

Unified Communications
Steeds sneller en beter communiceren

Het Nieuwe Werken
Technologie zorgt voor gelukkige werknemers

Cloud Computing
Flexibel omspringen met gegevens

MEDIA PLANET

IT SOLUTIONS



OM JE BEDRIJF TE OPTIMALISEREN

De Cloud in
Wat houdt bedrijven nog tegen?

Projectbeheer
PPM voor efficiëntere workflow

Beveiliging
Nieuwe technologieën vereisen een andere mentaliteit

Hosting
Pizza Hut kiest voor Private Cloud



EEN WAAIER AAN VOORDELEN

Experts in deze editie: Daniel Lebeau (CIO of the year), Vincent Van Quickenborne, expertpanel Cloud, ...

Corporate
Fibernet

Ultrabetrouwbaar internet voor bedrijfskritische toepassingen

gegarandeerde bandbreedtes • prioriteit op de coaxkabel • 24/7 service



UITDAGING

“De meeste bedrijven hebben vragen rond hun ICT-strategie. Daarbij gaat het al lang niet meer alleen over de technologie, maar ook over de manier waarop een bedrijf zich organiseert”, opent Danielle Jacobs, Directeur van BELTUG.

“Omgaan met technologie en mobiliteit is zeker een grote uitdaging voor bedrijven”

Vroeger werkten de afdelingen van een onderneming vaak volledig gescheiden van elkaar. Vandaag is dat niet meer denkbaar. Veel steunt op de samenwerking tussen medewerkers. Zo hebben we het concept van de virtuele teams zien ontstaan. Mensen werken van om het even welke locatie samen. De technologie heeft dit mogelijk gemaakt.

Mobiliteit is topprioriteit

Is die technologie louter ‘enabler’ of ook ‘driver’? Voor heel wat bedrijven is dat nog niet duidelijk. De meeste ondernemingen willen de mobiliteit van hun medewerkers verhogen. Alleen blijkt de praktische uitwerking van die strategie vaak heel verschillend. Toch lijkt de realiteit de praktijk soms in te halen. Een jaar of twee geleden vroegen bedrijven ons wat de beste oplossingen waren om het gebruik van sociale netwerken in het bedrijf te verbieden. Vandaag vragen diezelfde bedrijven ons advies over de manier waarop ze de sociale netwerken op een positieve manier kunnen inzetten, maar ook hoe ze ervoor kunnen zorgen dat werknemers een eigen iPad of smartpho-

ne op het bedrijfsnetwerk kunnen aansluiten. Dit brengt veel nieuwe vragen met zich mee, bijvoorbeeld rond security.

Pragmatisch kader

Het geeft aan dat de visie op communicatie en mobiliteit binnen een onderneming snel kan evolueren. Vaak ontstaat stilzwijgend een pragmatisch kader. De werkgever laat het gebruik van sociale netwerken tijdens de werkuren dan bijvoorbeeld oogluikend toe, omdat hij weet dat de werknemer ook thuis - 's avonds of in het weekend - vaak nog met zijn job bezig is.

Veel uitdagingen

Bij de nieuwe vormen van communicatie en mobiliteit horen ook nieuwe uitdagingen, onder meer op het vlak van beveiliging. Uiteindelijk staat er op die smartphone of laptop vaak gevoelige bedrijfsinformatie. Verlies of diefstal van het device kan tot problemen leiden.

Cloud computing

In dezelfde context mogen we ook de evolutie richting cloud computing situeren. Net zoals bedrijven van eigen ontwikkeling overstapten op pakketsoftware, gaan ze nu van de eigen IT-infrastructuur



Danielle Jacobs
Directeur van BELTUG

“De meeste bedrijven willen de mobiliteit van hun medewerkers verhogen. Alleen blijkt de praktische uitwerking van die strategie vaak heel verschillend”

naar de cloud. We zien dat er veel interesse bestaat voor het concept, maar dat er nog veel praktische bezwaren zijn.

Hoe moet je omgaan met informatie die in het buitenland wordt opgeslagen? En hoe maak je een backup van gegevens “in de cloud”? Daarnaast zijn er uitdagingen rond de contracten en beveiliging.

Ook BELTUG heeft hier een rol te vervullen. Omdat het zo moeilijk is geworden om de snelle evolutie te volgen, zorgen wij ervoor dat bedrijven de kans krijgen ervaringen uit te wisselen en zo van elkaar te leren.



BELTUG is de gebruikersgroep voor bedrijven en publieke diensten over communicatietechnologie en -diensten. BELTUG telt meer dan 1.000 leden en brengt bedrijven samen om ervaringen uit te wisselen, publiceert aanbevelingen en informeert. De organisatie verdedigt ook de belangen van de ICT-gebruikers bij nationale en internationale overheden.

MEER INFORMATIE OP: WWW.BELTUG.BE.



IN DE KIJKER



Jan Heylen,
ICT Manager
Sanoma
Magazines
Belgium

PAGINA 6

“Project & portfolio management is een noodzakelijke infrastructuurkosten om je organisatie efficiënt en flexibel te laten functioneren”

Illustratie p. 04
De volledige editie in een oogopslag.

Document Management p. 07
Voor bedrijven wordt het gebruik van papier een competitief nadeel.

Glasvezelnetwerk p. 13
Aan lichtsnelheid data ontvangen en versturen is geen toekomstmuziek meer.

Overzichtelijk p. 16
Door Application Portfolio Management behoud je het overzicht over alle applicaties.

MEDIA PLANET

We make our readers succeed!

