 De vraag naar ontzorging van IT-teams steeg en zal blijven stijgen vanwege de toenemende werkdruk

Bij Bechtle bieden we – niet alleen in Nederland, maar met de hele Bechtle Groep – steeds meer ontzorgingsoplossingen aan. Dit is een trend die we de laatste jaren al wel zagen maar die in 2021 enorm is gestegen, met name in de publieke sector. Gijs van der Putten, Manager Partnerships & Communities en onderdeel van het IT-Solutions team bij Bechtle, legt uit: “Klanten in de publieke sector klopten vaker bij ons aan voor complete ontzorging, met focus op eindgebruikersondersteuning. Wanneer een grote organisatie smartphones bij ons bestelt, leveren we deze bij de medewerkers thuis af en kunnen zij bijvoorbeeld gebruikmaken van een ‘hulplijn’ om ze op weg te helpen.”

Dat de vraag naar ontzorging blijft stijgen is niet vreemd. Maar liefst 51% van de IT-managers geeft aan dat de werkdruk (te) zwaar is. 81% zegt niet voldoende tijd te hebben voor innovatie. Ook geeft meer dan 60% aan dat ze te veel bezig zijn met apparaatbeheer. “De trend om het IT-afdelingen makkelijker te maken zal daardoor het komende jaar nog verder toenemen. Ook wordt eindgebruikersondersteuning en -beleving steeds belangrijker voor organisaties”, zegt Gijs.

IT-producten en -diensten die 'as a Service' worden afgenomen zullen verder aan populariteit winnen in 2022. Dit zien we ook in ons privéleven: denk maar aan het leasen van je auto of je Spotify-abonnement. “De kwaliteit van IT moet omhoog en de prijs omlaag. Een logisch gevolg is dus dat men steeds meer naar een abonnementsmodel toegaat, ook wat betreft IT.”

Deze trend hangt samen met de trend van hybride werken: terwijl we voor de pandemie organisaties ondersteunden bij de uitrol van vaste werkplekken, ging het in 2021 vooral om mobiele werkplekken. Wij verwachten dat deze trend zich in 2022 zal verderzetten.

2 Hybride werken is voor de hand liggend en here to stay

Uit onderzoek van Microsoft blijkt dat 67% van de Nederlandse medewerkers wil blijven thuiswerken wanneer de pandemie voorbij is. **Slechts 13% van beursgenoteerde bedrijven verwacht dat hun personeel na de pandemie terugkeert naar een vijfdaagse werkweek op kantoor.** Deze cijfers vertellen wat wij het afgelopen jaar ook merkten in de markt. Iris Cauwels, Head of Solutions bij Bechtle, vertelt: “We riepen als IT-sector al jaren dat hybride werken ‘het werken van de toekomst zou zijn’, maar in 2020 en 2021 is dit pas echt uitgekomen. De digitale versnelling is nu echt ingezet.”

Het besef dat dat thuiswerken eigenlijk wel prima kan is inmiddels in bijna iedere organisatie doorgedrongen. “Ik denk wel dat men had verwacht dat de terugkeer naar kantoor in mindere mate zou plaatsvinden. Nu merk je toch dat de files weer terugkeren en er meer mensen naar kantoor gaan. In mijn ogen heeft dit niet met werkgevers te maken, maar meer met het feit dat mensen gewoon coronamoe zijn en we sociale wezens zijn.” **Wat de exacte verdeling tussen thuis- en op kantoor werken zal zijn zullen we pas over een tijdje weten.** Het is te vroeg om de definitieve balans op te maken.

Het hybride werken zorgde ook voor heel wat problemen in de IT-markt in 2021. Door de enorme vraag, in combinatie met andere problemen zoals duurdere grondstoffen, waren niet alle producten steeds leverbaar. “De mindset van onze klanten is veranderd wat betreft dit onderwerp, dit is ook een opvallende trend. Klanten willen nu graag een goede headset die past bij hun voorkeuren, wat betreft het type of merk zijn ze flexibeler geworden”, zegt Iris. Je leest hier meer over op pagina 46.



Gijs van der Putten, manager partnerships & communities en Iris Cauwels, head of Solutions

3 Organisaties bleken niet genoeg beschermd tegen cyberaanvallen. Het percentage ransomware-aanvallen steeg exponentieel in 2021

We hadden het liever anders gezien. Maar helaas lazen we in 2021 allemaal wekelijks de verhalen van organisaties die te maken kregen met cyberaanvallen, en dan in het bijzonder met ransomware-aanvallen. **Er zijn geen exacte cijfers bekend over hoeveel schade er jaarlijks is door ransomware-aanvallen, maar alleen in Nederland zou het al gaan om miljoenen euro's aan losgeld.** Eerder dit jaar waarschuwde de Cyber Security Raad (CSR) ook al dat de digitale veiligheid in Nederland onder druk staat.

Waar wel cijfers van zijn, zijn het aantal ransomware-aanvallen wereldwijd. Midden 2021 waren dit er al meer dan ooit over een geheel jaar. In de eerste zes maanden van 2021 ging het om maar liefst 304.7 miljoen ransomware-aanvallen. Ter vergelijking: het totaal van vorig jaar was 304.6 miljoen. Ook al zou er na mei geen enkele aanval meer geregistreerd zijn geweest, dan nog was 2021 het slechtste jaar ooit.

De oorzaak is te vinden in meerdere factoren. Zo neemt het aantal bedrijven dat betaalt na een aanval toe, wat een stimulans voor cybercriminelen is om meer ransomware-aanvallen uit te voeren. De eisen van de criminelen nemen daardoor ook toe. Een andere factor die meespeelt is dat de

cybercriminelen steeds beter worden in hun 'werk' en het doorgronden van de verschillende technieken. Daarnaast is de kans groot dat wanneer je als organisatie slachtoffer werd en losgeld hebt gegeven, je uiteindelijk weer met aanvallen te maken krijgt. Criminelen weten op dat moment namelijk dat je kwetsbaar bent.

Iris: "Nog steeds denken organisaties dat het ze niet zal overkomen. Klanten vertrouwen te vaak op de security-oplossingen van fabrikanten. Dit merkten we ook tijdens Bechtle NEXT Digital, ons digitale klantevent van dit jaar. Uit een enquête die we hielden voor het event bleek dat de meeste Bechtle klanten dachten dat zij hun IT-security goed op orde hadden. Maar die gedachte was niet terecht", weet Iris. Organisaties hebben vaak een aantal goede security-oplossingen, maar regelmatig matchen deze niet met elkaar, worden ze niet goed onderhouden of moeten medewerkers leren om bewuster om te gaan met gevaren.

Bij Bechtle adviseren we klanten daarom graag van onze 'security ladder'. Hoe hoger je organisatie op de ladder staat, hoe veiliger. En dan nog moet je er veel tijd en geld in blijven investeren. Organisaties dienen in 2022 met een 360° securitystrategie aan de slag gaan. Ze moeten security zien als één groot geheel van meerdere oplossingen. Een mooi streven voor 2022?

4 Netwerkprojecten stonden in de koelkast, maar er wordt nu weer georiënteerd

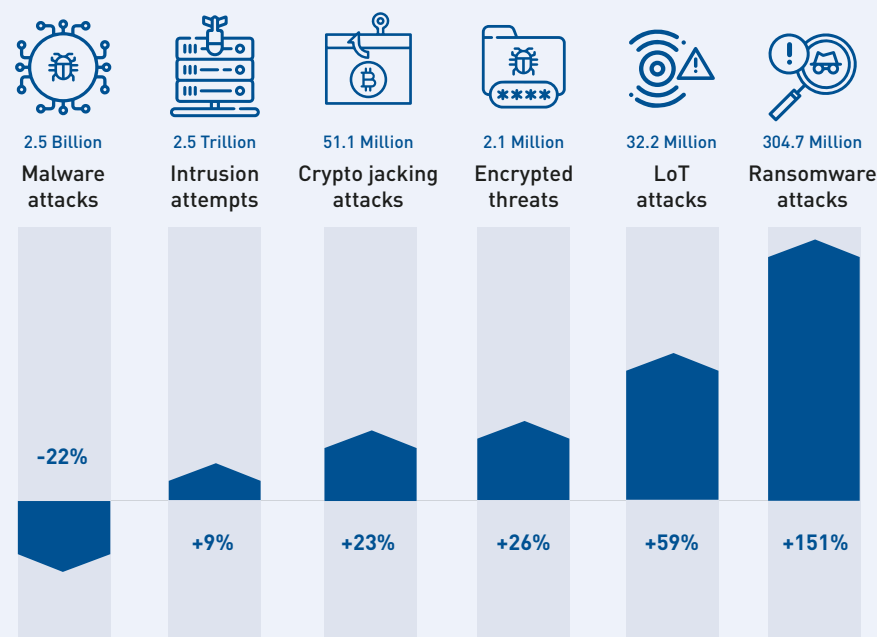
In het eerste Bechtle direct magazine van 2021 haalde Gijs aan dat hij merkte dat connectivity projecten bij veel organisaties in de koelkast werden gezet, hoofdzakelijk omdat remote werken topprioriteit had. Heel wat 'campusprojecten' werden hierdoor stilgelegd. "Op heel wat campussen en kantoren zijn er oude netwerken die nog niet klaar zijn om het hybride werken en IoT aan te kunnen. Eerst richtte je als organisatie je netwerk in op mensen die op kantoor werkten, vandaag merken we dat kantoren steeds meer een ontmoetingsplaats worden waar mensen komen om in real life of via video te vergaderen", zegt Gijs. "Bij iedere meeting is ineens wel iemand aanwezig die inbelt. Dit geeft een netwerkbelasting die je niet mag onderschatten en waar je als organisatie zo snel mogelijk in moet investeren."

Het hybride werken heeft veel tijd gevraagd van organisaties in 2021. Grote IT-investeringen hebben op pauze gestaan omdat er zoveel onzekerheid was. **Nu merken we bij Bechtle dat er veel wordt georiënteerd.** Naar verwachting worden deze projecten in 2022 door veel organisaties doorgestart. Naast goede netwerkverbindingen die al dat videobellen aankunnen, is het slim om als organisatie ook de vergaderruimtes hierop aan te passen. Hierover lees je meer op pagina 32.

5 Bellen met Microsoft Teams, als vervanging van de telefooncentrale, nam een vlucht, maar er komt toch best wat bij kijken

De laatste opvallende trend uit 2021 was de grote stijging in het aantal aanvragen om te bellen via Microsoft Teams. We bedoelen hierbij niet alleen het (video)bellen via Teams, maar het vervangen van de complete telefooncentrale van organisaties met Microsoft Teams. Een logische vraag die veel organisaties zichzelf stelden was: is het mogelijk om Microsoft Teams in te zetten als Unified Communications Tool, inclusief telefonie?

"Het antwoord is ja. Maar er komt stiekem toch best wat bij kijken. Vooral wat betreft functionaliteiten die niet standaard in Teams zitten, zoals het gebruiken van Teams als telefooncentrale. We hebben in 2021 daarom de samenwerking opgezocht met een nieuwe partner", vertelt Gijs. "Dankzij deze samenwerking kunnen we organisaties helemaal ondersteunen op het gebied van (video)bellen. Iets wat ook weer aansluit bij de eerste trend: ontzorging."



*Cijfers 2021 tegenover 2020



IT-SECURITY LADDER

8. Data lifecycle management
7. SIEM (Security information and event management)
6. Network access control
5. Multifactor authenticatie
4. Backup & Recovery
3. Email security
2. Networking security
1. Endpoint security

Heb je na het lezen van dit artikel een vraag? Of wil je aan de slag met security, connectivity of een van de andere besproken topics? Neem dan contact met ons op. We zoeken samen naar de beste IT-oplossing voor jouw organisatie.



Gijs van der Putten
Manager Partnerships & Communities
T +31 40 250 9010
gijs.vanderputten@bechtle.com

Iris Cauwels
Head of Solutions
T +31 40 250 9061
iris.cauwels@bechtle.com



Waarom de mobile workforce ook in de toekomst belangrijk blijft

Het traditionele kantoor dat we de laatste jaren kenden, behoort voor veel organisaties tot het verleden. Hoewel niet elke organisatie hier om staat te springen, is het slim om je medewerkers flexibel te laten werken. Je medewerkerstevredenheid stijgt, het is goedkoper én aantrekkelijker voor nieuw talent.

Wie behoort tot de mobile workforce?

2021 was het jaar van de mobile workforce. Wie behoort er tot deze groep? Medewerkers die niet werken vanaf één fysieke, vaste plek, maar vanuit welke locatie dan ook. Deze groep werkt (apart) samen met behulp van technologie: via laptops, smartphones of andere mobile devices. Het is belangrijk om deze groep van uitstekende devices te voorzien, bijvoorbeeld door gebruik te maken van onze Device as a Service-oplossing zie pagina 16.

Wat verwachten medewerkers vandaag de dag van hun werkgever?

Nu iedereen gewend is aan remote werken, zijn de beslissingsfactoren om voor een organisatie te werken veranderd.

Uit een studie van Gartner blijkt hoe belangrijk het is dat medewerkers de keuze krijgen om te werken op een locatie naar keuze.

Door de shift naar virtueel werken, is ook de werkcultuur binnen veel organisaties veranderd. Met de flexibiliteit die virtueel werken met zich meebrengt, is er een switch gemaakt van presenteïsme (fysiek op kantoor zijn van nine-to-five) naar een resultaatgericht model dat gebaseerd is op vertrouwen en empathie. Het model focust op business-outcomes en is meetbaar. Bij het kiezen van een nieuwe baan wordt een organisatie die flexibele uren aanbiedt vaak de winnaar.

We evolueren dus steeds meer naar een model waarbij de mobile workforce het ook na de pandemie overneemt van traditionele medewerkers op kantoor. Is jouw organisatie hier al helemaal klaar voor?

Wat zijn de voordelen van de mobile workforce?

Waarom deze groep medewerkers interessant blijft voor jouw organisatie? We zetten het voor je op een rij.

✓ Betere communicatie en samenwerking

Eén van de grootste voordelen van mobiele medewerkers is de verbetering op het gebied van communicatie en samenwerking. De reden? Medewerkers die altijd in dezelfde ruimte werken, hebben het gevoel dat er gedurende de dag zeeën van tijd is om onderling te communiceren. Maar wanneer teams vanuit verschillende locaties samenwerken, moeten medewerkers rekening houden met elkaars agenda's. Hierdoor verloopt de communicatie en samenwerking vaak efficiënter, doordat de tijd om zaken te bespreken wordt ingekort.

✓ Meer continuïteit door gelukkigere medewerkers

Medewerkers die een uur minder lang in de file staan, beginnen automatisch gelukkiger aan hun werkdag. Remote werken vereenvoudigt de balans tussen werk en privé. De optie om te werken van waar je wilt, biedt medewerkers meer flexibiliteit, vrijheid en betrokkenheid tot de organisatie. Het vertrouwen dat medewerkers krijgen van hun werkgever wordt gewaardeerd, waardoor ze gemotiveerder en loyaler zijn. Ze melden zich minder vaak ziek, wat zorgt voor meer continuïteit in jouw organisatie.

✓ De mobile workforce kost minder

Remote medewerkers helpen de druk op vaste kosten verminderen. Bij de groei van een organisatie is het soms nodig om van bedrijfspand te switchen of om bij te bouwen. Met een mobile workforce zijn die kosten niet nodig. Wanneer medewerkers 1 à 2 dagen thuiswerken en 60% van de werknemers wel op kantoor is, zal het niet snel nodig zijn om te investeren in een grotere werkruimte. Verder kun je ook besparen op kantooruitgaven zoals office supplies of zaken zoals eten of koffie.

✓ Aantrekkelijker voor nieuw talent

Door remote werken als standaard aan te bieden wordt jouw organisatie aantrekkelijker voor nieuw talent. Je bent minder afhankelijk van de locatie, wat betekent dat je zoekregio naar talent uitgebreid kan worden. Belangrijk hierbij is dat je jouw medewerkers voorziet van efficiënte en veilige devices.

De mogelijkheid om flexibel te werken zal niet relevant zijn als ik de volgende keer op zoek ben naar een nieuwe baan of positie

36%

Halverwege

Ik zou alleen een nieuwe functie of baan overwegen waarbij ik flexibel kan werken

64%



Kan DAAS ook iets voor jouw organisatie betekenen? Meer weten over hoe Device as a Service jouw organisatie kan helpen in het versterken van de mobile workforce? Neem dan contact op met onze DAAS-expert of scan de QR-code voor meer info.



Daniel Maelissa
Business consultant
T +31 40 250 9011
daniel.maelissa@bechtle.com



Hoe zorg je voor de perfecte ergonomische thuiswerkplek?

44% van de thuiswerkers beschikt nog steeds niet over een goede bureaustoel, een beeldscherm op ooghoogte of een aparte muis en los toetsenbord. Dat blijkt uit onderzoek van vakbond CNV. Twee op vijf heeft inmiddels fysieke klachten ten gevolge van thuiswerken: pijn in de nek, rug, armen en schouders. Een op de tien brengt sinds het meer thuiswerken een bezoek aan de fysiotherapeut. Zorg ervoor dat het jouw medewerkers niet overkomt.

Nu we allemaal beseffen dat thuiswerken iets is dat blijft - ook in 2022 - moet je als werkgever zorgen dat je medewerkers over een ergonomisch thuishkantoor beschikken.

We merken dat dit in veel organisaties helaas nog steeds niet het geval is. Maar wist je dat ervoor zorgen dat je medewerkers ergonomisch kunnen werken verplicht is volgens de Arbowetgeving?



Als werkgever ben je verantwoordelijk voor het faciliteren van gezonde werkplekken, ongeacht of die zich op kantoor of thuis bevinden. Een "gezonde" werkplek houdt in: een goed bureau en een ergonomische bureaustoel, een laptophouder of tweede

beeldscherm, een toetsenbord en een muis. Bovendien dient alles goed afgesteld te worden. Denk daarbij aan het instellen van de zithoogte en de weerstand van de bureaustoel, de hoogte van het bureaublad en meer.

Hulp nodig bij het instellen van je thuiswerkplekken?

Download nu gratis de whitepaper 'Ergonomisch thuiswerken - hoe zorg je voor de perfecte thuiswerkplek?' door de QR-code te scannen. Je vindt in deze whitepaper onder andere een handig stappenplan terug.