ICT SOLUTIONS, 2DE EDITIE,
APRIL 2011

Managing Director: Christophe Demir
Editorial Manager: Evi Vanparys

Project Manager:
Frederik De Bosschere
Phone: +32 (0)2 421 18 33
E-mail:
frederik.de.bosschere@mediaplanet.com

Business Developer: Steven Desair
Phone: +32 (0)2 421 18 25

Layout: Lii Treimann
Redactie: Bert Verbeke, Frans Godden, Caroline Stevens, Barbara Vandenbussche, Raf Picavet, Jonas Vandroemme, Bert Philips
Print & distributie: Roularta

Mediaplanet contact information:
Phone: +32 (0)2 421 18 20
Fax: +32 (0)2 421 18 31
E-mail: info.be@mediaplanet.com

Mediaplanet ontwikkelt hoogwaardige bijlagen die zich richten op een specifiek thema en de daarbij behorende doelgroep. Zo brengen wij lezer en adverteerder dicht bij elkaar. Deze bijlage wordt gepubliceerd door Mediaplanet en valt niet onder de verantwoordelijkheid van de redactie.

Getronics

a KPN company

NEW IDEAS FOR A NEW WORLD OF WORK.

Learn how to work smarter.

Visit nwow.getronics.be



WORK. ANYWHERE. ANYTIME.

Betrouwbare ICT-oplossingen op maat van uw kmo.



IT-beveiliging, datacenter services, lokale netwerken of netwerken tussen verschillende bedrijfssites, mobiel internet, smartphones, routers,... **Belgacom biedt u de meest performante en betrouwbare ICT-oplossingen op maat van uw kmo.** Nieuw hierbij is dat u hiervoor helemaal niet moet investeren in dure en complexe IT-infrastructuur en IT-applicaties. Op voorwaarde dat u kunt rekenen op een degelijke partner aan wie u uw IT-beheer (of een deel ervan) kunt uitbesteden. Bij Belgacom of een van zijn partners krijgt u alvast die zekerheid.

Wenst u meer info of persoonlijk advies : bel dan naar 0800 22 500, ga naar www.belgacom.be of contacteer uw gebruikelijke Belgacom-gesprekspartner.

belgacom

NEEMT JE MEE



TIP

1

WISSEL ERVARINGEN UIT



CONFERENTIE
Netwerkevents en conferenties, waar mensen mekaar persoonlijk kunnen ontmoeten, blijven erg belangrijk.
FOTO: PRIVE

5

TIPS VOOR ONLINE NETWERKEN

Een goed profiel

1 Een sterk ontwikkeld profiel zegt duidelijk wie je bent, wat jouw troeven zijn en wat je precies zoekt of aanbiedt.

Breid je netwerk uit

2 Contacteer ex-studiegenoten, collega's, professionele contacten,... en zorg dat je met hen ook een online connectie aangaat.

Wees proactief

3 Wees niet verlegen om je netwerkcontacten te gebruiken, vragen te stellen, berichten te posten,...

Blijf up-to-date

4 Zorg dat de gegevens op je profiel correct en actueel zijn.

Maak bewust tijd

5 Schuif het niet op de lange baan: maak een planning. Want investeren in netwerken, is de beste professionele zet!

“Netwerken is geen luxe, maar een noodzaak”

Vraag: Waarom is het voor CIO's en IT-managers zo belangrijk om goed te netwerken?

Antwoord: “De ICT-sector is een snel veranderende wereld. Door goed te netwerken, blijf je op de hoogte van nieuwe evoluties, kan je leren van je collega's, en jezelf en de sector promoten”, zegt Hendrik Deckers, zaakvoerder van CIONet.

2500 CIO's en IT-managers telt in 7 Europese landen. “De informaticasector verandert zeer snel. Er komen constant nieuwe technologieën en concepten op de markt. Door te netwerken blijven CIO's op de hoogte van de nieuwigheden in hun sector. Ze kunnen ervaringen en kennis uitwisselen, en vooral veel van mekaar leren om zo een betere CIO te worden.”

Veel contacten

“Er is steeds minder werkzekerheid en dus moet je als CIO voeling behouden met de bedrijfswereld en veel contacten hebben. Online net-

werken is erg laagdrempelig. Je kan het altijd en overal doen, onafhankelijk van tijd en plaats. Ook niet te onderschatten: online heb je een veel groter bereik. Je berichten worden door veel meer mensen gelezen. En als je een goed ontwikkeld profiel hebt op een sociale netwerksite, doe je eigenlijk ook aan netwerken terwijl je er niet bent.”

Specifieke netwerken

“Het is wel belangrijk om een onderscheid te maken tussen je professionele en je persoonlijke online netwerk”, zegt Hendrik Deckers. “Bo-

vendien kan je gericht netwerken door je niet alleen aan te melden op algemene netwerken (LinkedIn, Facebook, Twitter, Netlog), maar ook op specifieke netwerken (CIONet, Beltug) die zich tot professionals uit één bepaalde sector richten. Online netwerken kan echter nooit de persoonlijke contacten vervangen. Daarom blijven netwerkevents en conferenties, waar mensen mekaar persoonlijk kunnen ontmoeten, erg belangrijk.”

CAROLINE STEVENS

redactie.be@mediaplanet.com

We staan 24 op 24 paraat, net als onze servers

Al sinds 1999 is Combell dé hostingpartner van grote en kleine bedrijven. Waarom? Omdat we altijd klaar staan om voor jou een hostingoplossing op maat te ontwerpen en te beheren. Meer nog, we zorgen voor een optimale uptime, duidelijke Service Level Agreements én een performante datacenterinfrastructuur. Mijn collega's en ik laten dan ook graag onze slaap om ervoor te zorgen dat jouw website of bedrijfsapplicatie dag en nacht draait. Kom alles te weten over de voordelen die we jou bieden op www.combell.com.



Stijn, Technology manager



info@combell.com · www.combell.com · Bel gratis 0800-8-567890

INSPIRATIE

Sanoma kiest resoluut voor een efficiënter projectbeheer

■ **Vraag:** Waarom mislukken zoveel projecten of worden ze te laat opgeleverd, met vaak een hogere kostprijs dan voorzien?

■ **Antwoord:** Omdat er geen degelijk projectbeheer aan te pas komt, te veel factoren worden aan het toeval overgelaten. Een project & portfolio managementoplossing zoals TOBIUS bij Sanoma geïmplementeerd heeft, kan ervoor zorgen dat alles in goede banen loopt.

PROJECTMANAGEMENT

Onderzoeksrapporten van organisaties als Gartner en Forrester bevestigen keer op keer dat de grote meerderheid van de IT-projecten te laat of boven budget wordt opgeleverd of zijn doelstellingen gewoon niet haalt. Logisch dan ook dat een bedrijf als Sanoma, uitgever van zo'n 25 magazines voor het grote publiek en constant in de weer met talloze projecten, die risico's niet wil lopen.

Ook capaciteitsplanning

"We hadden reeds een klein projectmanagementsysteem in gebruik, maar dat was puur gericht op IT. En binnen IT dan vooral op de rapportering rond de toewijzing van tijden die gepresteerd worden op projecten rond de ondersteuning van bestaande applicaties", zegt Jan Heylen, ICT Manager bij Sanoma Magazines Belgium. "Dat model heeft op zich goed gewerkt maar wij wilden een stap verder zetten en ook een planning maken van niet alleen de projecten maar ook de capaciteit die daarvoor nodig is. Tegelijkertijd wilden we ook klaar staan om de niet-IT-projecten op een meer gestructureerde manier te ondersteunen. Wij zochten geen supergesofisticeerde dingen maar eerder een oplossing die paste in de comfortzone van de mensen, ze moest kaderen in hun Office-omgeving. Via TOBIUS zijn we zo bij Microsoft Project Server 2010 terechtgekomen".

Pragmatische aanpak

Vorige zomer werden de eerste stappen gezet met de nieuwe oplossing en begin dit jaar ging alles live. "Laat mij wel één ding duidelijk stellen", beklemtoont Jan Heylen: "Dit is een traject, geen project. We pakken de dingen heel pragmatisch aan, we hebben geen gedetailleerde kant en



HET STREEFDOEL
Een betere alignering met de strategische doelstellingen tot stand brengen en meer projecten beter kunnen realiseren met dezelfde capaciteit. FOTO: SHUTTERSTOCK.COM

klare blueprint waar dan niet meer van afgeweken wordt, dat werkt zo niet. Er is wel een basis-blueprint die 'en route' aangepast wordt in functie van het adoptievermogen van de organisatie". Sanoma en TOBIUS zitten daarom ook regelmatig samen om de evolutie te bespreken en bij te sturen waar nodig, zowel op het niveau van applicaties als van processen.

Projectdenken stimuleren

Tegen eind volgende maand zou de rapporteringsfase afgerond moeten zijn zodat de oplossing ook commercieel vanuit IT naar de verschillende stuurgroepen kan gebruikt worden, in samenspraak met de business. "We willen hiermee ook het projectdenken wat stimuleren, want per definitie zijn wij een zeer creatief bedrijf waar termen als 'project' en 'procedures' niet erg geapprecieerd worden. Maar je moet natuurlijk wel projectgericht werken. Als de oplossing volledig geïmplementeerd zal zijn - en dat wordt vermoedelijk eind 2012 - dan verwacht ik wel een efficiënter beheer in de brede zin voor de hele organisatie. Het moet dan ook rust in de organisatie brengen, en een manier om meer gestructureerd over prioriteiten te denken". Jan Heylen verwijst hierbij naar een beter inzicht in wat er moet gebeuren (met name de vragen van de business), de prio-

riteitenstelling, de capaciteitsplanning en de efficiëntie van de lopende projecten.

Meer en beter

Voor Jan Heylen is het duidelijk dat het een noodzakelijke stap is: "Er is geen weg naast, het is een noodzakelijke infrastructuurkost om je organisatie efficiënt en flexibel te laten functioneren. En het is ook duidelijk dat het geen eenmalige ingreep zal zijn, we zijn een organisatie in beweging, dus eigenlijk komt er nooit een einde aan. Integendeel

zelfs, ik verwacht dat het aantal projecten en initiatieven best nog wel zou kunnen toenemen eenmaal dat je alles beter onder controle hebt". Dat is precies het streefdoel van menige organisatie die investeert in project & portfolio management: een betere alignering met de strategische doelstellingen tot stand brengen en meer projecten beter kunnen realiseren met dezelfde capaciteit.

FRANS GODDEN

redactie.be@mediaplanet.com

HOE VERMIJD JE VALKUILEN BIJ DE INTRODUCTIE VAN PROJECT- EN PORTFOLIOBEHEER?

- Zorg voor de **steun** van het **topmanagement**
- Bepaal **duidelijke doelstellingen** rond wat je wil bereiken en/of verbeteren met project- en portfolio-beheer
- Laat de **PMO (Portfolio Management Office)** de **drijvende kracht** achter de implementatie en de realisatie van de doelstellingen zijn
- Definieer een governance proces dat **herkenbare terminologie** hanteert en verankerd kan worden in de bestaande organisatie, en bouw verder op **interne best practices**
- **Mobiliseer de organisatie** door de toegevoegde waarde van

de oplossing duidelijk te maken aan alle betrokkenen vanuit hun perspectief of rol

- **Organiseer voldoende sessies** om de vereisten te bepalen met alle betrokkenen
- Overdonder de organisatie niet met een 'big bang' aanpak, maar laat **ruimte voor adoptie**, bijsturing en continue verbetering
- **Gebruik erkende PPM-applicaties** ter ondersteuning van project- en portfolio-beheer en vermijd overmatig ontwikkelen
- **Meet** enkel wat echt van belang is
- **80/20 regel:** focus op een goed beheer van de 20 % projecten die 80 % van de resultaten opleveren



FASEN IN DE PPM LIFECYCLE



Aanvragen

- ➔ Verzamel alle aanvragen en zorg voor één enkele versie van de waarheid
- ➔ Houdt investeringen onder controle via een gestroomlijnd goedkeuringsproces
- ➔ Standaardiseer metrics, waarderingscriteria en templates

Selecteren

- ➔ Identificeer de strategische business drivers waarop projecten kunnen beoordeeld worden
- ➔ Evalueer investeringen in functie van beschikbaar budget en middelen.