Blijf bewegen

Geweldig! Je hebt onze whitepaper gedownload en jouw medewerkers voorzien van de beste ergonomische thuiswerkplekken. En nu? We weten allemaal dat de hele dag zitten slecht voor je is - ook al heb je een goede werkplek. Ruim een kwart van de thuiswerkers geeft aan zich schuldig te voelen bij het nemen van een pauze. Dat blijkt uit onderzoek van Fellowes. Bovendien zijn mensen geneigd om langer door te werken wanneer zij thuiswerken.

Daarom is regelmatig opstaan, pauzes nemen en een wandeling maken om je lichaam én geest verlichting te geven ook noodzakelijk. Met alleen het faciliteren van ergonomische spullen kom je er niet.

Normaal gesproken lopen jouw medewerkers bijvoorbeeld naar kantoor, maken ze staand een praatje aan het koffiezetapparaat of hebben ze een stabureau.

Thuis valt dit al snel weg. Blijven bewegen is goed voor de mentale en fysieke gezondheid. Moedig je collega's aan om tijdens de middagpauze een wandeling te maken, of geef de tip dat ze gaan staan bij het bellen. Hebben ze toch moeite met de dagelijkse beweging? Moedig ze dan aan om de tijd die ze normaal gebruiken om naar het werk te reizen, nu kunnen gebruiken voor extra beweging. Bijvoorbeeld door 's morgens of na het werk een stukje te fietsen of te wandelen.

Aan de slag met Bechtle

Bij Bechtle helpen we je graag met het inrichten van perfecte thuiswerkplek. Naast alle IT-benodigheden verkopen we ook ergonomische producten zoals polssteunen, laptop- en monitorhouders, documenthouders en nog veel meer. Wil je graag meer informatie over een bepaald product of wil je dat we je volledig ontzorgen op het gebied van (thuis)werkplekken? Dat kan.

Neem vrijblijvend contact met onze specialist. Samen zorgen we ervoor dat jouw medewerkers thuis het comfort van hun werkplek op kantoor kunnen ervaren.

Dennis van Pinxten
Solution advisor workspace
T +31 40 250 9047
dennis.vanpinxten@bechtle.com



Device as a Service ontwikkelingen van het afgelopen jaar

We leveren al een aantal jaren een Device as a Service (DAAS-)oplossing, maar de ontwikkelingen gingen - zeker het afgelopen jaar - snel. Zo breidden we ons DAAS-aanbod uit met DAAS Mobile in 2021 en ging Project Replay van start: een initiatief waarmee we ons inzetten voor het milieu en onze CO2-voetafdruk willen reduceren.

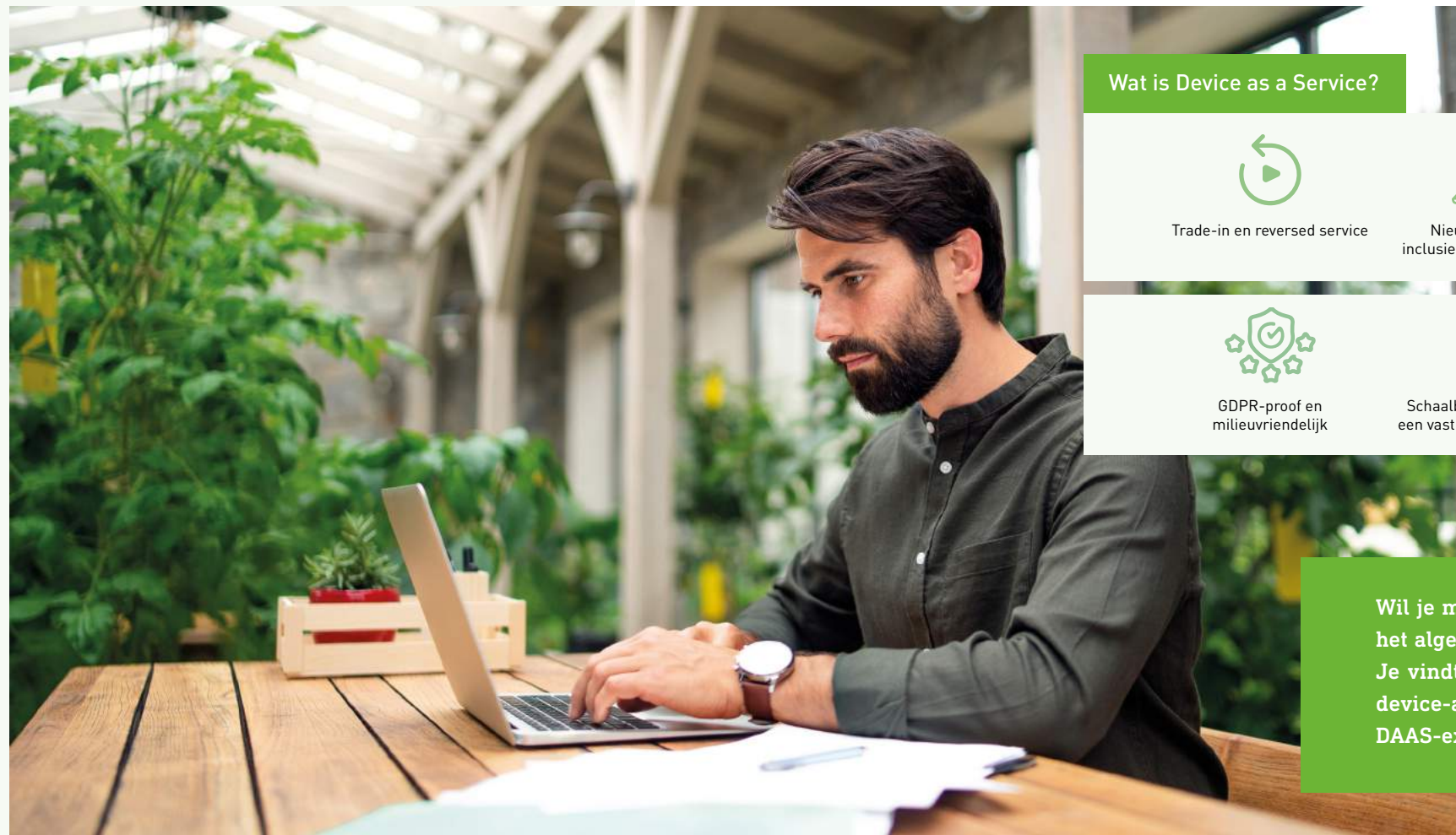
“As a Service” wordt steeds aantrekkelijker. Niet alleen voor organisaties, ook in je privéleven. Denk maar aan jouw Netflix- of Spotify-abonnement, of misschien lease je wel een auto. Je koopt geen films of muziek meer, je streamt ze. En een leasewagen is niet van jou, maar je rijdt wel altijd in de nieuwste wagen en geniet van de services en andere voordelen. Dat is ook wat Device as a Service (DAAS) is - maar dan op het gebied van werkplekken en de ontzorging die wij aanbieden.

De afgelopen jaren zijn we druk bezig geweest om onze DAAS-oplossing verder uit te breiden en zo aantrekkelijk mogelijk te maken voor organisaties. De eerste succesvolle uitrollen zijn inmiddels gebeurd. Zo lees je bijvoorbeeld op de volgende pagina's het succesverhaal van jeugdzorginstelling entrea lindenhout. Maar de IT-ontwikkelingen gaan razendsnel en de pandemie heeft ervoor gezorgd dat we onze DAAS-oplossing sneller hebben uitgebreid.

Nieuw sinds 2021: smartphones en tablets

Zo hebben we in 2021, naast het al bestaande DAAS Compute aanbod, DAAS Mobile geïntroduceerd. Want smartphones en tablets zijn niet meer weg te denken op de werkvloer in een moderne organisatie. Met DAAS Mobile bieden we een complete oplossing aan inclusief hardware, accessoires en services tegen een vast maandelijks bedrag, net zoals bij DAAS Compute. Dit bespaart jouw IT-afdeling veel tijd, maakt het gemakkelijker om het aantal producten op- of af te schalen en het geeft jouw collega's meer keuzevrijheid over de apparaten die ze willen gebruiken.

Het toverwoord bij DAAS, is net als bij je auto leasing: ontzorging. Gaat er iets stuk? Wij regelen dat het wordt vervangen. Jij hoeft het alleen maar aan te geven, wij gaan voor je aan de slag. Met DAAS Mobile zorgen we er bovendien voor dat privé- en zakelijke gegevens gescheiden blijven en dat alle bedrijfsspecifieke informatie veilig is. Wanneer je de smartphone of tablet van ons ontvangt is alles vooraf ingesteld. De apparaten blijven up-to-date dankzij automatische software-updates.



Wat is Device as a Service?



Trade-in en reversed service



Nieuwste devices
inclusief lifecycle services



Op maat geconfigureerd
en gebruiksklaar thuisbezorgd



GDPR-proof en
milieuvriendelijk



Schaalbaar contract met
een vast bedrag per maand



Duurzaamheid

Wil je meer weten over de DAAS-nieuwigheden in het algemeen, over DAAS Mobile of Project Replay? Je vindt alle informatie terug op bechtle.com/nl/device-as-a-service. Of neem contact op met onze DAAS-expert via de contactgegevens hieronder.

Daniel Maelissa
Business consultant
T +31 40 250 9011
daniel.maelissa@bechtle.com



Waarom jeugdzorginstelling entrea lindenhout kiest voor DAAS

Met Device as a Service (DAAS) ontzorgen we jeugdzorginstelling entrea lindenhout rondom werkplekken en krijgen ze alles wat ze nodig hebben: van werkplek hardware met accessoires tot lifecycle services en aanvullende ondersteuning. Rob van den Boomen, accountmanager Health bij Bechtle, en Maarten Follender Grossfeld, servicemanager ICT binnen entrea lindenhout, vertellen in dit interview waarom DAAS een goede keuze is voor entrea lindenhout en voor andere zorginstellingen.

Op de vorige pagina's las je al meer over onze DAAS-oplossing. In 2021 was entrea lindenhout een van de eerste Bechtle direct Nederland klanten die koos voor complete ontzorging met Device as a Service (DAAS). Dit omdat ze merkten dat IT een steeds belangrijker onderdeel wordt van het primaire zorgproces, waarbij flexibiliteit en mobiliteit belangrijke fundamenteen zijn.

Bechtle heeft samen met partner Ictivity het digitaliseringstraject van entrea lindenhout mogen verzorgen, waarbij Bechtle het volledige logistieke hardware-management van entrea lindenhout op zich nam.

Wat houdt DAAS via Bechtle in?

Rob: "Als we kijken naar de definitie die meestal in de IT-branche wordt gebruikt, dan is DAAS het leveren van hardware in een ander financieringsmodel dan wanneer je producten aanschaft: een operational leasemodel. Bij Bechtle is DAAS echter meer dan dat: wij bieden aanvullende services om onze klanten maximaal te ontzorgen. Denk hierbij aan lifecycle management services, end of life services, proactieve monitoring, maar ook het klaarmaken en leveren van devices bij het in- en uit dienst treden van medewerkers zit in de prijs inbegrepen. Dat maakt onze oplossing erg sterk."

Maarten, waarom hebben jullie voor DAAS gekozen?

Maarten: "We kwamen bij Bechtle uit omdat we een partij zochten die ons helemaal ondersteunt op het gebied van hardware en services. Zelf hebben we niet alle kennis in huis om bepaalde processen in goede banen te leiden. Bechtle heeft de kennis en kunde om ons te voorzien van de juiste werkplekken. We automatiseren processen nu zoveel mogelijk. Daarnaast is het voor een zorginstelling zoals de onze belangrijk om inzicht te hebben in de kosten. Met DAAS weet je precies wat je per werkplek betaalt elke maand. We doen geen grote investeringen meer in één keer, dat is voor ons heel aangenaam."

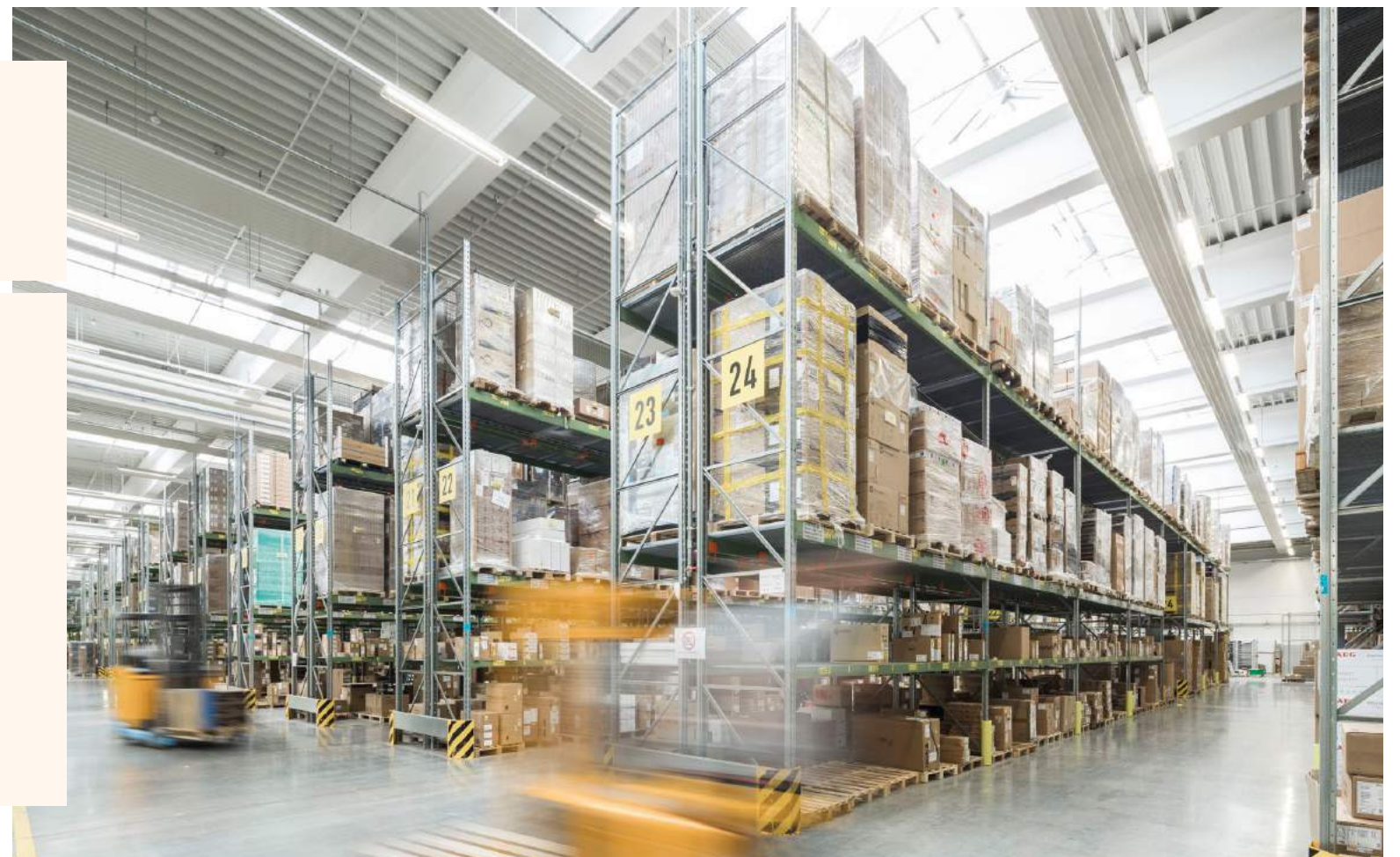
Over entrea lindenhout

Entrea lindenhout helpt kinderen, jongeren en gezinnen wanneer opgroeien en opvoeden ingewikkeld wordt binnen het gezin. Met jeugdhulp, opvoedondersteuning en speciaal onderwijs helpen ze mensen verder, vanuit een open en gelijkwaardige relatie. entrea beschikt over 17 locaties en er werken meer dan 1000 mensen.

Bechtle en HP

De service die we verlenen is een totaaloplossing. Wij werken samen met HP om de devices via hun Europese magazijnen te kunnen leveren. Er is een vervangingservice waarbij je de volgende dag al een gelijkwaardig device geleverd krijgt en devices worden proactief beheerd met HP Proactive Insights. Dit gebeurt via het HP TechPulse-platform, dat analyseert hoe gezond devices zijn. De HP ServiceNow plug-in module, geleverd via HP Services, helpt ons om HP TechPulse te integreren in onze eigen ServiceNow-gebaseerde ITSM-platform.

"HP maakt een integraal onderdeel uit van de ontwikkeling van Bechtle DAAS", vertelt Rob. "Door HP Proactive Insights te integreren in onze services, kunnen we de productiviteit van medewerkers bij onze klanten hoog houden. We helpen klanten proactief door een device te vervangen zodra de gegevens laten zien dat er iets niet goed gaat." Om deze service te kunnen bieden, hebben we de expertise van HP nodig op het vlak van proces, automatisering en onboarding. "Dankzij de input en expertise van HP kunnen we Bechtle DAAS verder ontwikkelen en verfijnen, zodat we onze klanten zo goed mogelijk van dienst kunnen zijn."



Hoe is dit project tot stand gekomen?

Rob: "Entrea lindenhout werkte al met onze partner Ictivity samen op het gebied van de digitale werkplek (Omnia). Uit die gesprekken met Ictivity bleek dat de jeugdzorginstelling ook op zoek was naar een partner die hardware en aanvullende service kon leveren. Zo zijn we bij de klant geïntroduceerd. Al vrij snel kwam onze DAAS oplossing ter sprake."

Maarten: "Er vonden enkele verkennende gesprekken plaats met Rob. Tijdens die gesprekken bekeken we de mogelijkheden en de 'onmogelijkheden'. We kwamen vrij snel tot de conclusie dat dit een samenwerking is waarin we veel aan elkaar hebben. Na twee maanden gingen we al van start."

Hoe verliep de uitrol?

Maarten: "Vanwege de coronapandemie verliep die anders dan gepland. Het oorspronkelijke plan was om alle apparaten vanuit de verschillende locaties van entrea lindenhout te verdelen, maar dit plan kon niet doorgaan. Dankzij het goede meedenken en de support van Bechtle is het gelukt om de devices bij de eindgebruikers zelf af te leveren."

Rob: "Klopt, en dat rechtstreeks aan de eindgebruiker afleveren zit in de lift, zeker in deze tijd. Ik merkte sowieso dat er bij mijn zorgklanten een veranderende behoefte ontstond de afgelopen jaren. Ze maken steeds vaker de transformatie naar een regieorganisatie, waarbij de meeste applicaties in de cloud staan en wat het technisch beheer van het datacenter overbodig maakt. Ons concept sluit daar naadloos op aan: werkplekken komen niet meer op het hoofdkantoor binnen, maar gaan rechtstreeks en gebruiksklaar naar de eindgebruiker. Dat is in mijn ogen de toekomst in de zorg."

Waarom denk je dat DAAS ideaal is voor zorginstellingen zoals entrea lindenhout?

Rob: "Dat stukje regie is belangrijk. Entrea lindenhout houdt zich vanaf nu bezig met de monitoring over de dienstverlening. Voor de rest hoeft de ICT-afdeling geen hardware meer aan te schaffen of te repareren, de uitvoering ligt volledig bij Bechtle. Zo heeft Maartens team tijd voor andere belangrijkere zaken. We bespreken elk kwartaal onze SLA-afspraken en onze performance en pakken verder alles op. Dit biedt het ICT-team van entrea lindenhout veel voordelen en tijdswinst. Wanneer er bijvoorbeeld een nieuwe medewerker begint, kan Maarten

eenvoudig via onze portal een nieuwe medewerker registreren. Die ontvangt vervolgens automatisch een nieuw, gebruiksklaar device op de volgende werkdag of een datum naar keuze en kan dan meteen aan de slag."

Maarten: "Ook het lifecycle management gedeelte is voor ons een groot voordeel. Wanneer deze leaseperiode afloopt - na drie jaar - bestelt Bechtle nieuwe devices en leveren ze deze direct af bij de eindgebruikers. Het maandelijks te betalen bedrag blijft hetzelfde, maar onze medewerkers beschikken steeds over nieuwe, goede apparaten. Ook biedt Bechtle Proactive Management aan, een tool waarmee ze de toestellen proactief monitoren en analyseren. Al voordat een apparaat stuk dreigt te gaan wordt dit opgemerkt en kan Bechtle een nieuwe bestellen. Zo is er geen downtime meer."

Hoe zou je de samenwerking met Bechtle omschrijven?

Maarten: "Ik vind de samenwerking heel prettig. Ik heb altijd rechtstreeks contact met Rob, hij is mijn vaste aanspreekpunt. Dat contact gaat snel en vlot. Rob denkt met ons mee, ook op moeilijker momenten."

Zo waren de levertijden voor laptops vanwege de pandemie erg lang. Maar Rob zorgde voor een oplossing: als het niet linksom kon, dan wel rechtsom. Ook de samenwerking met de rest van het projectteam van Bechtle loopt goed. Zo werkten we in het voortraject samen met een service delivery manager van Bechtle die vooral naar onze processen keek. Daarna zijn we samen met het DAAS projectteam aan de slag gegaan. Iedereen heeft zijn eigen specialiteit en werkt nauw samen."

Hoe zien jullie de toekomstige samenwerking?

Rob: "Dit DAAS contract loopt drie jaar. Dankzij onze lifecycle management services is dit een doorlopend proces. We verwachten dat er vanuit Bechtle ook nog heel wat nieuwe ontwikkelingen en functionaliteiten aan het DAAS-model worden toegevoegd de komende tijd, waarmee we klanten zoals entrea lindenhout nog beter kunnen bedienen."

Maarten: "In Bechtle hebben wij een IT partner gevonden die meedenkt over het hele proces. Je kunt hardware verkopen en afleveren, maar Bechtle doet veel meer dan dat. Ze kijken naar wat het beste voor ons is en met welke services ze hier invulling aan kunnen geven. Ik kijk ernaar uit om ons DAAS-traject in de toekomst nog verder uit te breiden en te optimaliseren binnen entrea lindenhout. We gaan samen nog leuke stappen zetten. Ik zie de toekomst rooskleurig in met Bechtle als IT partner."

Maarten Follender Grossfeld, servicemanager ICT binnen entrea lindenhout en Rob van den Boomen, accountmanager Health bij Bechtle.



Scan de QR-code en bekijk de video!

Door onderstaande QR-code te scannen kun je deze Success Story van entrea lindenhout als video bekijken. Vragen? Neem contact op met Rob van den Boomen via de contactgegevens onderaan deze pagina.



Rob van den Boomen
Accountmanager Health
T +31 40 760 2829
rob.vandenboomen@bechtle.com



Smartphones en aanvullende services coronaproof uitgerold bij Yokogawa

Bij Yokogawa hebben we 500 smartphones, inclusief dienstverlening, geleverd via onze Device as a Service (DAAS)-oplossing. En dit coronaproof: alle devices werden bij medewerkers thuis afgeleverd en digitaal geïnstalleerd. Yokogawa is heel tevreden over hoe het proces is verlopen. Ontzorging, flexibiliteit en gemak zijn voor hen de belangrijkste voordelen van DAAS.

De case in het kort:

- 500 smartphones coronaproof afgeleverd en geïnstalleerd
- Met Device as a Service (DAAS)
- Aanvullende services
- Een mooie samenwerking met partners, Bechtle collega's en de klant

Over Yokogawa

Yokogawa is een Japans bedrijf dat industriële automatisering en test & meetoplossingen produceert voor de procesindustrie. Het bedrijf heeft tegenwoordig meer dan 19.000 medewerkers en is actief in 40 landen. In de Nederlandse vestiging, en tevens Europees hoofdkantoor, werken bijna 500 mensen met 33 verschillende nationaliteiten. www.yokogawa.com/nl

Yokogawa is al een aantal jaren een belangrijke klant van Bechtle in de commerciële sector. Peter van den Berg is de accountmanager en het vaste aanspreekpunt voor Yokogawa sinds 2014. Voor bepaalde projecten, zoals dit DAAS-project, werkt hij nauw samen met Alfred de Jonge, ICT portfolio manager bij Yokogawa. Peter: "In 2020 kwam Yokogawa bij mij met de vraag of we smartphones konden leveren, met aanvullende services. De klant wilde hierin volledig ontzorgd worden."

Aanvullende dienstverlening

Alfred: "Begin vorig jaar zijn we onze zoektocht gestart naar een partij die ons kon voorzien van nieuwe smartphones. Iedere werknemer moet een goede smartphone hebben vandaag de dag, als onderdeel van de moderne werkplek. Binnen de IT-afdeling liggen er grote uitdagingen op ons bord, zoals de wereldwijde standaardisatie van onze applicaties en infrastructuur, de grote focus op cybersecurity en een veel nauwere samenwerking tussen IT en onze business", zegt Alfred. "We willen als afdeling dan ook veel meer met zulke zaken bezig zijn en niet met het in detail managen van hardware."

Koen Buis, workspace consultant bij Bechtle, werd door Peter ingeschakeld om uitleg te geven over Device as a Service (DAAS). Koen: "Om organisaties te ontzorgen op het gebied van mobiele devices, is DAAS ideaal. Het biedt alle benodigde handvatten voor de inrichting van de (mobiele) werkplek en de ondersteunende dienstverlening."

Een decentrale uitrol

Je kunt DAAS zien als je Netflix-abonnement: je betaalt een vast bedrag per werkplek per maand. Na een periode, van meestal twee of drie jaar, worden de devices teruggenomen door ons en krijgt de klant nieuwe toestellen.

Zo beschikken medewerkers altijd over de nieuwste devices, in dit geval smartphones. Ook een stukje beheer en het klaarmaken van de devices wordt zo uit handen van de klant genomen. DAAS is dus de ideale oplossing voor Yokogawa.

Yokogawa koos ervoor om 500 smartphones via het DAAS-model bij ons af te nemen. Alfred: "Vooral bij het leasen verwachten we de meest ideale producten in combinatie met gedegen advies en ondersteuning. De tijd van custom solutions en maatwerk is voorbij, wij leunen graag op de expertise en ervaring van de professionele aanbieders. Bechtle kon hierin de meest complete oplossing bieden, tegen een gunstige prijs in vergelijking met de concurrentie."

Maar we zaten nog steeds middenin de pandemie. Koen: "Vanwege COVID-19 hebben we het anders aangepakt. Waar we voorheen devices centraal uitrolden, bijvoorbeeld vanuit het hoofdkantoor, kozen we nu voor een decentrale uitrol en werden de smartphones rechtstreeks bij de eindgebruikers aan huis geleverd."

Je kunt DAAS zien als je Netflix-abonnement: je betaalt een vast bedrag per werkplek per maand. Na een periode, van meestal twee of drie jaar, worden de devices teruggenomen door ons en krijgt de klant nieuwe toestellen. Zo beschikken medewerkers altijd over de nieuwste devices, in dit geval smartphones.

Sessie met supportdesk

Vrijwel alle medewerkers van Yokogawa die nieuwe smartphones kregen werkten thuis. Ze waren allemaal bekend met Microsoft Teams. Peter: “We hebben de 500 eindgebruikers via ons portaal een smartphone laten kiezen (CYOD) en deze door een koerier laten afleveren op een opgegeven adres. Omdat er een ID-check plaatsvindt, kon dat iedere locatie in Nederland zijn.”

Onze supportdesk heeft met iedere medewerker van Yokogawa een Teams-sessie ingepland voor een persoonlijke activatie van hun nieuwe smartphone. Na die sessie kon de medewerker zelf een retour plannen, waarna het oude mobieltje werd opgehaald. “Zoals je begrijpt was dit een uitdaging op het gebied van logistiek. We werkten met strakke tijdsloten, dus dat was soms wel even spannend”, vertelt Peter. Maar de resultaten waren goed en het team kreeg veel complimenten van de Yokogawa medewerkers.

Partners en goede communicatie

Voor deze grote uitrol en logistieke operatie werkten we samen met KennisKracht Service (KiKS) en DynaGroup. KiKS is een serviceorganisatie die medewerkers begeleidt om bereikbaar te zijn en te blijven, door het leveren van dienstverlening op alles wat met smartphones en tablets te maken heeft. DynaGroup ontzorgt met slimme oplossingen en is een volwaardige ‘behind the scene supply chain partner’. Peter: “Ook hebben we intern een van onze service delivery managers ingeschakeld, om het project in goede banen te leiden en om te zorgen dat gemaakte afspraken werden nagekomen.”

Niet alleen de samenwerking met Alfred en Yokogawa, ook de interne samenwerking ging vlot, bijvoorbeeld met Ilhan Uzun op het gebied van service delivery. “We werken vanuit Bechtle als één hecht team samen. We schakelden snel met Alfred en hielden elkaar goed op de hoogte. Zo werden uitdagingen snel aangepakt”, zegt Peter.

De communicatiedriehoek tussen de partners, Yokogawa en Bechtle was essentieel om deze uitrol in goede banen te leiden. Vanzelfsprekend was er een belangrijke rol voor Yokogawa Procurement in het gehele traject, vanaf de eerste kennismaking met DAAS tot en met het sluiten van het contract met de leasemaatschappij. En niet te vergeten de technische aspecten van het operationele beheer door KiKS, zoals de koppeling met de beheersystemen binnen Yokogawa, die door de experts van beide kanten zijn aangepakt.

Het eerste half jaar

In een door Bechtle mogelijk gemaakt referentiegesprek met een eerdere klant, heeft Yokogawa de aanbeveling gekregen om alert te zijn op de “operationele periode”. Mede daarom is direct na de uitrol van de smartphones veel aandacht besteed aan het compleet beschrijven van alle werkzaamheden en scenario’s, die te maken hebben met beheer en support.

Er is een reguliere overlegstructuur opgezet (operationeel en tactisch/strategisch), waar onverwachte issues onmiddellijk worden aangepakt en opgelost.

Dit bewijst zich in de praktijk. De Yokogawa medewerkers en het Senior Management zijn tevreden, er is geen enkele escalatie nodig geweest en de IT-afdeling is ontzorgd. Mede naar aanleiding van deze positieve ervaring, is de IT-afdeling recent aan de slag gegaan om een vergelijkbare oplossing voor notebooks en desktop computers op te zetten.



Alfred de Jonge, ICT portfolio manager bij Yokogawa: “Binnen onze IT-afdeling liggen er grote uitdagingen op ons bord, zoals de wereldwijde standaardisatie van onze applicaties en infrastructuur, de grote focus op cybersecurity en een veel nauwere samenwerking tussen IT en onze business. We willen als afdeling dan ook veel meer met zulke zaken bezig zijn en niet met het in detail managen van hardware.”



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



Bereid je organisatie voor op de toekomst met Samsung Mobile

Nu is de tijd om jouw bedrijfsmodel “future ready” te maken. Hoe wil jij de mobiele toekomst van jouw organisatie vormgeven? Dat kan nu bijvoorbeeld ook met Samsung smartphones via Device as a Service Mobile via Bechtle. Een van de grote voordelen hiervan is dat wij je ondersteunen met het beheer en de beveiliging door middel van Mobile Device Management (MDM) en dat je medewerkers altijd over de nieuwste smartphones beschikken.

De mobiele economie is een tijdperk van bijna onbegrensde mogelijkheden. Als bedrijfsleider of IT-besluitvormer sta je voor een eenvoudige keuze. Kies je ervoor om gebonden te blijven aan verouderde gesloten systemen, of neem je het voortouw en ontketen je de mogelijkheden van disruptieve, open systemen? Alleen organisaties die durven te innoveren zullen erin slagen om mee te kunnen met de mobiele revolutie die ons de komende jaren te wachten staat. Bereid je voor op de toekomst en omarm de kansen én uitdagingen die smartphones de komende jaren zullen brengen.

Samsung devices via DAAS Mobile

Samsung is onderdeel van DAAS Mobile bij Bechtle. Je kunt bijvoorbeeld overstappen 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. “Bechtle is een van onze partners die de Enterprise Edition (EE) aanbiedt. Er zijn tegenwoordig tal van mogelijkheden wat betreft toestelkeuze, beheer- en beveiligingsoplossingen, maar ook wat betreft financiering, bijvoorbeeld met DAAS Mobile”, zegt Robbert van Rijswijk, Key Accountmanager B2B Mobile bij Samsung.

Wanneer je kiest voor DAAS Mobile, krijg je een model 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.

Mobile Device Management (MDM)

Een ander voordeel van DAAS Mobile is dat het mobiel apparaatbeheer, wat voor veel IT-afdelingen een tijdrovende klus is geworden, van jou wordt overgenomen. Denk aan het inrichten van het beleid, inventarisatie, configuratiebeheer, berichtenuitwisseling, archivering en het onderhouden van de beveiliging van de tablets en telefoons die op het netwerk zijn aangesloten - wij kunnen het allemaal voor je regelen.

Met Mobile Device Management (MDM) zorgen we ervoor dat privé- en zakelijke data gescheiden blijven en dat alle bedrijfsspecifieke informatie beveiligd is. Met MDM heb je toegang tot apps en kun je op afstand gegevens controleren en beveiligen. Dat komt bijvoorbeeld goed van pas als het toestel van een werknemer wordt gestolen. In zo'n geval kun je makkelijk op afstand een volledige of selectieve data wipe van het toestel uitvoeren. Ook als een werknemer vertrekt bij je organisatie, kun je via deze tool gemakkelijk en GDPR-proof data verwijderen van het toestel.

Met Samsung Knox beheer en beveilig je de mobiele apparaten van je medewerkers. Knox biedt een totaaloplossing aan binnen de lifecycle:

Uitrol en configuratie:

- Knox Configure: toestelconfiguratie;
- Mobile Enrollment: uitrol van de MDM-cliëntprofielen naar devices;

Beveiliging en beheer:

- Knox Manage: beheer en monitoring;
- Knox Platform for Enterprise: toestelbeveiliging;
- E-FOTA: updaten van firmware.

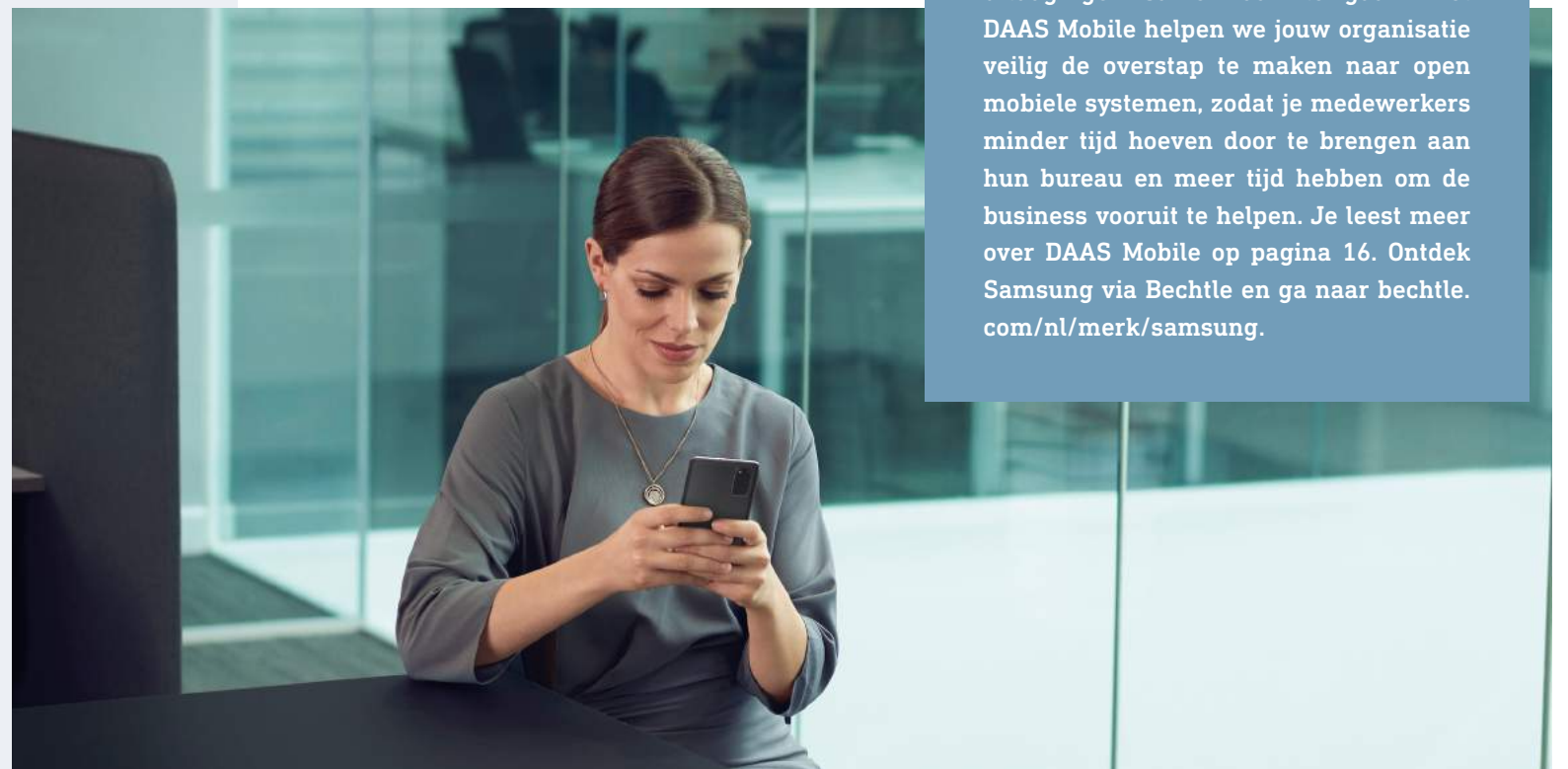
Bovendien is Knox Suite, dat de meest essentiële Samsung Knox-oplossingen bundelt, een jaar gratis bij Samsung Enterprise Edition modellen. Dat betekent dat je jouw Samsung devices handig vanaf één beheerconsole kunt beheren. Knox Suite omvat alle bovenstaande oplossingen.