- ➔ Optimaliseer de projectenportefeuille om de strategische alignering en het financiële rendement te maximaliseren

Plannen

- ➔ Identificeer de kloof tussen de beschikbare middelen en de vraag
- ➔ Bepaal een optimale release roadmap waarbinnen je de beschikbare middelen maximaal kan benutten

- ➔ Zorg voor een georganiseerde start van de goedgekeurde projecten die reeds de nodige middelen toegewezen kregen

Beheren

- ➔ Monitor pro-actief de portfolio performance en neem tijdig corrigerende initiatieven indien nodig
- ➔ Verzeker je op projectniveau van de stand van zaken, de risico's en eventuele problemen
- ➔ Heroptimaliseer de projectenportefeuille om de alignering met de bedrijfsstrategie op peil te houden



Jan Heylen
ICT Manager bij
Sanoma
Magazines
Belgium

INZICHT

Michaël Demeuse

Titel: Managing Partner

Bedrijf: Roots Software

Quote: Voor bedrijven wordt het gebruik van papier een competitief nadeel.



DOCUMENT MANAGEMENT

Digitalisering is een trend die zich steeds sterker doorzet. Voor bedrijven schuilt hierin een grote kans. Doordacht 'document management' kan hen immers heel wat voordelen opleveren.

"Tijd voor verandering"

We zien het allemaal rondom ons: papier wordt steeds minder gebruikt. Kranten en boeken worden online gelezen en ook in het bedrijfsleven gebeurt steeds meer op computerschermen. Deze digitalisering is een tendens die enkel zal versnellen. Bedrijven hoeven dat echter niet te betreuren, want voor hen ontstaan een pak nieuwe kansen.

Elektronische documenten beheren

Document management gaat over het efficiënt beheren van elektronische documenten. Bedrijven die doordacht omspringen met hun elektronische data kunnen immers fors besparen, bedrijfsprocessen stroomlijnen en zo een competitief voordeel realiseren. Bedrijven die dat niet doen, hinken achterop. Het gebruik van papier wordt binnenkort zelfs een competitief nadeel.

Er zijn heel wat verschillende toe-

passingen voor document management. Een concreet voorbeeld dat momenteel veel aandacht krijgt, is elektronische facturatie. Het tijdrovende verzenden, ordenen en bewaren van papieren facturen kan namelijk vervangen worden door een geautomatiseerd proces. Maar er is meer: ook interne processen, elektronische archivering, contract management en het verzamelen van bedrijfsdocumentatie kan verregaand gedigitaliseerd worden.

Talrijke voordelen

Er zijn veel goede redenen om te investeren in document management. Een eerste is dat bedrijven flink kunnen besparen. Het elektronisch versturen van facturen vermindert bijvoorbeeld meteen de nood aan papier.

Een tweede voordeel is dat er veel efficiënter gewerkt wordt. Papieren documenten worden geprint, geklasseerd en handmatig aangepast. Het gevolg? Tijdverlies en dubbel werk. Met een goed document ma-

nagementsysteem wordt doeltreffend gewerkt en kan iedereen alle aanwezige info op een snelle en efficiënte manier vinden.

Gecentraliseerde informatie betekent ook dat elk departement sneller en beter functioneert. Klanten worden sneller bediend, medewerkers hebben toegang tot de laatste versies en het management behoudt het overzicht.

Hoe starten?

Hoe begint men nu best aan document management? In een eerste fase moeten bedrijven analyseren wat ze precies willen bereiken. Welke kosten wil men reduceren en welke processen wil men optimaliseren?

In de uitvoeringsfase kijken bedrijven best uit naar een systeem dat aansluit op de bestaande IT omgeving. Kleine organisaties hebben vaak voldoende aan een standaard systeem, terwijl grotere organisaties nood hebben aan gepersonaliseerde oplossingen.



DE VOORDELEN



Besparingen

- Het digitaal versturen van documenten zoals offertes, facturen, bestelbonnen en nieuwsbrieven kan een forse papierbesparing betekenen. Ook op verzendkosten kan fiks bezuinigd worden. Voor documentintensieve, grote bedrijven kan de besparing op papier alleen al oplopen tot 1 miljoen euro per jaar.
- Niet alleen op papier en portokosten kan worden bespaard, er is ook een pak minder opslagruimte nodig.

Efficiëntie

- Bedrijfsdocumenten kunnen door iedereen gemakkelijk opgezocht worden, 24 uur per dag. Ook bij klanten of leveranciers heeft men dus toegang tot alle nodige informatie.
- Werkprocessen rond documenten kunnen verregaand geautomatiseerd worden.
- De dubbele invoer van documenten wordt eveneens vermeden.

→ Back-ups kunnen snel uitgevoerd worden, waardoor dus ook sprake is van een verhoogde veiligheid.

→ Men kan extra veiligheid inbouwen door verschillende toegangsniveaus aan documenten toe te kennen.

→ Eenvoudige dossiervorming is mogelijk: verschillende documenten, opmerkingen en antwoorden kunnen gemakkelijk aan elkaar gelinkt worden.

Kwaliteitsverhoging

- Door de efficiënte omgang met elektronische documenten worden klanten sneller bediend.
- Medewerkers gebruiken steeds de meest recente versies van documenten.
- Het management behoudt het overzicht en kan zien wie wat heeft aangepast en op welk tijdstip.
- Geautomatiseerde processen kunnen beter worden opgevolgd en bijgestuurd.

DE WAARDE VAN VERTROUWEN



Per jaar vinden miljarden financiële transacties via het glasvezelnetwerk van Eurofiber plaats. De bancaire wereld schenkt ons hun vertrouwen. Ook in de zorg en de media-industrie heeft Eurofiber zich bewezen. Het geheim? Ons is niets meer waard dan uw vertrouwen.
vertrouwen.eurofiber.nl



Twee visies op het gebruik van IT-solutions, één vanuit het bedrijfsleven en één vanuit de overheid.

DE GROTE MEER

BEDRIJFSLEVEN

■ Wat kan IT opleveren voor je bedrijf?

Voor ons is conformiteit een eerste waarde die IT met zich meebrengt. Van zodra je iets éénmaal ingeeft, werk je automatisch conform daaraan.

Ten tweede zorgt IT voor groei. Bij GSK is de gemiddelde groei jaarlijks iets rond de 16 à 17 procent sinds tien jaar. Dat betekent dat we de grootte van de onderneming elke vier jaar verdubbelen. Om dat te doen, gebruik je natuurlijk alle middelen, en dus ook de IT.

Als derde toegevoegde waarde heb je globalisatie. We hebben ondertussen veel bedrijven en sites gebouwd, in China, Singapore, India, Canada, de Verenigde Staten, Hongarije, Frankrijk en Duitsland. Het is enorm belangrijk dat ook je IT kan geglobaliseerd worden, of dat nu meertaligheid betekent, 24/7 beschikbaarheid of goede apparaten waarmee je overal ter wereld connecties vindt.

Ten slotte is er uiteraard de productiviteit. Wat je ook doet, je doet het om een maximaal effect te bereiken met een minimum aan kosten. Alleen zo kan je productief zijn en blijven.

■ ICT-manager of the year.

Was het een belangrijke prijs om te winnen of is het voornamelijk erkenning voor het geleverde werk door u en uw team?

Wel, de prijs op zich was zeker geen doel. Integendeel, het was een verrassing! Je geeft jezelf niet op om deel te nemen, je wordt geselecteerd. Maar het was zeker een aangename verrassing. Al ben ik ervan overtuigd dat er zeer goede en bewaarde mensen in de lijst zaten en ik apprecieer mijn twee collega's, Els Blaton en Sabine Everaet, ten zeerste.

Het staat vast dat een goed team onontbeerlijk is om deze prijs toegankelijk te krijgen. Op die manier is het ook een erkenning voor hun werk.

■ Waar liggen de grootste en meest veelbelovende opportuniteiten voor IT in het algemeen?

Vandaag is er een echte revolutie aan de gang binnen IT. Dit heb ik nooit eerder gezien in twintig jaar, je merkt echt het verschil. Dat verschil heeft twee namen: consumerisation en cloud computing. Beiden brengen vereenvoudiging en lagere kosten met zich mee. Consumerisation is simpelweg de erva-

ring die mensen nu genieten met behulp van hun smartphones. IT wordt steeds toegankelijker, zelfs een jongen van 12 heeft vaak al een ongelofelijke kennis van computers.

Hetzelfde zie je met cloud computing in de zaken die gerelateerd zijn met communicatie (email, berichten,...).

■ Maar hoe implementeer je IT in je bedrijf?

Vereenvoudig zoveel als je kan, dat betekent zo weinig mogelijk technologieën. Daarnaast is een cultuur van integratie opportuun. Want de interface is de kanker van IT, die moet je volledig uit je IT wegwerken door middel van integratie. Ten derde een cultuur van impact: niet te veel praten, maar doen. Minder discussie, meer actie. Daarna moet je alles wat je al hebt optimaliseren. In veel grote bedrijven is er te veel software. Je moet wat je al in huis hebt, continu verbeteren in plaats van gewoon uit te breiden. En ten slotte is er de kwaliteit. Er mag geen twijfel over bestaan dat als je software gebruikt, die van hoogste kwaliteit moet zijn.

PROFIEL

Daniel Lebeau

■ **Studies:** Burgerlijk ingenieur

■ **Carrière:** Vice-President Management and Information Systems bij GlaxoSmithKline

■ **Onderscheidingen:**

Maart 2011: European CIO of the year in de categorie 'technology driven cio'. Hij kreeg de prijs uit handen van Europees Commissaris Neelie Kroes.

November 2010: verkozen tot Data News CIO of the year

BERT PHILIPS

redactie.be@mediaplanet.com

SAS® Strategy Management

Strategy Frameworks | Cascade Management | Correlation Analysis



What if you could accurately pinpoint the true drivers of your strategy?

You can. SAS gives you The Power to Know.®

SAS Strategy Management helps organizations across every industry improve the governance, focus and alignment of key initiatives; validate the correlation between key performance indicators; define and measure strategic objectives; and forecast and simulate KPI behavior.

► www.sas.com/belux/stm
for a free white paper

sas

THE
POWER
TO KNOW.

RWAARDE VAN IT

OVERHEID

■ Hoe ver staat België ten opzichte van andere landen wat ICT betreft?

We leven op ICT-vlak natuurlijk niet op een eiland. De wereld kent meerdere van oorsprong Amerikaanse wereldspelers (IBM, Google, Microsoft, Adobe,...), die hun eigen netwerk hebben uitgebouwd in verschillende landen. Het is positief dat de meeste van deze globale spelers ook in België actief zijn. Enkelen onder hen vestigen hier zelfs hun Europese of regionale hoofdkwartieren. We spelen als land dus zeker mee.

Bovendien hebben vele lokale IT-bedrijven zich succesvol geprofileerd en gespecialiseerd, en zijn ze ook vaak internationaal gerenommeerd. Zo zijn enkele lokale ICT-spelers dankzij een uitgekende strategie of via gerichte overnames en fusies groot geworden. Denken we bijvoorbeeld aan Cegeka, Centric en Real Dolmen.

Daarnaast zien we ook dat enkele lokale ICT-bedrijven op meer innovatieve of gespecialiseerde terreinen mooie successen boeken. Onze decennialange ervaring in de combinatie IT & banking heeft het succes van bijvoorbeeld Ogone of het (half-Belgische) Vasco Data (voor

de Digipassen) mogelijk gemaakt. Maar ook in bijvoorbeeld CMS (met Drupal) of in Digital Asset Management (met Adam) behoren we tot de wereldtop.

Maar we mogen niet op onze lauweren rusten. Het is een sector gedreven door ondernemerschap en innovatie. We moeten er als overheid dan ook alles aan doen om dit te blijven ondersteunen.

■ Wat kan/moet er beter? Hoe kan dat bereikt worden?

België is een KMO-land bij uitstek, wat resulteert in een meer dan gemiddeld aandeel kleinere bedrijven en eenmanszaken. Analyses tonen aan dat die ondernemingen vaak net iets minder geïnformatiseerd zijn.