Kansen én uitdagingen

Tien jaar na de introductie van de smartphone dendert de mobiele revolutie verder. In het volgende decennium zullen mobiele devices het bedrijfsleven nog ingrijpender veranderen dan nu al het geval is. Mobiele apparaten worden de standaard in B2B- en B2C-bedrijfscommunicatie. De nieuwe mobiele economie biedt jou als organisatie heel wat kansen.

Medewerkers kunnen flexibel samenwerken en hun efficiëntie en effectiviteit vergroten - als je het goed doet. De uitdaging is om deze kansen optimaal te benutten, zonder in te leveren op veiligheid en controle.

Wij staan voor je klaar om jouw mobiele uitdagingen samen aan te gaan. Met DAAS Mobile helpen we jouw organisatie veilig de overstap te maken naar open mobiele systemen, zodat je medewerkers minder tijd hoeven door te brengen aan hun bureau en meer tijd hebben om de business vooruit te helpen. Je leest meer over DAAS Mobile op pagina 16. Ontdek Samsung via Bechtle en ga naar bechtle.com/nl/merk/samsung.



Employee Choice

Investeer in innovatie en bespaar tijd en geld

Hoe moderniseer je het IT-aanbod voor je medewerkers zonder dat jouw IT-afdeling kostbare tijd verliest aan de uitrol en onderhoud? Bechtle biedt de populaire oplossingen van Apple 'as a Service' aan. Zo bespaar jij kosten en tijd.

De devices van Apple bieden aanzienlijke voordelen voor je IT-afdeling. Van de installatie en configuratie van iOS, iPadOS en macOS tot apparaatbeheer en support: de devices van Apple zijn niet alleen simpel en intuïtief, maar ook krachtig en veiligheid is meegenomen in het ontwerp. Wij leveren de oplossingen van Apple nu ook als Device as a Service (DAAS). De implementatie van nieuwe apparaten wordt zo een stuk eenvoudiger.

Waarom Apple Employee Choice?

1 Eenvoudige implementatie

Het proces van Zero Touch Deployment en de inschrijving voor mobiel apparaatbeheer (MDM) is erg eenvoudig voor Apple devices.

2 Eenvoudig beheer

Door de goede hardware en software hoeven medewerkers amper de hulp in te roepen van jouw IT-afdeling. Bovendien pusht Apple automatisch updates en patches voor zijn besturingssysteem en sommige applicaties naar elk apparaat. Zo kan jouw IT-afdeling zich op meer strategische en innovatieve projecten richten.

3 Zelfondersteunend

Medewerkers werken graag met Apple producten. Deze kennen ze vaak al omdat ze deze in hun privéleven gebruiken, waardoor ze minder ondersteuning nodig hebben. Dit betekent vaak minder ondersteuningskosten en minder uitvaltijd voor medewerkers.

4 Veiligheid voorop

Door de software-updates van Apple en ingebouwde beveiligingsfuncties zoals automatische gegevenscodering en anti-malware-software zijn Macs zeer veilig en stabiel. De ingebouwde beveiligingsarchitectuur van iOS en macOS houdt persoonlijke en werkgegevens goed gescheiden. Hierdoor vermindert het risico op een datalek tot wel 50%. Zo blijven bedrijfsgegevens beschermd zonder onderbrekingen.

M1-chip en macOS

Macs met M1-chips zijn compatibel met bijna alle iOS- en iPadOS-applicaties. Hierdoor kunnen organisaties voor het eerst iPhone- en iPad-applicaties native op hun laptops of desktops laten draaien. Daarnaast heeft Apple ook nieuwe versies van zijn Mac-besturingssysteem macOS uitgebracht die voortbouwen op de uitgebreide beveiligings- en samenwerkingsmogelijkheden waar Mac om bekend staat.

Zelf uitpakken met MDM

Met Mobile Device Management (MDM) van Apple configureer je macOS- of iOS-devices automatisch zonder dat er veel handelingen vanuit je IT-afdeling nodig zijn. Medewerkers halen hun devices zelf uit de verpakking, zetten ze aan en passen ze aan hun eigen voorkeuren aan. Daardoor voelen ze zich meer verantwoordelijk voor het device en zorgen ze er beter voor.

- Apparaten worden rechtstreeks naar de medewerkers verzonden.
- Alle applicaties en relevante beleidsregels worden automatisch gedownload en beheerd via een extern MDM-platform.
- Zero Touch Deployment van Macs vermindert de provisioning tijd.



Wil je weten hoe jouw werkplek eruitziet met Apple devices? Scan de QR-code en ontdek het meteen!
www.bechtle-augmentedreality.nl



Investeer in innovatie en bespaar tijd en kosten

Het innovatieve aanbod van Bechtle DAAS Compute en Apple Employee Choice maakt het eenvoudiger dan ooit om Apple-apparaten in je organisatie te implementeren en te beheren. Zo moderniseer je het IT-aanbod en houd je meer tijd over voor innovatie en strategie.



Ontzorging met Windows Autopilot en Microsoft Endpoint Manager

Organisaties waarbij medewerkers traditioneel alleen nog op kantoor werken, zijn vandaag eerder uitzondering dan regel. Je medewerkers willen zelf bepalen waar, wanneer, waarmee en hoe zij hun werk invullen. Maar je wilt wel dat dit werkbaar blijft voor je IT-afdeling. Met Windows Autopilot maak je apparaten klaar voor zakelijk gebruik en met Microsoft Endpoint Manager zorg je voor eenvoudig beheer. Wist je dat wij je bovendien kunnen ondersteunen met onze managed dienstverlening SMART Workplace?

Windows Autopilot – een tool die jou het leven makkelijker maakt

Windows Autopilot zorgt ervoor dat je pc's of laptops op een eenvoudige manier kunt klaarmaken voor zakelijk gebruik. Het doel is simpel: jouw IT-afdeling hoeft dit niet meer handmatig voor iedere nieuwe medewerker te doen - dat vermindert de werkdruk enorm. Windows Autopilot stelt gebruikers in staat de installatie van een nieuw Windows 10- of 11-apparaat volledig zonder begeleiding van de IT-afdeling uit te voeren.

Daardoor kan het apparaat direct vanuit Bechtle naar de eindgebruiker zelf verzonden worden. Autopilot werkt samen met de UEM oplossing Microsoft Endpoint Manager en andere MDM-oplossingen. Dat maakt het mogelijk dat er zaken automatisch worden ingesteld en dat automatisch de benodigde drivers, policies en software worden geïnstalleerd. De gebruiker hoeft zijn nieuwe apparaat alleen maar aan te zetten, in te loggen op het bedrijfsnetwerk en vervolgens worden automatisch alle applicaties (zoals Office 365) klaargezet.

Hoe werkt het?

Jouw IT-team verzamelt de zogenaamde Device ID's vanuit de fabrikant of vanuit de al aanwezige apparaten. Steeds meer fabrikanten ondersteunen Autopilot, zodat dit automatisch kan. Vervolgens maak je de apparaten bekend bij de Windows Autopilot Deployment Service, binnen de Azure Active Directory. Daarna hoeft je alleen nog maar een gebruikers-/device profiel aan het apparaat te koppelen en het apparaat kan naar de medewerker verstuurd worden.

De voordelen:

- Multi-Factor Authentication kan worden ingesteld tijdens de configuratie van de werkplek;
- Onnodige schermen (zoals Cortana, Privacy settings, EULA) kunnen tijdens de configuratie uitgeschakeld worden;
- De configuratie van Windows is te voorzien van eigen logo en bedrijfsnaam;
- Er is geen complexe infrastructuur nodig om het OS te configureren waardoor kosten bespaard kunnen worden;
- Automatisch verbonden met Azure domein;
- Automatisch geregistreerd in Endpoint Manager (MDM/UEM) Instellingen, Office365, bedrijfsapplicaties, en andere applicaties worden automatisch geïnstalleerd;
- Reset mogelijkheden (apparaat naar nieuwe gebruiker).

Apparaatbeheer met Microsoft Endpoint Manager

Met Unified Endpoint Management (UEM) maak je bovendien het beheer van alle verschillende devices, ook bijvoorbeeld privé smartphones, een stuk eenvoudiger voor je IT-afdeling.

De voordelen hiervan zijn:

- Eenvoudig beheer van alle soorten devices via één interface;
- Push updates op afstand naar apparaten;
- Pas het securitybeleid van je organisatie toe op beheerde devices;
- Wis applicaties en gegevens op afstand: handig bij een uitdiensttreding of wanneer een toestel gestolen wordt;

- Bring Your Own Device (BYOD) wordt mogelijk;
- UEM biedt mogelijkheden voor applicatiebeheer;
- Met Unified Endpoint Management dicht je het gat tussen Mobile Device Management (MDM) en traditionele managementtools.

SMART Workplace van Bechtle

Ben je overtuigd en wil je beginnen met Windows Autopilot en Microsoft Endpoint Manager maar kun je wel wat hulp gebruiken? SMART Workplace, onze managed dienstverlening, biedt de oplossing. Met SMART Workplace kunnen we jouw organisatie ondersteunen met het management én de optimalisatie van je Microsoft 365-omgeving.

- SMART Workplace is een managed service waarbij we de Microsoft 365 tenant, en het device management uit handen nemen – je kunt kiezen uit verschillende pakketten;
- Zie dit als verlengstuk van jullie eigen IT-afdeling. Je kan te allen tijde terugvallen op onze specialisten voor support, vragen, inrichtingen en meer;
- Je krijgt een Single Point of Contact en een maandelijks overleg waarbij onze specialisten zullen inzoomen op de verbetering van de Security Score, kostenoptimalisatie, omarming nieuwe functionaliteiten en meer!



Wil je aan de slag met Windows Autopilot en Microsoft Endpoint Manager? Neem contact op met onze expert via de contactgegevens onderaan dit artikel. of download ons gratis e-book 'Eenvoudig beheer met SMART Workplace' en ontdek de mogelijkheden.



"Hybride vergaderruimtes zijn nog geen algemeen goed"

Thuiswerkplekken zijn bij de meeste Bechtle klanten inmiddels goed gefaciliteerd. Hybride vergaderruimtes, die productieve meetings tussen medewerkers die op kantoor werken en medewerkers die thuiswerken mogelijk moeten maken, blijven helaas achter. Dit is voor veel organisaties de volgende stap. Thijs Stobbelaar, audiovisueel consultant bij Bechtle, blikt terug op 2021 en de trends die hij opmerkte in zijn vakgebied.

Bellen via je laptop met een gillend kind op de achtergrond. Een webcam die korrelig beeld geeft en hapert. Gelukkig zijn dit soort technische problemen bij de meeste thuiswerkers inmiddels verholpen. Dat viel Thijs Stobbelaar, audiovisueel (AV) consultant bij Bechtle, het afgelopen jaar op. Wat nog niet helemaal lekker loopt? Het inrichten van hybride meetingruimtes. "Ik spreek nog steeds klanten die in meetingruimtes oude webcams hebben hangen die alleen de persoon die ervoor zit signaleert of met microfoons werken die niet goed opnemen", vertelt Thijs. "Hybride vergaderruimtes zijn dus nog geen algemeen goed."

Snelle technologische ontwikkelingen

Volgens Thijs komt dat omdat organisaties vaak niet weten welke mogelijkheden er zijn. Dat is ook niet gek, gezien de snelheid waarop de technologie zich ontwikkelt. Thijs: "We zitten in een fase waarin alles continu blijft ontwikkelen. De nieuwe features van Microsoft Teams vragen bijvoorbeeld om nieuwe hardware." Het inrichten van hybride meetingruimtes is dus een proces dat geüpdatet moet worden. "Het is niet zo dat je hardware in meetingruimtes van drie jaar geleden niet meer bruikbaar is. Wel zal je hardware niet meer voldoen aan de nieuwste standaarden of aan de nieuwe wensen en behoeften van je medewerkers. Ik ga daarom graag het gesprek aan met klanten om te zien wat nieuwe hardware voor hen kan betekenen. Door de nieuwste technieken wordt samenwerken namelijk nog persoonlijker en dus natuurlijker."

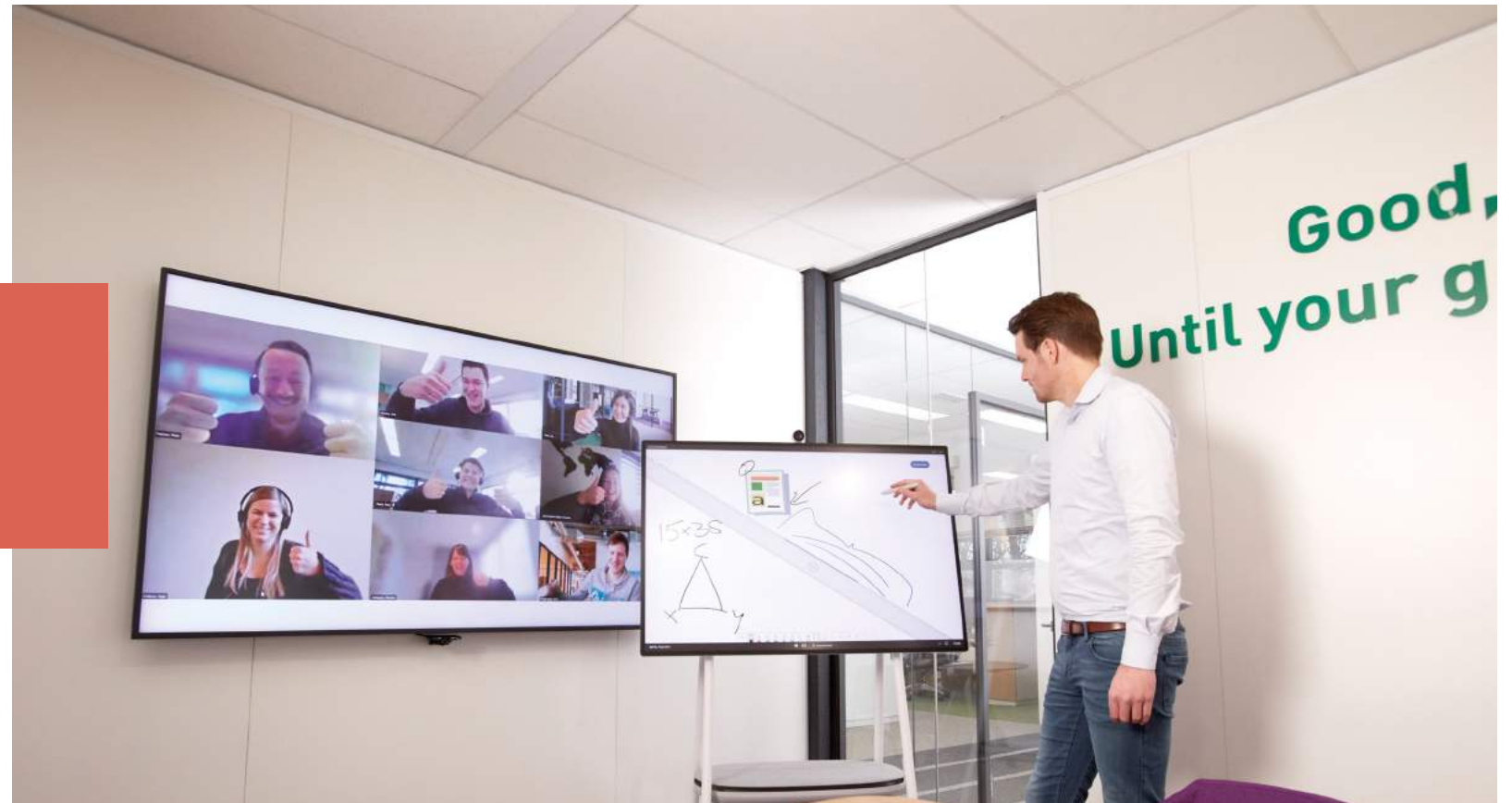
90% van de medewerkers wil nog steeds naar kantoor komen voor een meeting om te socializen met collega's. Maar voor de medewerkers die dat niet willen, of thuiswerken, heb je hybride vergaderruimtes nodig.

De noodzaak van goede AV-middelen is doorgedrongen

Thijs merkt wel dat de urgentie van hybride ruimtes bekend is bij klanten. "Voor de pandemie moest ik videoconferencing hard- en software nog aan de man brengen, ik moest dit echt verkopen. Dit is wel veranderd, de noodzaak van goede AV-middelen is in de meeste organisaties doorgedrongen. Bovendien werkt iedere organisatie inmiddels met Microsoft Teams, Zoom of een ander collaboration-platform. Voorheen was dit zeker niet het geval."

Een tijdje geleden schreven wij een blog over het coronaproof maken van vergaderruimtes. Hoewel we dachten dat dit een vlucht zou nemen, is dat (nog) niet gebeurd. Thijs: "Het gaat dan om luchtfilteringsystemen of slimme camera's die tellen of er niet te veel mensen in één ruimte zitten. Maar dat is nog een ver-van-mijn-bed-show voor klanten. Ze moeten eerst de basis van de vergaderruimtes in orde maken."

Een andere AV-trend uit 2021 is het werken met analoge whiteboards. "Klanten willen back to basics en analoog schrijven tijdens een meeting. Dat ervaren ze toch als prettiger dan schrijven op een touchscreen. De Logitech Scribe biedt deze oplossing", vertelt Thijs. Door een camera boven een whiteboard te hangen wordt de inhoud die erop staat automatisch gedigitaliseerd. "Dat scheelt in de kosten, je hoeft dan geen volledig nieuw digitaal bord te kopen."



Vooruitblik AV-trends 2022

Volgens Thijs zal in 2022 de focus liggen op groot, groter, grootst. "Ik merk dat er veel vraag is naar steeds grotere schermen, waar meer content op past. In het begin van het videobellen zag je tijdens een meeting alleen de andere persoon, en dat was voldoende. Nu wil je samen aan documenten werken, een presentatie openen enzovoort. Daar is een groter scherm voor nodig. Ik adviseer steeds vaker om twee schermen naast elkaar op te hangen. Daarmee kan men de content en de deelnemers aan een meeting naast elkaar op aparte schermen bekijken."

Ook de terugkeer naar kantoor blijft een belangrijk thema volgend jaar. "Als collega's naar kantoor komen om te vergaderen, willen zij in inspirerende ruimtes werken en goed kunnen videobellen met mensen die thuiswerken. Het vinden van de optimale verhouding tussen kantoor- en thuiswerk wordt de prio in 2022. Speel daar als organisatie nu op in en zorg dat je apparatuur overal werkt."



Jouw vergaderruimtes optimaliseren? Boek onze hands-on workshop!

Wil jij graag inzicht krijgen in de laatste mogelijkheden op het gebied van AV, gecombineerd met een locatiebezoek, hands-on demo's en een advies op maat? Boek dan nu onze hands-on workshop met Thijs Stobbelaar via de contactgegevens hieronder.

Thijs Stobbelaar
AV consultant
T +31 (0)6 15 66 59 16
thijs.stobbelaar@bechtle.com



Weer naar kantoor? Upgrade je vergaderruimtes met Jabra en Barco

In het vorige artikel las je al dat er bij veel organisaties nog ruimte tot verbetering is. Of beter gezegd: ruimtes moeten nog verbeterd worden... Met Jabra en Barco zorg je voor de beste samenwerkingservaring in jouw vergaderruimtes.

Nieuw onderzoek van Jabra (Jabra Hybrid Ways of Working: 2021 Global Report) vertelt wat we allemaal al wel aanvoelden. De grootste verschuiving die in 2021 plaatsvond in het werkende leven, gaat over de locatie waar we werken. De primaire werklocatie verschoof van kantoor naar huis. Organisaties realiseerden zich dat werken op afstand prima ging. Toch blijft het kantoor een belangrijke ontmoetingsplaats – nu en in de toekomst – die in het teken staat van betrokkenheid, gezelligheid, vergaderen en het inwerken van nieuwe collega's.

Nu de meeste thuiswerkplekken goed zijn ingericht, is het belangrijk om ook je vergaderruimtes op kantoor goed in te richten. Je moet als organisatie nadenken over de waarde van interactie tussen medewerkers en de samenwerking op kantoor. Volgens het rapport van Jabra vraagt dit om een heroverweging van de manier waarop kantoren zijn ontworpen. Speciale ruimtes waarin mensen kunnen samenwerken en brainstormen zijn essentieel. Op die manier kunnen collega's die thuiswerken productief samenwerken met collega's op kantoor in één meeting.

Opnieuw samenwerken in vergaderruimtes

Productieve vergaderruimtes, waarin alle technologie goed samenwerkt, mogen in jouw organisatie niet ontbreken. We merken helaas dat deze technologie nog bij veel Bechtle klanten ontbreekt. Jammer, als je weet dat jouw collega's 15% van hun tijd vergaderend doorbrengen. Wist je dat oplossingen van andere fabrikanten steeds beter met elkaar communiceren?

Een mooi voorbeeld hiervan is de samenwerkingservaring van Jabra en Barco: de Jabra PanaCast 50 in combinatie met het draadloze ClickShare Conference systeem van Barco. Met het ClickShare Conference systeem van Barco verbinden medewerkers eenvoudig hun device wanneer ze een vergaderruimte op kantoor binnenstappen. Dit kan via de knop op het ClickShare systeem of via de app. Ze zijn onmiddellijk draadloos verbonden met het scherm in de ruimte en met de Jabra PanaCast 50. Dit gebeurt dankzij PresentSense van Barco, dat medewerkers automatisch detecteert en verbindt wanneer zij binnenkomen.

70% van de medewerkers zet het liefst een videomeeting op met zijn of haar eigen laptop. Dankzij Barco en Jabra kan dit.

Plug-and-play

De Jabra PanaCast 50 is Jabra's eerste intelligente videobar voor het nieuwe normaal. Deze oplossing beschikt over een beeld van 180° in high-definition Panoramische 4K, waardoor iedereen tegelijk in beeld is. Dit is prettig wanneer een gedeelte van de medewerkers thuiswerkt, zo kunnen zij de deelnemers op kantoor in één oogopslag zien.

Naast de goede videoconferencing ervaring biedt de PanaCast ook een bijkomend voordeel: dankzij slimme software zie je of medewerkers zich aan de opgestelde (corona)richtlijnen houden. Als de door jouw opgestelde richtlijnen zijn overschreden, krijg je een melding. Je ontvangt daarnaast realtime gegevens over het aantal mensen en je kunt eerdere meetings analyseren en op basis daarvan ingrijpen.

De Jabra PanaCast 50 en Barco ClickShare oplossingen zijn volledig compatibel en overal inzetbaar:

- Op alle devices van medewerkers, zowel op pc laptops en MacBooks als op smartphones en tablets;
- Op de meest toonaangevende UC-platforms zoals Microsoft Teams, Zoom, Webex, GoToMeeting en meer;
- Op alle soorten beeldschermen.

Scan de QR-code en vraag jouw demo aan!

Wil je ook jouw vergaderruimtes naar een hoger niveau tillen nu je thuiswerkplekken goed zijn ingericht? Vraag nu een demo aan en probeer de Barco ClickShare CX-30 in combinatie met de Jabra PanaCast 50.

... of neem contact op.

Wil je meer informatie over de oplossingen van Jabra en Barco? Neem dan contact op met onze AV-specialist via de contactgegevens onderaan de pagina. Of boek een workshop om de AV-middelen in je organisatie te optimaliseren zie pagina 32.



Ontdek de nieuwigheden van Surface voor Windows 11

Met Microsoft Surface vergaderen je medewerkers productief – waar ze dan ook werken – met de Surface Hub 2S. Maar ook de andere Surface producten verhogen de productiviteit van je collega's aanzienlijk. In dit artikel vertellen we je de nieuwigheden uit de nieuwe line-up van Surface producten, gepresenteerd tijdens het #MicrosoftEvent in september. Microsoft ontwikkelde onder andere de nieuwe Surface Pro 8 en Surface Go 3. Een nieuwe toevoeging aan het Microsoft Surface portfolio is de Surface Laptop Studio. In dit artikel duiken we dieper in de specificaties en de mogelijkheden van deze drie nieuwe modellen.

Microsoft staat bekend om de kwalitatieve 2-in-1-oplossingen die ze op de zakelijke markt aanbieden. De nieuwe designs van de Surface Go 3 en de Surface Pro 8 bevestigen dat. Met het oog op hybride werken speelt Microsoft met deze modellen in op de nieuwe werkplek.

Surface Pro 8

Met de Surface Pro 8 presenteert Microsoft de krachtigste 2-in-1 in het Surface portfolio. De Pro 8 combineert de kracht van een laptop met de flexibiliteit van een tablet. Ook het scherm van de nieuwe Surface Pro 8 is verbeterd: dit ging van 12,3-inch (bij zijn voorganger) naar een 13"-scherm. Het nieuwe scherm is ook voorzien van kleinere schermranden en heeft een verversingssnelheid van 120Hz.

Microsoft introduceert ook een nieuw magnetisch toetsenbord voor de Surface Pro 8. Dit toetsenbord komt met een ingebouwde opslagruimte voor de Surface Slim Pen 2 waarin de pen ook opgeladen wordt. De Surface Pro 8 is vanaf het begin van 2022 verkrijgbaar.

Surface Go 3

De Surface Go 3 is het meest compacte en portable 2-in-1 device dat Microsoft ooit op de markt heeft gebracht. Met een 10,5-inch scherm, een batterij die de hele dag meegaat en de optimalisatie voor het gebruik van een digitale pen is de Go 3 het ideale product om makkelijk bij de hand hebben op de werkvloer.

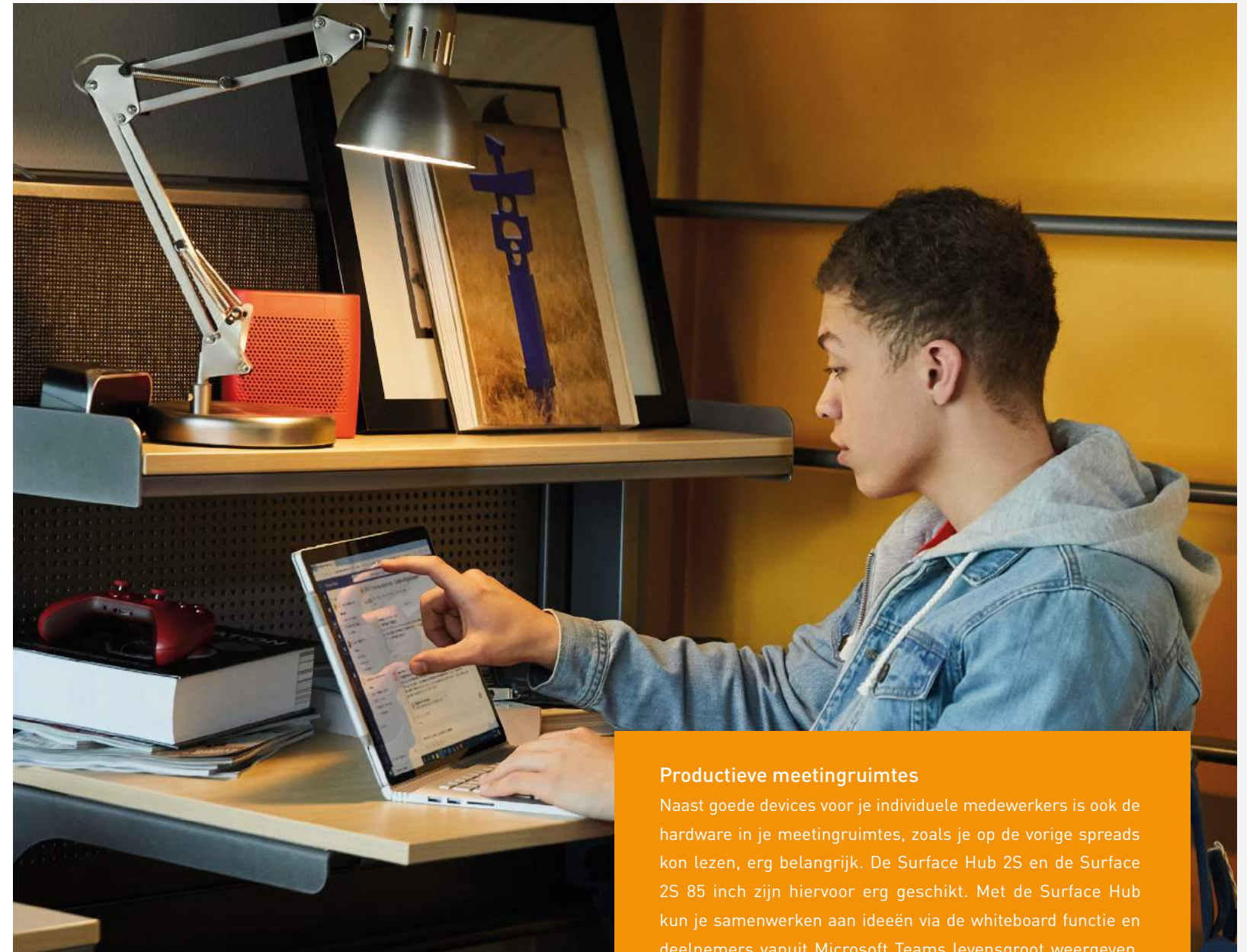
De Go 3 komt voortaan met een 10e generatie Intel i3 processor. Met deze processor kun je alledaagse taken nog sneller uitvoeren. Dankzij de nieuwe chips is het model tot 60 procent sneller dan zijn voorganger de Surface Go 2.

Het device is nu al verkrijgbaar. De LTE-variant van de Surface Go 3 wordt begin 2022 verwacht.

Surface Laptop Studio

Een volledig nieuwe toevoeging aan het Surface portfolio is de Surface Laptop Studio. Met de Laptop Studio presenteert Microsoft de krachtigste Surface laptop in de huidige line-up. Het device kan geconfigureerd worden met een quad-core i5 of i7 Intel processor. De i7-variant komt met een dedicated videokaart. Je kunt kiezen voor de Nvidia GeForce RTX 3050 of de Nvidia RTX A2000. Het 14,4" scherm heeft een resolutie van 2400x1600 pixels en heeft net zoals de Surface Pro 8 een refreshrate tot 120Hz.

Dankzij de dynamic woven hinge scharnier kan het scherm van de Laptop Studio in drie verschillende schermmodi geplaatst worden. Hierdoor kun je het device in drie verschillende standen gebruiken: als laptop, podium en studio. In combinatie met de Slim Pen 2 is de Laptop Studio ideaal voor grafische taken. De Surface Laptop Studio is vanaf het begin van 2022 verkrijgbaar.



Productieve meetingruimtes

Naast goede devices voor je individuele medewerkers is ook de hardware in je meetingruimtes, zoals je op de vorige spreads kon lezen, erg belangrijk. De Surface Hub 2S en de Surface 2S 85 inch zijn hiervoor erg geschikt. Met de Surface Hub kun je samenwerken aan ideeën via de whiteboard functie en deelnemers vanuit Microsoft Teams levensgroot weergeven. Je kunt mensen vanuit huis inbellen op de Hub en samen vergaderen, brainstormen, en nog veel meer. Meer weten? Ga naar bechtle.com/nl/merk/microsoft-surface



Heeft jouw organisatie al kennisgemaakt met Bechtle Clouds?

Via Bechtle Clouds koop je licenties van verschillende softwarefabrikanten in slechts een paar klikken. Omdat je elke maand het benodigd aantal licenties in jouw organisatie kunt wijzigen, is dit Software as a Service (SAAS)-model flexibeler dan het traditionele licentiemodel. Via het handige dashboard houd je bovendien jouw kosten inzichtelijk en kun je deze verdelen over verschillende business units. En er is meer: via Bechtle Clouds kun je ook Bechtle diensten afnemen. Wij kunnen je bijvoorbeeld helpen om meer inzicht te krijgen in je Microsoft Azure verbruik en dit te optimaliseren.

Bechtle Clouds is Bechtle's eigen cloudplatform waarmee je jouw software 'as a Service' kunt afnemen (SAAS). We bieden je één overzichtelijk portaal waarmee je licenties van alle toonaangevende softwarefabrikanten kunt bestellen en beheren.

Bechtle Clouds is een one stop shop met automatische koppeling aan de portalen van softwarefabrikanten en hyperscalers. Bestel je bijvoorbeeld Office 365 producten via Bechtle Clouds? Dan zijn deze binnen enkele minuten zichtbaar in het Office 365 portaal van Microsoft.

Je hebt op Bechtle Clouds keuze uit veel verschillende licenties van alle toonaangevende softwarefabrikanten. Denk aan licenties voor applicaties zoals Microsoft Teams en Dynamics 365, maar ook aan Adobe Photoshop. Wil je jouw datacenter moderniseren en je workloads - of een gedeelte ervan - naar de cloud brengen? Dit kun je ook eenvoudig opzetten via het portaal. We bieden subscriptions aan voor private cloud via de private cloud van Bechtle zelf of via Virtustream. Je hebt ook de keuze uit public clouds van Microsoft Azure, AWS, Google of IONOS.

Aanvullende Bechtle services

Heeft jouw IT-afdeling ondersteuning nodig? Via Bechtle Clouds kun je ook aanvullende services van Bechtle afnemen. Weet je bijvoorbeeld niet hoe je moet omgaan met je Microsoft Azure verbruik en wil je dat wij met meekijken? Dan kun je Azure Operations afnemen, waarbij je de keuze hebt uit drie pakketten: Essentials, Advanced of Premium. We zien of je jouw Azure tenant goed gebruikt en geven aanvullend advies.

Ook deze diensten kun je eenvoudig aan- en uitzetten via Bechtle Clouds. Het werkt als een Netflix-abonnement. Is er een probleem met je Azure-omgeving, maar kun je de vinger er niet op leggen? Laat ons je zo lang nodig ondersteunen. Zie je na een tijd de toegevoegde waarde niet meer? Dan zet je de service eenvoudig weer uit. Dit is slechts een voorbeeld van extra ondersteuning die we via het portaal aanbieden.

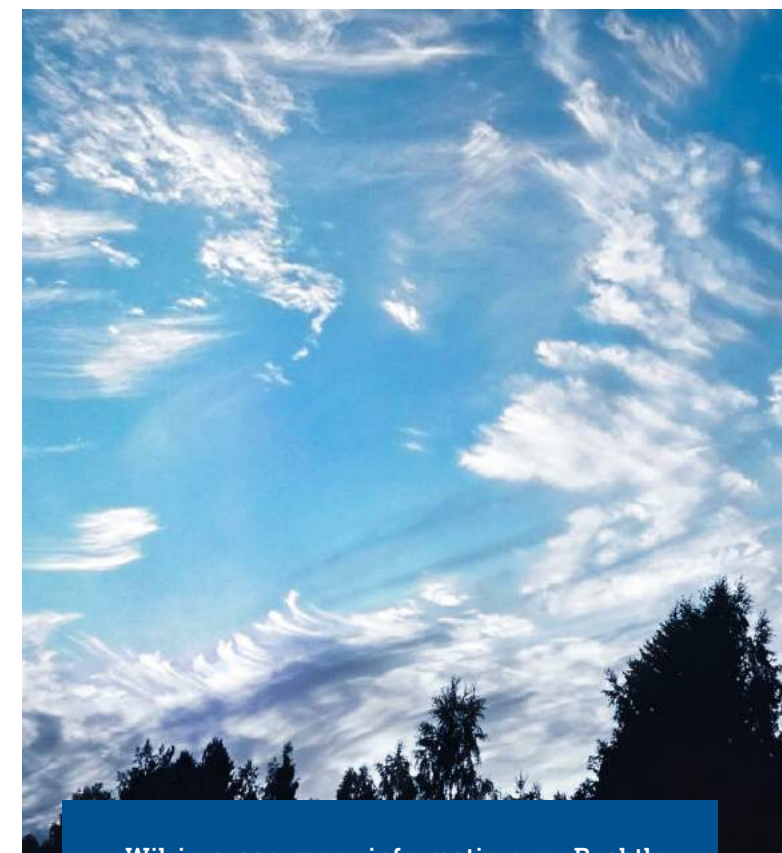
De voordelen van Bechtle Clouds

Dit alles is te managen en monitoren via één handig dashboard. Binnen dit dashboard kun je alle informatie zien van de licenties en cloudsubscriptions die je afneemt. Kosten kun je eenvoudig toekennen aan verschillende business units zodat je exact weet wat het verbruik per afdeling is binnen je organisatie. Alle facturatie – welke applicaties en services je dan ook afneemt – loopt via Bechtle Clouds.