We hebben als overheid reeds inspanningen geleverd om de digitale kloof te dichten met projecten als Start2Surf. Maar even belangrijk zijn de prijzen van de internetconnectie, zowel voor klassieke breedband als voor mobiel internet. In België zijn die in verhouding met het buitenland nog erg hoog. Om de prijs te doen dalen, moeten we de concurrentie aanwakkeren. Zo zal de lancering van de vierde mobiele licentie in juni zeker een invloed hebben op de kost van mobiel internet.

■ Welke nieuwe ontwikkelingen binnen ICT zitten nog in de pipeline en welke daarvan lijken het meest beloftevol?

De lijst van nieuwe ontwikkelingen is lang, en niet altijd even relevant voor een overheid. De voorbije 12 maanden werd de ene na de andere trend naar voor geschoven als de 'meest beloftevolle'. Tablets, smartphones, TV op PC en cloud computing waren 'talk of the town'.

De overheid moet deze trends evalueren en streven naar een zo 'breed' mogelijk communicatieplatform, met een multi-kanaal benadering waarbij de burger kiest hoe hij communiceert met de overheid.

Tools als Twitter of Facebook hebben uiteraard hun plaats in de toekomstige communicatie met de overheid. Maar ik verwacht veel van de mogelijkheden van cloud computing en specifieke communicatieapplicaties op smartphones. Smartphones zijn dé manier om snel, laagdrempelig en vrij goedkoop tot bij de burger te communiceren, en de cloud geeft een aantal garanties om met een gecontroleerd budget schaalbare toepassingen tot bij een zeer ruim publiek te krijgen.

BERT PHILIPS

redactie.be@mediaplanet.com



PROFIEL

Vincent Van Quickenborne

■ **Studies:** Licentiaat in de rechten: Katholieke Universiteit Leuven 1996

■ **Politieke activiteiten:**

Gemeenteraadslid in Kortrijk sinds 2001
Lid van het Nationaal Bureau van Open Vld vanaf 2002

Ontslagnemend Minister voor Ondernemen en Vereenvoudigen vanaf 2008 tot heden

Ondervoorzitter van Open Vld vanaf 2009

World Economic Forum (WEF) 'Young Global Leader'



→ www.steria.be



Uw partner voor IT infrastructuur outsourcing, applicatiebeheer en business process outsourcing



Steria levert IT diensten die organisaties in de publieke en private sector helpen efficiënter en kostenbesparend te werken. We ontwikkelen innovatieve oplossingen voor de uitdagingen waarmee onze klanten te maken hebben. Dit kunnen we door een goed begrip van de business van onze klanten te combineren met expertise in IT en business process outsourcing. De 19 000 medewerkers van Steria die in 16 landen werken, ondersteunen de systemen, diensten en processen die bedrijven en organisaties nodig hebben. Op die wijze beïnvloeden ze het leven van miljoenen mensen over heel de wereld elke dag.

De mogelijkheden van business analytics

■ **Vraag:** Op welke manier helpt business analytics mijn onderneming vooruit?
 ■ **Antwoord:** De juiste data verzamelen, analyseren en toepassen kan concurrentieel voordeel bieden.

Business intelligence of business analytics staat voor het verzamelen, verspreiden en interpreteren van informatie binnen de eigen handelsactiviteit. Business intelligence focust vooral op het gebruik van een vaste set metingen om vroegere prestaties te meten en de bedrijfsplanning te begeleiden, terwijl bij business analytics de focus ligt op het opbouwen van nieuwe inzichten en begrip van de bedrijfsperformantie.

Analytics is dus een voortdurend proces van leren, aanpassen en verbeteren. Door het verzamelen, classificeren, analyseren en interpreteren van soms grote hoeveelheden gestructureerde en niet-gestructureerde gegevens, ontdek je patronen, trends, nieuwe opportuniteiten, correlaties en anomalieën. Er zijn verschillende domeinen waar business analytics enorm voordeel kunnen bieden, onder meer:

Financial Intelligence

Business analyses helpen organisaties om geld, werknemers en technologie optimaal in te zetten om strategische doelstellingen te halen door onder meer:

- kosten beter te beheren zonder groei op te offeren;
- inzicht te verschaffen in welke ele-



VERKLARING. Het verzamelen, verspreiden en interpreteren van informatie binnen de eigen handelsactiviteit. FOTO: SHUTTERSTOCK

menten het meest invloed hebben op kosten en opbrengsten en wat de risico's zijn (milieu, sociaal,...);

- betere voorspellingen en simulaties te maken
- budgettering en rapportering sneller en efficiënter te maken;
- inzicht te leveren in welke kennis op welk ogenblik waar beschikbaar moet zijn.

Customer Intelligence

■ Hoe kunnen we marketingcampagnes plannen om de best mogelijke resultaten te krijgen? Met business analytics kun je verschillende kanalen analyseren om op basis daarvan keuzes te maken.

- Hoe kunnen we onze beste klanten aantrekken, hun waarde ontwikkelen en hen behouden? Om dit te weten heb je een compleet beeld nodig van de klant, en moet je weten welke klanten winstgevend zijn en waarom.

■ Hoe krijgen we de meeste waarde uit elk binnenkomend contact met de klant? Houd vroegere gegevens bij. Ze geven meer inzicht in de klant.

DE 5 GROOTSTE VOORDELEN

Computerworld vroeg 215 IT- en businessprofessionals om enkele belangrijke voordelen te noemen van business analytics. De vijf meest genoemde waren:

- Het beslissingsproces verbetert
- Het beslissingsproces gaat veel sneller
- Resources en strategie kunnen beter op elkaar worden afgestemd
- Dankzij business analytics kun je kostenefficiëntie realiseren
- Je kunt tijdig data beschikbaar stellen voor gebruikers

■ Hoe maken we onze marketingorganisatie zo efficiënt mogelijk? Metingen en bewijsvoeringen zijn onmisbaar geworden voor de marketeers van vandaag.