De voordelen op een rij:

- Inzicht en controle over al je cloud- en softwaresubscriptions;
- Selfservice voor onder andere het maandelijks op- en afschalen van licenties;
- Gebruiksvriendelijk en intuïtief;
- Een uniek en uitgebreid portfolio, waaronder Microsoft, Amazon, Adobe en Google, maar ook onze eigen aanvullende diensten;
- Directe koppeling met alle grote hyperscalers;
- Een secure platform middels multifactorauthenticatie;

- Geconsolideerde factuur voor jouw cloud- en software subscriptions, inclusief uitgebreide cost center facturatiemogelijkheden;
- Volledig geautomatiseerd en 24/7 technische ondersteuning;
- Advies van ervaren Bechtle advisors en consultants.



Wil je graag meer informatie over Bechtle Clouds? Neem contact op met onze specialisten. Zij lichten graag toe wat de mogelijkheden zijn, zodat jij het meeste uit het portaal kunt halen voor jouw organisatie.



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



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

Wil je helemaal up-to-date zijn wat betreft Microsoft? Dan zijn deze workshops iets voor jou!

Wist je dat wij trotse Microsoft Gold Partner zijn? We zijn dankzij de combinatie van kennis, ervaring en succes een van de brancheleiders. Dat betekent dat wij jou naast de Microsoft producten ook aanvullende diensten mogen aanbieden. Zo kunnen we jouw IT-afdeling maximaal ontzorgen. We bieden heel wat extra Microsoft services aan, zoals workshops, maar ook hulp bij migratie & adoptie en scans. In dit artikel lichten we drie interessante workshops voor je uit. De workshops worden gegeven door Tim ter Haar en Gino van Essen, cloud consultants bij Bechtle.

Discovery Workshop: Modern Workplace

Tijdens een Discovery Workshop nemen we je mee in Microsofts visie op de moderne werkplek. Hoe speelt Microsoft 365 hierop in? Waarom is een tool zoals Microsoft Teams cruciaal binnen de moderne werkplek? Tijdens de workshop ervaar je de productiviteitsoplossingen van Microsoft. Denk hierbij aan productief (samen)werken aan documenten, slimmer vergaderen en efficiënter communiceren.

De workshop duurt ongeveer een halve dag. Tijdens deze ochtend of middag schetsen wij de mogelijkheden op het gebied van Microsoft 365. Wat geven bijvoorbeeld EM+S en Windows 10 aan extra mogelijkheden? Zijn er nog andere zaken waarop je kunt besparen wanneer je de stap maakt naar Microsoft 365? We gaan ook hands-on aan de slag met Microsoft Teams zodat je kunt zien hoe eenvoudig deze tool werkt én wat de meerwaarde hiervan is voor jouw organisatie.

We kunnen deze workshop erg gericht op jouw organisatie aanbieden, of we houden het algemeen. Wanneer je kiest voor een gerichte workshop, plannen we op voorhand een intake in om te bespreken hoe er momenteel wordt gewerkt in je organisatie en met welke tools. In een ideaal scenario laten we tijdens de Discovery Workshop naast IT-medewerkers ook medewerkers van andere afdelingen aansluiten (sales, marketing, administratie, MT) zodat zij worden meegenomen in het traject.

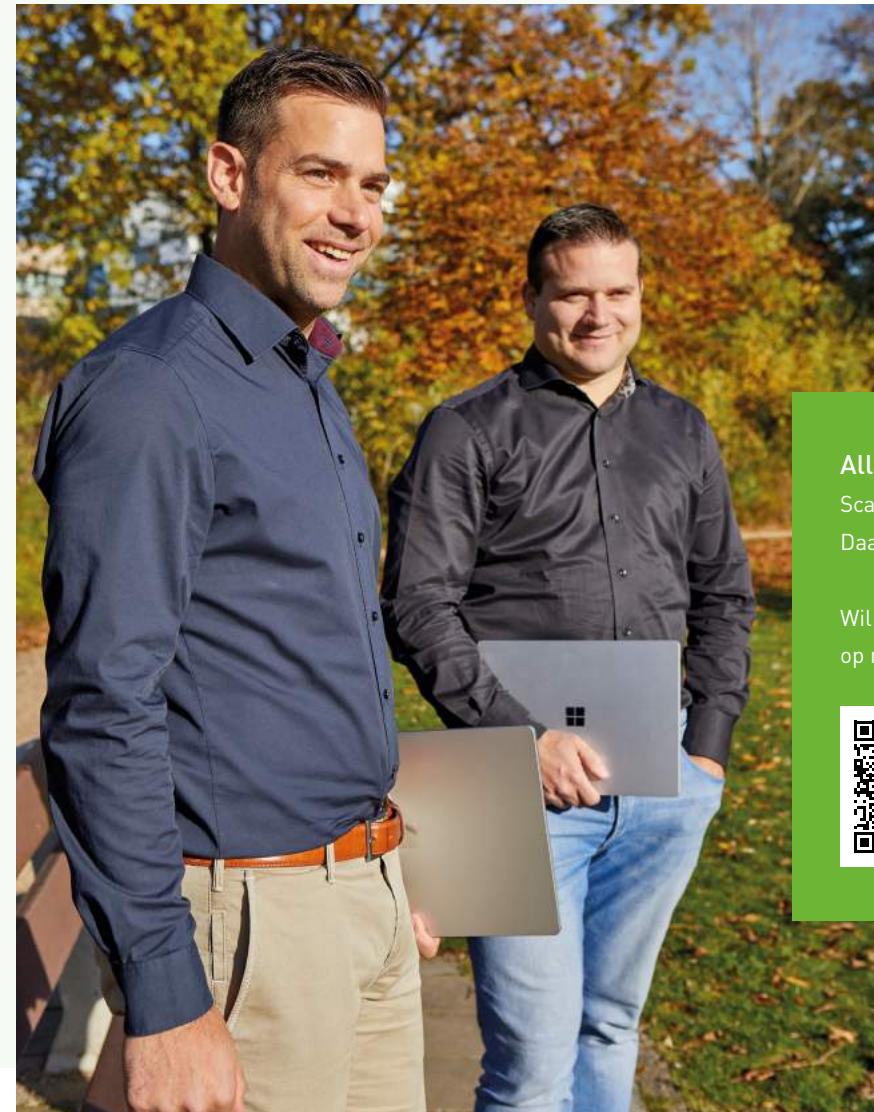
Workshops: Step Into the Cloud

Step Into The Cloud: Fundamentals

Ben je al overtuigd van de mogelijkheden die het Azure Cloud Platform biedt? Dan zul je tijdens deze technische training algemeen bekend raken en de eerste stappen zetten in het gebruik van de bekendste services. Onze ervaring leert dat het opzetten van het fundament of landing zone van groot belang is tijdens de eerste inrichting.

Step Into The Cloud: Deepdive

Wil je organisatie opstarten met specifieke onderwerpen of services van het Azure Cloud-platform en hier uitgebreid op ingaan? Dan bieden we een technische deepdive. Na het doorlopen van de basistheorie zullen de vraagstukken pragmatisch worden behandeld met veel gerichte praktijkvoorbeelden en onze eigen ervaringen.



Gino van Essen en Tim ter Haar, cloud consultants

Azure Virtual Desktop & Windows 365

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

Alles weten over aanvullende Microsoft services?

Scan de QR-code en bekijk gratis onze Microsoft Dienstencatalogus. Daarin staan deze workshops en andere diensten beschreven.

Wil je direct een van deze workshops boeken? Neem dan contact op met Tim of Gino via de contactgegevens onderaan de pagina.



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

Vervoersmaatschappij HTM vertrouwt op Bechtle's Microsoft-expertise

Bij onze klant HTM – hét Haagse vervoersbedrijf – maakt men gebruik van de moderne werkplek van Microsoft. Dit omvat Microsoft Office, Enterprise Mobility + Security en Windows. We hielden rekening met verschillende soorten persona's binnen HTM: van ambulante medewerkers zoals trambestuurders en perronmedewerkers tot administratief medewerkers. Naast het adopteren van de nieuwe werkplek voerden we ook een License Compliancy check uit om te zien of HTM de licenties optimaal benutte en een Azure Checkpoint om het Azure-gebruik te optimaliseren.

Over HTM

HTM is het openbaar vervoersbedrijf van én voor de Haagse regio. HTM is vanouds hecht verankerd in de Haagse samenleving en is met haar trams, light-railvoertuigen en bussen een herkenbaar en vertrouwd gezicht in de regio. Met ruim 2.000 medewerkers verzorgen zij een belangrijk deel van het collectief personenvervoer over de rails en over de weg in Den Haag en in de regio. www.htm.nl

Al enkele jaren is HTM een klant van Bechtle. "In 2019 was de Microsoft Enterprise Agreement verlopen en hebben we het traject opgestart voor een nieuwe overeenkomst", vertelt Robin Krimp, business developer software bij Bechtle. In 2020 gaf de ICT-manager van HTM aan dat hij een nieuwe werkplek wilde adopteren binnen de organisatie. Dat betekende dat ze andere licenties nodig hadden. Samen met Tim ter Haar, cloud consultant bij Bechtle, en de ICT-afdeling van HTM, ging Robin aan de slag.

Bij HTM werken verschillende soorten medewerkers: van trambestuurders tot facilitair personeel en administratief medewerkers. Op basis van deze profielen stelden we persona's – of gebruikersprofielen – op. De ambulante medewerkers hebben minder behoefte aan devices met veel verschillende functionaliteiten. Voor hen is de M365 F3 licentie voldoende. Robin: "Toen de persona's op papier stonden, hebben we de moderne werkplek van Microsoft geadviseerd. Die bestaat uit drie componenten: Microsoft Office, Enterprise Mobility + Security en Windows."

Nieuwe functionaliteiten

Gemeenten komen in aanmerking voor het framework van de VNG (Vereniging van Nederlandse Gemeenten) waar zowel commerciële als juridische voordelen in zitten. HTM is onderdeel van Gemeente Den Haag en moest aantonen of men hier gebruik van kon maken. Bechtle heeft onderhandeld met Microsoft, waardoor toevallig toch een korting is bedongen. De gesprekken met HTM konden nog nét voor de coronacrisis plaatsvinden, in februari en maart 2020. Tijdens deze gesprekken bespraken we de overstap naar Office 365 (Microsoft Teams, Exchange Online,...), de toekomstige overstap naar Sharepoint Online en een beheeroplossing voor de uitrol van mobiele apparaten.

Vanaf augustus 2020 heeft HTM samen met hun partners de functionaliteiten uitgerold. Zo gebruiken ze inmiddels Microsoft Endpoint Manager (voorheen Intune), voor een eenvoudiger apparaatbeheer. "De ICT-afdeling kan nu een device op afstand uitzetten als het gestolen wordt of als een medewerker uit dienst gaat. Deze manier van werken was ook echt een uitkomst tijdens de pandemie", legt Robin uit. Ook

andere handige functionaliteiten zoals Single Sign On, Azure Active Directory en MFA zijn inmiddels door HTM en haar partners geïmplementeerd. "Dat betekent dat medewerkers op één manier inloggen en niet tien verschillende wachtwoorden hoeven te onthouden. De MFA zorgt voor een dubbele beschermingslaag."



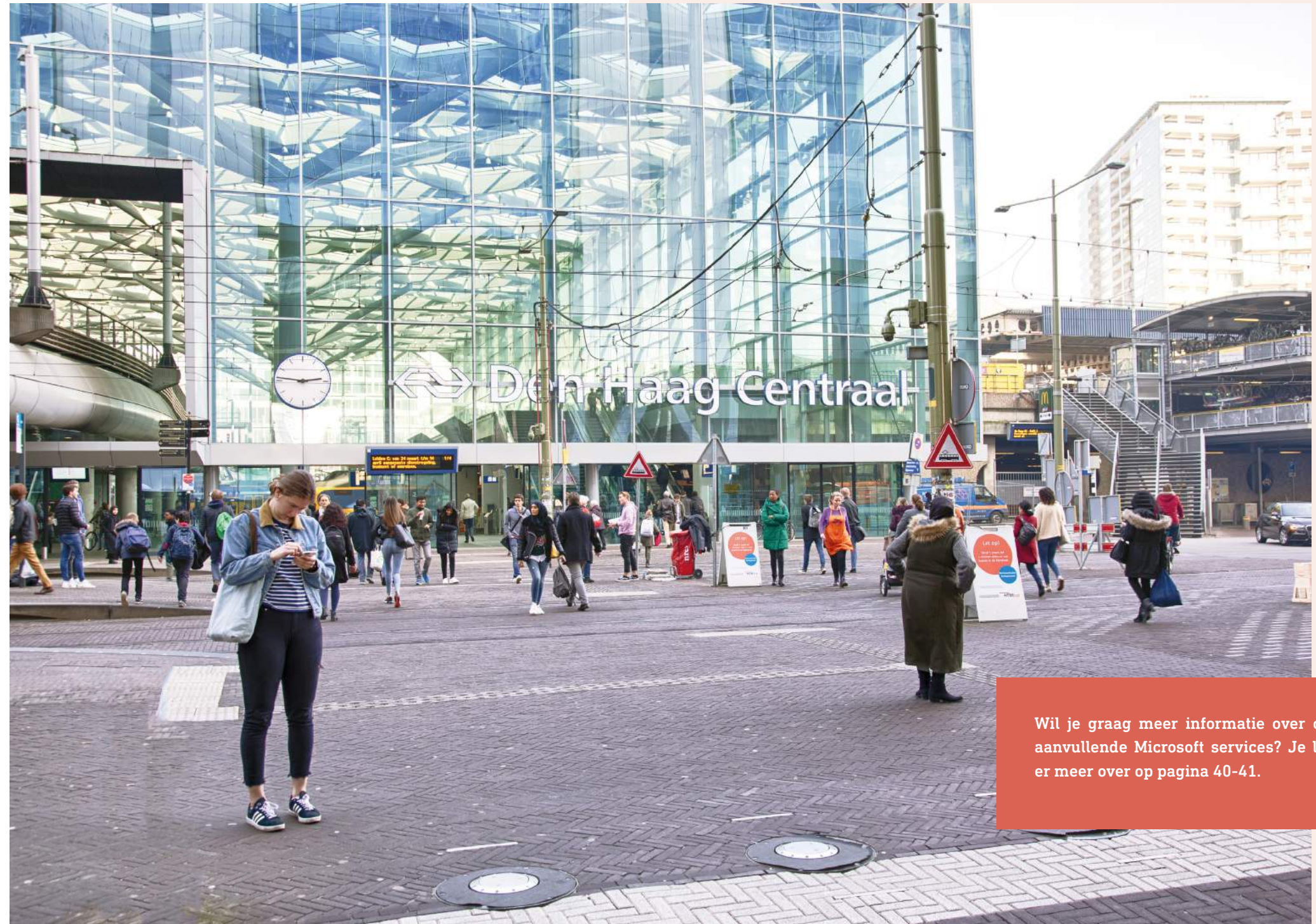
Aanvullende Microsoft services via Bechtle

Als Microsoft Gold Partner mogen we aanvullende services aanbieden aan onze klanten. Zo voerden we bij HTM een Microsoft Azure Checkpoint uit. Dit is een service waarmee we het Azure verbruik optimaliseren en verbeteren. Gino van Essen, cloud consultant bij Bechtle, deed de checkpoint. Hij vertelt: “HTM heeft een vaste Azure implementatiepartner. We keken mee hoe deze partij dit had ingericht en gaven tips en tricks om de omgeving beter in te richten. HTM heeft flink bespaard op het Azure verbruik.” De klant ontving ook een uitgebreid rapport met onze bevindingen en aanbevelingen. Een andere check die we uitvoerden was een Microsoft License Compliancy Check. Met deze check keken we of de aanwezige softwarecontracten matchten met het actuele gebruik. Deze Microsoft LCC is uitgevoerd door Janneke Hoebe, SAM consultant bij Bechtle.

Janneke vertelt: “HTM heeft ons hiervoor ingezet om het contract aan te kunnen passen op basis van het actuele gebruik. Het gaat om een momentopname, maar zorgt wel voor een geoptimaliseerd contract. Daarbij wordt een rapport aangeleverd aan HTM, waarbij niet alleen gekeken wordt naar een correct licentieoverzicht maar wordt ook gelet op verouderde softwareversies, actueel gebruik van online software producten en aanbevelingen omtrent licentiegebruik.”

Snel en professioneel

Mark Donkersloot, Manager ICT Services bij HTM, over de samenwerking: “HTM is een dynamische organisatie, waar veranderingen onderdeel zijn van de dagelijkse operatie en nieuwe technologieën snel geadopteerd moeten worden om de reizigers centraal te kunnen stellen. HTM werkt met Bechtle samen op het gebied van IT-licenties en Bechtle profileert zich hier als een echte partner. Door de laagdrempelige toegang tot de organisatie worden onze vragen snel en professioneel opgepakt en maken wij inmiddels gebruik van diverse diensten. Door de samenwerking met Bechtle zijn wij in staat om onze digitale reis niet alleen voor de reiziger, maar ook voor onze interne klant snel en professioneel te ondersteunen.”



Wil je graag meer informatie over onze aanvullende Microsoft services? Je leest er meer over op pagina 40-41.

Robin Krimp
Business developer software
T +31 40 760 2863
robin.krimp@bechtle.com



Hoe Bechtle omgaat met wereldwijde chiptekorten en leveringsproblemen

Wereldwijde leveringsproblemen, chiptekorten, hogere brandstofprijzen en grondstoffen die uitverkocht zijn - het zijn enkele uitdagingen die ook de IT-sector het afgelopen jaar in de ban hielden. En het einde is nog niet in zicht. Toch kunnen wij je als trusted IT partner nog steeds goed adviseren en blijven wij jouw IT-infrastructuur leveren. Dennis van Pinxten, solution advisor workspace, vertelt in dit artikel hoe we dat doen.