■ Hoe kunnen we de kennis die we uit online conversaties halen efficiënt toepassen? Om de impact en reikwijdte van conversaties op social media te kunnen vatten, moet je die niet enkel opvolgen, maar ook de informatiestroom structureren en analyseren.

Risicobeheer

Sinds de financiële crisis zijn bedrijven zich des te meer bewust van het belang van risicobeheer. Eén van de grootste uitdagingen is het kapitaalbeheer verbeteren en verliezen zoveel mogelijk beperken om financieel beter te presteren. Maar wanneer je te veel kapitaal opzij zet, hou je minder over voor winstgevende activiteiten. Dus moeten de reserves goed afgestemd zijn op het risico-profiel. Daarnaast moeten bedrijven een bedrijfscultuur opbouwen waarin mensen mogelijke risico's leren detecteren voor ze dure problemen worden. Business analytics kunnen hierbij helpen, omdat ze accurate en up-to-date gegevens leveren om zicht te hebben op alle soorten risico's doorheen de hele onderneming. Bovendien kunnen ze helpen om betrouwbare voorspellingen en berekeningen van de kapitaalreserves te maken.

BARBARA VANDENBUSSCHE
redactie.be@mediaplanet.com

“ERP is het hart van de onderneming”

Enterprise Resource Planning (ERP) is een softwarepakket dat alle processen in een onderneming naadloos met elkaar verbindt, zodat bedrijfsinformatie voor het hele bedrijf beschikbaar is. ERP zorgt voor een efficiëntere manier van werken, een optimale communicatie en kostenbesparing.



“Het is belangrijk dat iedere potentiële gebruiker - van magazijnier tot topmanager - overtuigd is van het belang van ERP”

Luc Lammens
CEO van IT-bedrijf Centric Belgium

Een modern bedrijf kan vandaag bijna niet meer zonder ERP-pakket. “ERP is een software-besturingssysteem dat ervoor zorgt dat alle bedrijfsprocessen - zoals verkoop, facturatie, voorraadbeheer, personeelsadministratie - op elkaar worden afgestemd”, zegt Luc Lammens, CEO van IT-bedrijf Centric Belgium. “Het grote voordeel van ERP is dat gegevens van bijvoorbeeld klanten of producten slechts eenmalig moeten worden ingegeven

in 1 database. Op die manier kan iedere gebruiker op elk moment over dezelfde informatie beschikken, zodat men op elk departement de stand van zaken kent. Zo vermijd je misverstanden omdat de verkoopafdeling bijvoorbeeld niet weet welke offertes bij de klanten liggen of omdat een bestelling niet aan alle afdelingen werd doorgegeven.”

“Om een degelijk ERP-pakket te ontwikkelen, moet je een goede ken-

nis hebben van je doelmarkt: de bedrijven die erin actief zijn”, zegt Luc Lammens. “Ondanks het feit dat elk bedrijf uniek is, pleit ik er toch voor zoveel mogelijk een standaardpakket te implementeren, dat uiteraard ‘gefinetuned’ wordt op maat van de klant. Daarnaast is het ook belangrijk dat iedere potentiële gebruiker - van magazijnier tot topmanager - overtuigd is van het belang van ERP. Daarom gaat aan de implementatie van

ERP een lange voorbereidingsfase vooraf en dient het project ‘gedragen’ te worden door de bedrijfsleiding.”

Bouwbedrijf Bostoën heeft recent een contract afgesloten met Centric voor de ontwikkeling van een ERP-pakket. “Ons bedrijf is recent dermate geëvolueerd qua technologische insteek qua processen, wat maakt dat de huidige bedrijfssoftware niet meer aangepast is aan ons business model”, zegt Lieven Dhaene, financieel directeur bij Bostoën. “Wij verwachten dat het ERP-systeem van Centric zal leiden tot een efficiëntere manier van werken, vooral op het vlak van voorraadbeheer, rapportage en projectopvolging. Maar het zal zeker ook bijdragen tot een efficiëntere communicatie, zowel intern als extern, wat zal leiden tot kostenefficiëntie.”

CAROLINE STEVENS
redactie.be@mediaplanet.com

8

STAPPEN VOOR BUSINESS ANALYTICS

Goede analyses kunnen je heel wat geld besparen. Hier zijn acht essentiële stappen om business analytics in te voeren.

Flexibele data

1 Kwaliteitsvolle data moet geïntegreerd en toegankelijk zijn in de hele organisatie. Flexibel gestructureerde data kan analisten nieuwe inzichten geven en biedt managers de informatie die ze nodig hebben om strategieën snel aan te passen.

Op de juiste plaats

2 Verwijder geïsoleerde silo's van data, technologie en expertise en kies voor een organisatiebreed datamanagement en -analyse. Stel je bij elke technologie de vraag of die daadwerkelijk helpt om kosten te reduceren en opbrengsten te verhogen.

Ontwikkel talent

3 Leid mensen op - of werf ze aan - tot analytische denkers, die in staat zijn om efficiënt met managers te communiceren en hun analyses te verbinden aan sleutelbeslissingen en winst.

Ga op feiten af

4 Elke beslissing moet steunen op feiten. Alles moet erop gericht zijn de mensen die beslissingen nemen te voorzien van alle informatie die ze nodig hebben, op een manier waarop ze die het best kunnen verwerken.

Een transparant proces

5 Transparantie betekent openheid, communicatie en verantwoordelijkheid. De waarde van elke investering in business analytics moet zichtbaar en meetbaar zijn.

Best practices

6 Maak een ‘center of excellence’ waar het gebruik van analyses gepromoot wordt door het verspreiden van goede ervaringen.

Verander de cultuur

7 Experimenteren moet gezien worden als deel van het leerproces, en werknemers mogen falen als ze nieuwe dingen proberen om bij te leren.

Herevalueer regelmatig

8 Ook de concurrentie zit niet stil. Een voorsprong verkrijgt je enkel door continu de strategie te herbekijken en nieuwe competenties en vaardigheden te ontwikkelen.