Dat er wereldwijde leveringsproblemen zijn is helaas voor niemand nog een geheim. Dit gaat van chiptekorten in de IT-wereld tot een tekort aan bouwmaterialen in de bouwsector. De term "tekorteconomie" ontstond in de jaren 80 in tijde van het communisme, maar ook in de kapitalistische wereld kan dit probleem dus de kop op steken. Zo stond dit thema centraal op de cover van The Economist in oktober. Er zijn verschillende redenen voor deze problemen. Het begon bij de uitbraak van de pandemie in het voorjaar van 2020.

Chiptekorten tot 2023

Fabrieken sloten overal ter wereld de deuren. Daarnaast steeg de vraag naar computerchips in de Europese en Amerikaanse markt door het vele thuiswerken en de vraag naar nieuwe laptops om dit te faciliteren. Voorraden die vanwege efficiëntie klein waren, zijn in veel fabrieken nu uitgeput. Deze verstoring is vandaag nog steeds te merken en zou de tweede helft van dit jaar het sterkst voelbaar zijn geweest. Toch voorspelt Intel-topman Pat Gelsinger dat de problemen tot minstens 2023 zullen aanhouden.

Een andere oorzaak, naast de coronacrisis, is volgens een artikel in het NRC de "inhaalvraag", de vraag naar producten die door de pandemie waren uitgesteld. Ook speelt het klimaat en de energietransitie een rol. En tot slot de geopolitieke veranderingen: zo zorgde de handelsoorlog tussen de Verenigde Staten en China en de Brexit voor nieuwe obstakels in de wereldhandel.

Bechtle's oplossing

Dennis van Pinxten, solution advisor workspace bij Bechtle, heeft deze problematiek ook opgemerkt in zijn dagelijkse werkzaamheden. "Hoewel deze uitdagingen in de IT-markt duidelijk voelbaar waren afgelopen jaar, zijn andere sectoren veel harder geraakt. Denk aan de automobile sector", vertelt hij. Ondanks de wereldwijde problemen kan Bechtle klanten toch goed blijven helpen met het invullen van hun IT-wensen. Hoe? Dit heeft onder andere te maken in het denken in mogelijkheden en het ondernemerschap van onze collega's.

Dennis: "We kijken naar wat wél kan, in plaats van naar wat niet kan. We doen dit door in gesprek te gaan met klanten: wat is echt belangrijk voor jouw organisatie?" Het is voor ons essentieel dat een device future ready is en je hier de volgende jaren mee vooruit kan. Daarbij zijn aansluitmogelijkheden belangrijk, en vooral de juiste protocollen om zo flexibel en universeel mogelijk te kunnen werken. Denk ook aan hardware: de TPM 2.0 chip voor remote image- en deployment-mogelijkheden.

Inzicht in de IT-markt en voorraden

Als we in kaart hebben gebracht wat de wensen en eisen zijn, start de zoektocht naar geschikte devices. Hierbij is het merk of de productlijn minder belangrijk - als merkonafhankelijke reseller hebben wij een duidelijk inzicht in wat er allemaal te koop is in de markt. De kwaliteit van het project staat bij ons voorop, zodat jouw medewerkers over goede devices beschikken waarmee ze productief kunnen werken.

Als grote internationale reseller hebben wij bovendien toegang tot alle distributeurkanalen, waardoor we overzien wat de voorraden overal zijn. Bovendien beschikken we over een groot warehouse in Duitsland waar altijd een ruime voorraad is. Daarover zei Thomas Olemotz, voorzitter van de Raad van Bestuur van Bechtle AG, in november: "De vraag naar IT-oplossingen is onverminderd hoog, hun beschikbaarheid in

de huidige marktsituatie bepalend. Leverbaarheid is daarmee een belangrijk concurrentievoordeel geworden. Daarom hebben we al vroegtijdig het inventarisbeheer verhoogd. We profiteren daarbij enerzijds van onze financiële draagkracht, maar anderzijds ook van de goede zakelijke relaties met onze partners en distributeurs."

Wat kun je als klant zelf doen?

Dankzij deze goede relaties en inzicht in voorraden zijn de problemen bij Bechtle onder controle. Ook speel je als IT-manager of -afdeling daarnaast zelf een belangrijke rol.

Dennis: "De offerte die we je nu bezorgen klopt over anderhalve week niet meer vanwege de grote vraag in de markt. Daarom is het belangrijk om snel te beslissen, zodat wij voorraden voor je kunnen reserveren en vastzetten."

Twijfel je toch over wat voor soort devices je nodig hebt? Dan kun je bij Bechtle altijd demo's aanvragen. We laten je graag vrijblijvend zien wat er te koop is in de markt.



Dennis van Pinxten, solution advisor workspace

Dennis van Pinxten
Solution advisor workspace
T +31 40 250 9047
dennis.vanpinxten@bechtle.com



Terugblik: Bechtle NEXT digital en deepdive sessie

Een van de Bechtle hoogtepunten van 2021 was Bechtle NEXT Digital. Dit digitale klantevent werd in juni uitgezonden in de vorm van een talkshow, met als host niemand minder dan Tom Jessen. Topics zoals digitaal samenwerken en de security-risico's die hierbij horen kwamen aan bod. We hadden maar een uurtje de tijd tijdens Bechtle NEXT, daarom organiseren we deepdive sessies om inhoudelijk verder op deze (en meer) onderwerpen in te zoomen. De eerste deepdive vond plaats op 2 december. Was jij erbij? Schrijf je dan ook alvast in voor de volgende sessie!

Besproken topics tijdens Bechtle NEXT digital

Tijdens de talkshow in juni hadden we het over de volgende zaken met Bechtle en externe experts:

- Alles draait om data: het genereren en het gebruik ervan. We creëren steeds meer data op verschillende devices. Die data moeten we in de toekomst slim inzetten voor organisaties zodat zij met goede analyses hun business kunnen verbeteren.

- De toekomst van IT verandert. Het beleid wordt meer gefaciliteerd: bied je medewerkers bijvoorbeeld een soort 'menukaart' (persona's) aan waarin ze aangeven wat ze willen gebruiken en wat niet.
- De IT-afdeling wordt minder uitvoerend en meer adviserend.
- IT is wereldwijd onmisbaar. Hoe had de economie er tijdens en na pandemie uitgezien als we niet zo ver stonden op het gebied van IT? Zowel privé als zakelijk doen mensen een steeds groter beroep op IT en in beide gevallen willen mensen ontzorgd worden. IT afnemen in een as a service model wordt daarom gebruiker.
- Milieu en duurzaamheid worden steeds belangrijker. Lifecycle management services bieden een oplossing.

Deepdive sessie: het basisconcept voor de moderne werkplek

Donderdag 2 december gingen we opnieuw live met Tom Jessen vanuit een studio in Maastricht. Bechtle experts gingen dieper in op het basisconcept voor de moderne werkplek.

Hoe richt je die in? We hadden het over topics zoals Zero Touch Deployment en Endpoint Management. Wat zijn de voordelen van de oplossingen die wij aanbieden en waarmee moet je rekening houden wanneer je ze wilt implementeren in je organisatie?

Naast onze eigen experts hadden we ook live verbinding met een expertpanel, waar onder andere externe specialisten van Microsoft en Lenovo aanvullende uitleg gaven. Ook kreeg je de mogelijkheid om vragen te stellen na ieder topic. De eerste deepdive sessie was een succes! Daarom hebben we, samen met Tom Jessen, alvast een nieuwe geprikt...



Maak kennis met de host: Tom Jessen

We hebben in Tom een bijzondere host gevonden. Tom Jessen begon zijn carrière in het talententeam van Veronica. Daar leerde hij de kneepjes van het vak. Zijn presentatiewerk voor RTL, BNR en L1 combineerde hij al snel met presentaties in binnen- en buitenland. Jaarlijks begeleidt Tom nu als dagvoorzitter tientallen online webinars voor A-merken, overheden, andere organisaties en IT-events. Tijdens Bechtle NEXT Digital ging Tom Jessen het gesprek aan met verschillende Bechtle experts. Samen bespraken ze trends en ontwikkelingen en hoe een toekomststerke IT eruitziet.



Heb jij de eerste deepdive sessie van 2 december gemist? Geen probleem!

- Ga naar www.bechtle.live
- Log in met je e-mailadres
- Wachtwoord: BechtleDeepdive2021

Yvonne van Gorkum-Baltus
Campagne marketeer
T +31 40 760 2911

yvonne.vangorkum-baltus@bechtle.com



Interview: partnerships waar we trots op zijn

Gijs van der Putten, Manager Partnerships & Communities

Bechtle is 'your trusted IT partner in a hybrid world'. Wij bieden jou als klant een totaalpakket van IT-oplossingen en -services aan. Daarom is samenwerken met sterke, betrouwbare partners belangrijk voor ons. Gijs van der Putten, Manager Partnerships & Communities bij Bechtle, vertelt meer over zijn rol en wat partnerships voor Bechtle betekenen. "We zoeken altijd naar de win-win-win. Wat is de win voor de klant, voor de partner en voor ons? Alle partijen moeten erop vooruitgaan door samen te werken."

Kun je wat meer vertellen over jouw rol als Manager Partnerships & Communities?

"De afgelopen jaren ontstond er een groeiende behoefte aan partnerships binnen Bechtle. Dit heeft alles te maken met de transitie die wij doormaken. We verkopen niet alleen maar hard- en software, we adviseren klanten steeds vaker bij complexere businessuitdagingen. Daardoor ontstond de rol van Manager Partnerships & Communities. Ik hou me 75% van de tijd bezig met partnerships, dat betekent vooral het onderhouden van goede relaties met onze partners. De andere 25% van de tijd vul ik in met communities, zoals onze samenwerking met Playing for Success Eindhoven, een uniek concept waarbij ontwikkelingskansen van kinderen en jongeren worden vergroot. Daar geef ik gastlessen mediawijsheid aan kinderen."

Wat vind je het leukste aan jouw functie?

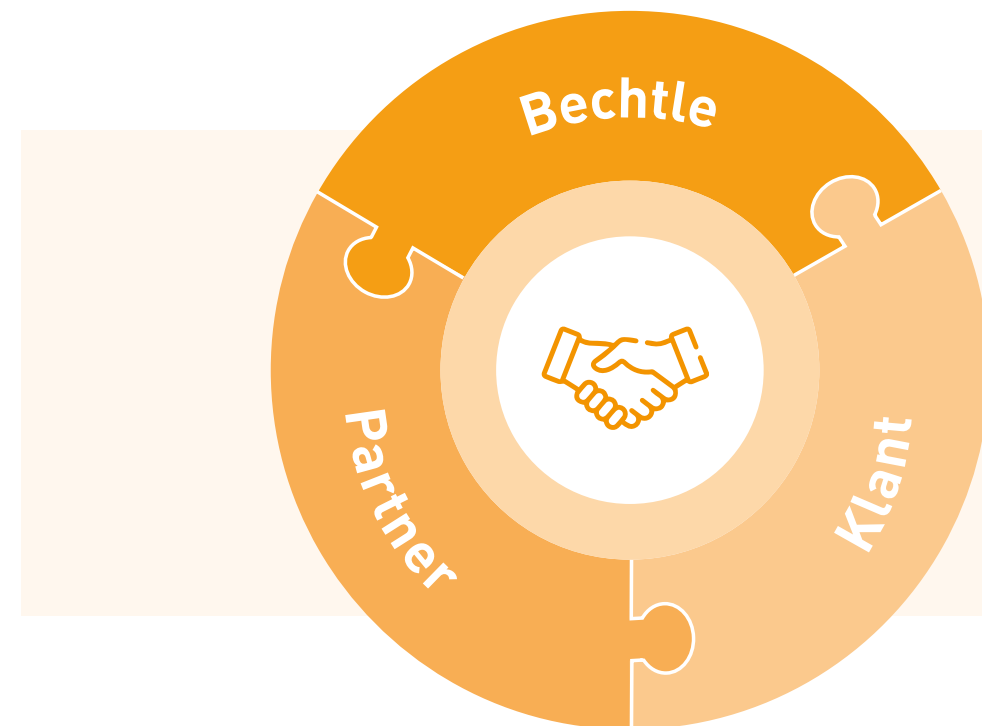
"Ik krijg energie van kennismaken met nieuwe mensen en bedrijven. Wij werken bij Bechtle met een 6-vlakkenmodel: workspace, datacenter, connectivity, software, security en services.

Toen dit model een aantal jaar geleden ontstond, ontstond ook de behoefte om voor elk vlak met minstens één – en het liefst meerdere – partners samen te werken. De IT-markt is dynamisch en beweegt continu. Het is mijn taak om onze partnerships te onderhouden en te evalueren. Het kan zijn dat een partner die drie jaar geleden een goede match was op een bepaald thema, zelf ook is doorontwikkeld en ons nu met heel andere thema's kan helpen.

Mijn rol omvat ook het zoeken naar nieuwe partners. En dat vind ik erg leuk, ik mag vaak als verkenner op pad en mag Bechtle vertegenwoordigen op netwerkbijeenkomsten binnen en buiten de IT-wereld. Zo werken we sinds dit jaar samen met een erg fijne Microsoft Teams partner, terwijl dat twee jaar geleden nog niet nodig was omdat Teams toen nog amper werd gebruikt door organisaties."

Wat houdt een partnership eigenlijk in wanneer we het hierover hebben?

"Belangrijk is om een onderscheid te maken tussen fabrikanten (of vendors), distributeurs en dienstenpartners. Met fabrikanten en distributeurs hebben we een meer verticale relatie. Met dienstenpartners hebben wij een meer horizontale relatie, we complementeren elkaar. In dit artikel bedoelen we met partners dus dienstenpartners. Je kunt het zo zien: Bechtle is in de meeste gevallen de hoofdaannemer en onze partners zijn dan onderaannemers, waarbij we een gelijkwaardige relatie met elkaar hebben. Door onze transitie naar solution seller werken we aan meer grote, complexere IT-uitdagingen waarbij we partners nodig hebben. Er is wel een grijs gebied, nu sommige distributeurs en fabrikanten zich ook aan het ontwikkelen zijn tot dienstenpartners."



Waarom zijn partnerships zo belangrijk voor ons?

"Wij hebben geen partnerships nodig wanneer een klant bijvoorbeeld enkel laptops bij ons besteld. Maar sinds klanten met grotere en complexere IT-projecten naar ons toe stappen, hebben wij wél partners nodig. Vaak wil je als klant niet alleen nieuwe laptops, het is ook prettig als deze vooraf geïnstalleerd zijn en er al een hoesje omheen zit voordat de toestellen worden afgeleverd bij je eindgebruikers. Dit zijn handelingen waarvoor wij partners inschakelen. De kracht van Bechtle ligt in het onderhouden van de relatie met onze klanten en het overzien van de hele IT-infrastructuur. Bechtle direct Nederland is een IT partner voor onze klanten, maar we hebben geen engineers in dienst. Wij kunnen wel engineers vanuit onze Duitse collega's of partners soepel opnemen in het proces wanneer je met ons samenwerkt.

We begeleiden klanten met het vinden van de juiste IT-oplossingen, onze partners zorgen ervoor dat de oplossingen werken en worden beheerd. Door op deze manier samen te werken zijn wij de IT partner die klanten het totaalpakket kan aanbieden. Wanneer we een partnership aangaan, zoek ik altijd naar de win-win-win. Wat is de win voor de klant, voor de partner en voor ons? Alle partijen moeten erop vooruitgaan door samen te werken."

Wat voor soort partnerships hebben wij?

"Met sommige partners zijn we heel close. Daar werken we continu mee samen en is het contact intensief. Wij noemen dit gold partners. De gold partners kun je zien als onze beste vrienden. Met andere partners werken we ook graag samen, maar de gelegenheid doet zich wat minder vaak voor. Ook hen kennen we goed, ik spreek ze elk jaar en weet altijd waar ze goed in zijn. Dit zijn onze silver partners, of onze goede vrienden."



Kun je een aantal voorbeelden geven van partnerships waar we trots op zijn?

“Natuurlijk zou ik het liefst alle partners benoemen, maar ik licht er een aantal uit die bijzonder voor ons zijn. Dat is bijvoorbeeld Advantive uit Weert, een partner waarmee we veel Microsoft vraagstukken invullen. En Communicativ uit Almere, een partij die pas sinds kort partner van ons is maar waarmee we meteen een goede klik hebben. Communicativ heeft een goede propositie en het is duidelijk waar ze goed in zijn: telefonie via Microsoft Teams. Dit sluit erg goed aan bij ons aanbod.

Dan is er onze partner KennisisKracht Services (KiKS), gevestigd in Arnhem. Zij voegen iets bijzonders toe aan onze DAAS en lifecycle management propositie. KiKS zorgt er namelijk voor dat de ervaring voor eindgebruikers tot in de puntjes verzorgd is. Ze stellen iemand beschikbaar die na het afleveren van (mobiele) werkplekken eindgebruikers van onze klanten kan begeleiden, met desk to user support.

ARP Services is van onze zusterorganisatie ARP. Zij leveren sinds kort workspace diensten, bijvoorbeeld het uitpakken en kant-en-klaar maken van devices, zodat de eindgebruikers niet nog veel dozen met piepschuim moeten uitpakken en opruimen.

Partners hoeven niet altijd extern te zijn. Zo is het Bechtle systeemhuis in Aken ook een partner waarmee we veel zakendoen, wat betreft het thema datacenter. Er zijn steeds meer zusterorganisaties van ons langs de grens actief die goed in staat zijn om onze wensen en behoeften in te vullen. Het systeemhuis in Aken is, in tegenstelling tot Bechtle direct Nederland, wél gespecialiseerd in engineering.

Een andere partner binnen de Bechtle Group is Bechtle SMART Workplace. Dit is een overkoepelende Bechtle partner die managed services aanbiedt: kant-en-klare diensten die we steeds vaker aan onze klanten aanbieden. Bechtle SMART Workplace biedt Windows Autopilot en Microsoft Endpoint Manager als een standaard dienst en een prijs in verschillende pakketten aan. Je leest hierover meer op pagina 30-31.

Tot slot zijn er nog twee belangrijke AV (audiovisuele) partners die ik graag wil benoemen: Ruitech Solutions en Avesqo. We werken al een tijdje met deze partners samen. Zij zijn gespecialiseerd in het inrichten van vergaderruimtes en klaslokalen. Dat gaat zoveel verder dan een smartboard ophangen. Ze zorgen voor een werkende vergaderruimte of klaslokaal waarin alles aangaat met één druk op de knop.”

Hoe zorgen we voor goede relaties met onze partners?

“Bij Bechtle hebben we voor elke partner waarmee we veel samenwerken een partner owner. Dit is een aanspreekpunt voor de partner, maar ook intern wanneer collega's vragen hebben over een partnership of willen gebruikmaken van de kennis en expertise van een partner. Voor Copaco Professional Services is dit bijvoorbeeld Sander Hermans, solution advisor datacenter. Ik heb nauw contact met de verschillende partner owners. Daarnaast hou ik regelmatig contact en ga ik langs bij partners.

Je kunt geen goede vrienden zijn en elkaar vervolgens niet zien of spreken. Regelmatig ga ik bij partners op de koffie of nodig ik ze uit bij Bechtle in Eindhoven. Is er een belangrijk event bij een klant, zoals een fusie of een jubileum? Dan probeer ik daar ook bij te zijn.”

Hoe kijk je terug op 2021? En wat staat er volgend jaar op de planning?

“Dit jaar hebben we veel meer grote IT-projecten met dienstverlening aangenomen. Onze partnerships hebben daardoor echt een vlucht genomen. De grootste ontwikkeling voor mij persoonlijk het afgelopen jaar, was dat ik me fulltime kon bezighouden met partnerships. Het viel partners dan ook op dat er meer aandacht kwam vanuit Bechtle. Dit wil ik volgend jaar verder uitbouwen. Ook gaan we invulling geven aan onze Duurzaamheidsstrategie 2030 (lees meer op pagina 58). In verschillende communities zullen we een prominentere rol vervullen en onze maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen.”

Heb je na het lezen van dit artikel een vraag over onze partnerships? Of zou je graag zelf eens een kop koffie drinken met Gijs? Neem contact op!

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



International Business: Bechtle's IT-oplossingen over grenzen heen

Wist je dat we jouw organisatie ook buiten Nederland perfect kunnen ondersteunen? Met locaties in 14 Europese landen en een internationaal netwerk van partners op alle continenten, zijn we de ideale IT partner voor jouw internationale organisatie.

Stel: je bent IT-manager van een internationale organisatie, en jullie gaan binnenkort een gloednieuwe fabriek openen in China. De fabriek heeft bekabeling nodig, een datacenter en honderden werkplekken met accessoires. Het liefst wil je zoveel mogelijk standaardiseren. **Hoe ga je dit regelen in een land waar je de regels, cultuur en de leveranciers niet kent? Waar begin je?**

IT-uitdagingen en complexere businessuitdagingen

Misschien ben je al klant bij Bechtle. Dan weet je dat we het belangrijk vinden om naast je te staan en we de IT in jouw organisatie samen willen aanpakken. Van IT-uitdagingen die betrekking hebben op de werkplek, het datacenter en de connectiviteit tot complexere businessuitdagingen die we met IT kunnen oplossen.

Je hoeft zelf geen geschikte leverancier te zoeken. Want wanneer je ervoor kiest om internationaal met ons samen te werken, laat je de aankoop van hard- en software en eventuele aanvullende dienstverlening helemaal aan ons over. Of we brengen je in contact met ons netwerk van trusted IT partners en bemiddelen we waar nodig, als de situatie daarom vraagt.

Ondersteuning toegespitst op jouw organisatie

Olaf Neven, International Business Manager bij Bechtle direct Nederland, vertelt: "Veel van onze klanten hebben internationale vestigingen met de daarbij behorende uitdagingen. We krijgen van hen vragen zoals 'kunnen jullie ons gestandaardiseerde productportfolio ook in andere landen leveren?' en 'kunnen jullie ons wereldwijd volledig ontzorgen?'"

En dat kunnen we. Wij bieden je als Bechtle klant ook internationaal hulp bij de strategische inkoop van hard- en software en aanvullende services. "Daarnaast ondersteunen we je, net als in Nederland, met internationaal projectmanagement", legt Olaf uit. "Met onze internationale proposities zorgen we ervoor dat je ondersteuning krijgt, toegespitst op jouw organisatie."

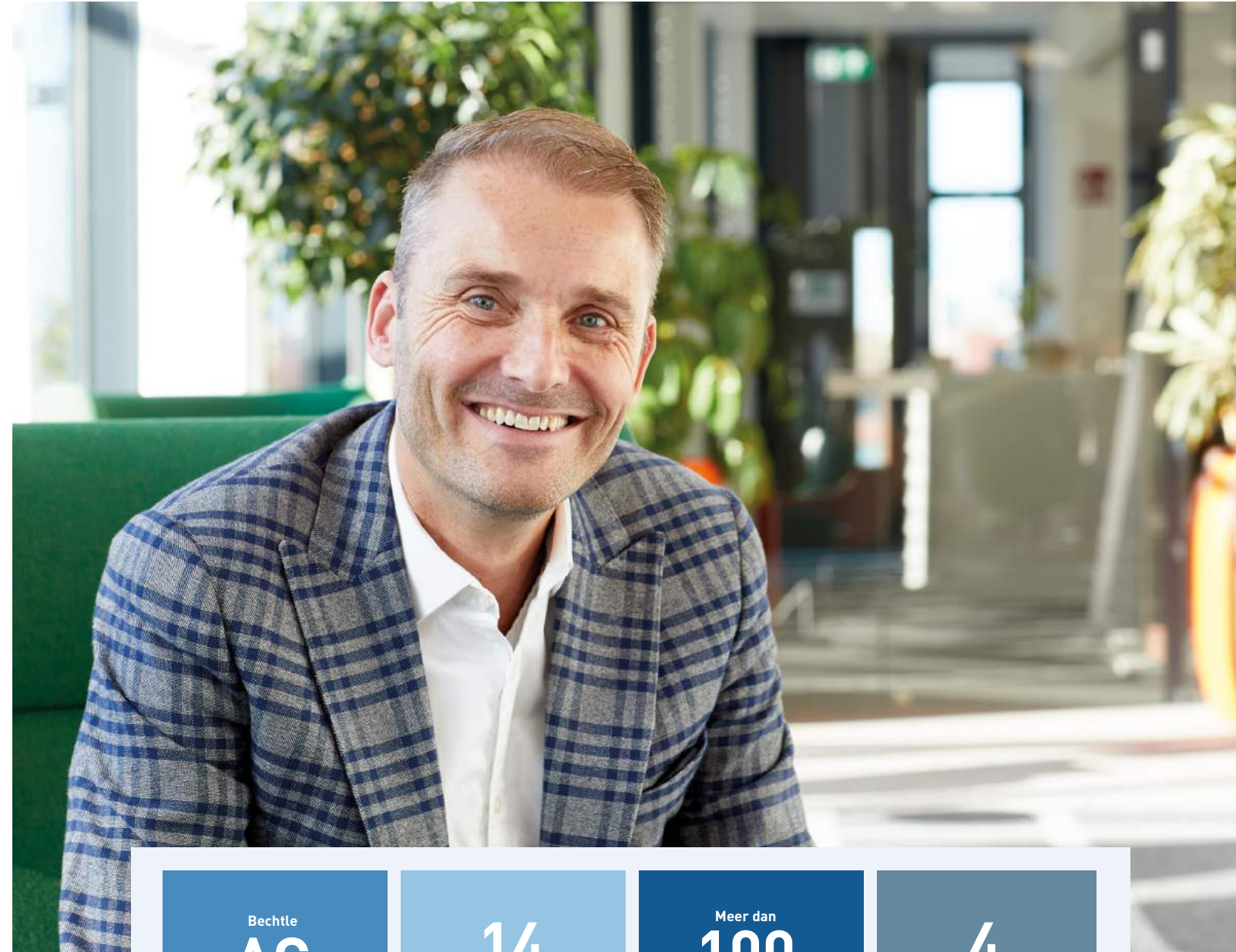
Waarom internationaal zaken doen met Bechtle?

Dankzij nieuwe technologieën kunnen we de grootste afstanden overwinnen en overal samenwerken. Dit creëert nieuwe mogelijkheden voor internationaal zakendoen. Wist je dat Bechtle al meer dan 20 jaar groeit op de internationale markt? Het begon allemaal met de uitbreiding naar de buurlanden van Duitsland. Op dit moment hebben we als Bechtle Groep meer dan 100 kantoren verdeeld over 14 Europese landen, met daaraan toegevoegd partnerships op elk continent.

Het ontwikkelen van wereldwijde IT-oplossingen is al lang onderdeel van onze dagelijkse business. Hier hoort het begeleiden van klanten bij, die we helpen met hun complexe IT-uitdagingen op Europees en wereldwijd niveau.

Het hoofdkantoor van Bechtle ligt in Neckarsulm (Duitsland), in het hart van Europa. Hier ligt ook ons logistiek- en servicecentrum, een van de grootste en meest geavanceerde in zijn soort. Producten en oplossingen kunnen vanuit hier centraal verzonden worden, of lokaal in ieder land via de warehouses die we daar ter beschikking hebben.

Wanneer we samen kiezen voor een internationaal gecoördineerde levering vanuit een van onze warehouses, vertrouwen we op een ervaren team van goed getrainde expertspecialisten. Zo beloven we dat de producten betrouwbaar en volgens de wet- en regelgeving aankomen op de plaats van bestemming. Alle goederen zijn zorgvuldig gedocumenteerd en voldoen aan de bestaande richtlijnen voor de export.



Bechtle AG hoofdkantoor in Duitsland	14 landen waarin Bechtle actief is	Meer dan 100 kantoren in Europa	4 internationale proposities
180 Global portal in 180 landen	 Op alle continenten een IT partner (Global IT Alliance)	 Bij wereldwijde projecten zou export een oplossing kunnen zijn	 Internationaal zakendoen met ons? Neem contact op.

Eén internationaal team

In alle 14 Europese landen waar Bechtle gevestigd is, hebben we een International Business Manager. Olaf Neven is International Business Manager voor Bechtle direct Nederland en het eerste aanspreekpunt voor zowel Nederlandse collega's als hun klanten bij hun internationale uitdagingen, maar ook voor onze internationale collega's en hun klanten die lokaal ontzorgd willen worden door Bechtle direct Nederland.

Olaf: "In alle Europese Bechtle landen is er een International Business Manager. Wij houden ons vooral strategisch en tactisch bezig met internationaal zakendoen en stemmen internationale afspraken met elkaar af. Bovendien trekken we aan de bel als afspraken spaak lopen." Olaf wordt ontzorgd door International Customer Experts in Nederland. Zij zijn het operationele aanspreekpunt voor accountmanagers en ondersteunen ze bij een internationaal gesprek.

Bij het op poten zetten van complexere, internationale contracten is er ook de mogelijkheid om de centraal aangestuurde International Business Unit (IBU) in te schakelen. We kunnen dit team inzetten om het voortouw te nemen als Single Point of Contact, voor het maken van strategische internationale afspraken. We werken dan samen met een van onze International Account Directors.

Vier manieren van internationaal samenwerken

Er zijn vier verschillende manieren waarop je als organisatie met ons zaken kunt doen. Want iedere organisatie en behoefte is anders. Hiernaast sommen we de mogelijkheden voor je op.

1 Samenwerken binnen de Bechtle Groep

- Bechtle vestigingen in 14 Europese landen
- In ieder land een lokaal internationaal team
- Gepersonaliseerde shop via Bechtle.com
- Desgewenst een lokale accountmanager in ieder land
- Lokale levering en facturatie
- Hardware, software, services en specialistische teams
- Geharmoniseerde afspraken
- Mogelijkheid verschillende klantsysteem integraties

2 GITA: Global IT Alliance

- Geselecteerde partners, verbonden door vertrouwen en openheid
- Op ieder continent
- Lokale levering en facturatie
- Hardware, software, services en specialistische teams
- Faciliteren in geharmoniseerde afspraken

3 Export & Logistiek

- Ondersteunt in centraal gecoördineerde projecten
- Support van een gespecialiseerd team
- Wereldwijd
- Gecentraliseerde facturatie
- 30.000 m2 groot logistiek- en servicecenter

4 Bechtle Global Access

- In meer dan 180 landen
- Wereldwijde portal in 9 talen
- Gecentraliseerde en gecoördineerde support
- Mogelijkheid verschillende klantsysteem integraties
- Lokale levering en facturatie
- Fulfilment van hard- en software
- Waar mogelijk toegang tot lokale services en specialistische teams



Samen met jou zoeken we naar de beste internationale oplossing voor jouw organisatie. Wil je meer informatie over de internationale proposities die Bechtle jouw organisatie kan bieden of wil je met ons sparren over de mogelijkheden? Scan de QR-code en download nu gratis onze whitepaper over International Business. In de whitepaper lichten we de vier mogelijkheden verder toe.



Olaf Neven
International Business Manager
T +31 40 750 9000
olaf.neven@bechtle.com



Wat houdt Bechtle's Duurzaamheidsstrategie 2030 in?

In september heeft Bechtle AG onze Duurzaamheidsstrategie 2030 geïntroduceerd. We geven zo vorm aan een aantal economische, ecologische en sociale zaken, waarbij strategische doelstellingen worden gekoppeld aan concrete maatregelen. Op deze manier creëren we transparantie. Benieuwd naar wat onze Duurzaamheidsstrategie inhoudt? We zetten het voor je op een rij.

De Bechtle Duurzaamheidsstrategie 2030 verbindt economische, ecologische en sociale aspecten met elkaar en fungeert als kompas voor zakelijke beslissingen. Ze verenigt strategische doelen met concrete maatregelen om oriëntatie en transparantie te creëren.

Sinds 2011 houdt Bechtle zich systematisch bezig met duurzaamheid, waarbij authenticiteit en geloofwaardigheid op de eerste plaats komen. Dit werd vastgelegd in de Bechtle Duurzaamheidscode – een aantal beginselen voor een verantwoordelijke en toekomststerke bedrijfsvoering. Door de indruk van veranderende normen en verwachtingen – van Bechtle, onze stakeholders, overheden, regelgevende instanties en van de samenleving als geheel – maakte in 2020/21 de code plaats voor de Bechtle Duurzaamheidsstrategie 2030.

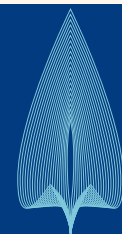
Uitgebreide benchmark en status-quo analyses legden de grondslag voor het strategische proces dat we hebben vertaald op basis van een samenwerking tussen interne stakeholders van de Bechtle Groep tijdens een aantal workshops. Bij de Bechtle Duurzaamheidsstrategie 2030 staan vier strategische actiegebieden centraal die telkens met drie focuspunten en lange termijn doelen worden geconcretiseerd.

Parallel hebben we een Duurzaamheidsprogramma ontwikkeld dat mijlpalen en operationele maatregelen definieert. Zo kunnen we onze vooruitgang op een transparante manier meten en naar behoefte aanpassen

Strategische actiegebieden van de Bechtle Duurzaamheidsstrategie 2030

ETHISCHE BEDRIJFSPRAKTIJEN zijn vanzelfsprekend een thema.

Wij komen onze verplichtingen na om ervoor te zorgen dat mensenrechten worden gerespecteerd in onze waardeketen.



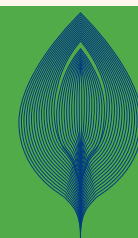
We onderschrijven een duurzame MILIEU-VRIENDELIJKE aanpak in alles wat we doen.

We handelen in harmonie met het milieu om ons klimaat en onze middelen te behouden voor de toekomst.



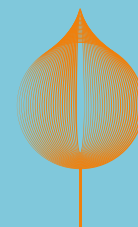
De MENSEN waarmee we werken, zijn de drijvende kracht achter ons succes.

We belichamen billijkheid en waarderen onze zakelijke partners en medewerkers. Ons team is divers, gemotiveerd en hoog gekwalificeerd.



We geven vorm aan een duurzame DIGITALE TOEKOMST.

We drijven de digitalisering toekomstgericht aan en dragen door duurzame innovaties bij aan het succes van onze klanten.



De vier strategische actiegebieden komen overeen met de drie zuilen van duurzame ontwikkeling in het Brundtland-rapport uit 1987 – ecologisch, economisch en sociaal – en staan daarbij direct in verband met onze zakelijke activiteiten en de voor Bechtle relevante duurzaamheidsfactoren. We kijken daarbij ook naar de upstream- en downstream-waardeketen.

We hebben elk actiegebied aan de hand van een analyse gekoppeld aan de bijbehorende duurzaamheidsdoelen van de Verenigde Naties (UN Sustainable Development Goals, SDG's). De actiegebieden zijn niet hiërarchisch geordend of los van elkaar te zien. Ze zijn allemaal even belangrijk, onderling verbonden en vullen elkaar aan. Samen dragen ze bij aan een duurzame ontwikkeling van ons bedrijf.

Duurzaamheid bij Bechtle direct Nederland

We begrijpen dat deze strategie voor jou nog niet helemaal tastbaar is. In 2022 zal dit duidelijker worden. Volgend jaar staat namelijk in het teken van allerlei duurzame initiatieven en projecten die wij lokaal, in Nederland, gaan uitvoeren. Stay tuned! Heb je een vraag over duurzaamheid bij Bechtle direct Nederland? Neem contact op met Bart Roijackers.



Bart Roijackers, head of Strategy

Bart Roijackers
Head of Strategy
T +31 40 250 9033
bart.roijackers@bechtle.com



In beeld: het jaar van Bechtle





Deze foto's zijn genomen op verschillende momenten. Veel ervan zijn gemaakt in een periode waarin de coronaregels soepeler waren.

COLOFON

**Jaaroverzicht magazine,
december 2021**

Redactie

Jip Peels

Eindredactie

Jip Peels, Inge van Liempt-Pullens

Aan dit nummer werkten mee

Inge van Liempt-Pullens, Niek Janssen, Ellen Vermeulen, Gijs van der Putten, Iris Cauwels, Thijs Stobbelaar, Gino van Essen, Tim ter Haar, Dennis van Pinxten, Olaf Neven, Joost van Lochem, Bart Roijakkers, Suzie Schuurman

Vormgeving

Egmd Creative Agency

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

Fijne Feestdagen!

Namens iedereen bij Bechtle wensen we je een schitterend 2022! We hopen opnieuw op een #toekomststerke samenwerking volgend jaar.

Your trusted IT partner in a hybrid world



Doe jij ook mee met de Bechtle Winning Wheel 2022?
Kijk voor meer info op bechtlewinningwheel.nl