NIEUWS



Netwerk als basis voor nieuwe ontwikkelingen

Vraag: Hoe kunnen bedrijven hun netwerken veilig uitbreiden?
Antwoord: Multi Protocol Label Switching-netwerken zijn hierbij een kosteneffectieve oplossing.

“De mondialisering van de economie leidt er toe dat bedrijven nieuwe markten willen verkennen om internationaal te groeien. Zij hebben behoefte aan een snelle, risicoloze en kosteneffectieve manier om medewerkers in vaak afgelegen gebieden toegang te bieden tot hun netwerk”, openen Dimitri Stickers, Operation Director Benelux en Bart Verhaert, Solutions Consultant bij Easynet.

“Met het Hybris MPLS bieden wij hierbij een comfortabele netwerkoplossing. Het systeem biedt een veilige toegang tot Wide Area Networks (WAN's) in meer dan 200 landen door gebruik te maken van 3G- of internetverbindingen die snel beschikbaar zijn tegen scherpe prijzen. Het systeem is ook geschikt voor bedrijven die nieuwe geografische gebieden betreden en snel toegang moeten hebben tot het bedrijfsnetwerk. Deze bedrijven willen vaak eerst kijken of ze kunnen slagen binnen de nieuwe markt vooraleer ze investeren in de uitbreiding van hun netwerk.”

IPSec-tunneling

“Netwerkverkeer wordt met Hybrid MPLS beveiligd op basis van IPSec-tunneling, een technologie die data codeert en beveiligt op het openbare internet. Vervolgens wordt het net-



Bart Verhaert
Solutions Consultant bij Easynet



Dimitri Stickers
Operation Director Benelux bij Easynet

werkverkeer wereldwijd verzonden via de belangrijkste regionale locaties, naar ons MPLS-private-cloud-netwerk. Door het gebruik van bestaande 3G- of internetverbindingen zijn locaties binnen enkele dagen te verbinden in plaats van binnen enkele weken of soms maanden, wat vaak het geval is. Hierbij beschikken de locaties over quasi dezelfde connectiviteit en functies als traditionele MPLS-verbindingen.”

TOENEMENDE DRUK OP BEDRIJFSNETWERKEN

■ **Het toenemende gebruik** van streaming video en social media vergroot de druk op bedrijfsnetwerken met meer netwerkbeheertools en backupinternetverbindingen tot gevolg.
 ■ **De recente groei** in ‘hactivism’ benadrukt dat onschuldige bedrijven worden aangeval-

Op beperkte schaal beginnen
 “Een retailbedrijf met vestigingen in Europa en de Verenigde Staten maakt al gebruik van de voordelen van het systeem. Het bedrijf heeft namelijk plannen om uit te breiden naar het Midden-Oosten, maar wil eerst ‘proefdraaien’ in die regio. Daarom wil de organisatie klein beginnen met een vestiging in Dubai. Om medewerkers toegang te bieden tot ge-centraliseerde applicaties, moet de locatie een verbinding hebben met

len door hackers die via social media gemobiliseerd zijn. Het voorkomen van DDOS-aanvallen moet een essentieel onderdeel zijn van de risicobeheerstrategie van bedrijven en zal mee de basis vormen voor de keuze van een hostingpartner en datacenter.

het wereldwijde WAN. Hybrid MPLS is perfect voor dit bedrijf, omdat het eerst zes maanden de prestaties wil monitoren voordat definitief wordt geïnvesteerd in de regio. Het bedrijf is ook van plan om het systeem in te zetten in andere regio's als back-up voor de verbindingen. Op die manier kan het de flexibiliteit vergroten in de gebieden waar het nieuwe MPLS-netwerken implementeert.”

SLA's onder de loep nemen

“Het uitbreiden van een netwerk houdt eigenlijk weinig risico's in. Bedrijven willen vooral dat de vooropgestelde planning wordt gerespecteerd. Op dat vlak loopt het nog wel eens mis. Voor bedrijven is het belangrijk dat ze de SLA's van hun IT-leveranciers onder de loep nemen om zo te bepalen of ze genoeg waar voor hun geld krijgen.”

Strategisch belang van netwerken

“2010 was het jaar van cloud computing en social media, 2011 is het jaar waarin bedrijven serieuze projecten op deze gebieden ontplooiën. Daarnaast is de kans groot dat de zwakheden van bepaalde nieuwe technologieën aan het licht komen. Het is namelijk duidelijk dat het netwerk de basis vormt voor alle nieuwe ontwikkelingen. Bedrijven die het strategisch belang van netwerken inzien - en de juiste investeringen doen - zullen in 2011 het meest succes hebben.”

BERT VERBEKE

redactie.be@mediaplanet.com

KORT BERICHT

Kreeg u al een daling van uw beltarieven voor vast-naar-mobiel?

BELTUG bracht deze impact in kaart, en wat blijkt: slechts de helft van de ondervraagde bedrijven geniet van deze kostendaling! Ook verrassend: voor gesprekken van vaste lijnen naar gsm varieert de prijs tussen 6 en 18 cent per minuut.

De conclusies zijn overduidelijk: wie niet uitkijkt, draagt de - vaak dure - gevolgen. Goed onderhandelen loont dus.

Enkele aanbevelingen:

■ **Vergelijk** uw tarieven voor gesprekken van vast-naar-mobiel met de terminatietarieven (we bezorgen ze u graag). Als het verschil groot is, eis dan van uw operator lagere tarieven. Het zijn immers de klanten die er uitdrukkelijk om vragen, die van de tariefdalingen kunnen meegenieten.

■ **Neem een contractclausule** op waarin wordt bepaald dat de dalingen van de terminatietarieven worden doorgerekend. De evolutie van de terminatietarieven ligt vast, in januari 2013 zullen ze nog slechts 1,08 cent per minuut bedragen (nu gemiddeld iets meer dan 4 cent). Speel hier op in.

redactie.be@mediaplanet.com

ILLUSTRATIE



ERP HELPT BOSTOEN EVOLUEREN

Passiehuus-bouwer Bostoen: “Wij verwachten dat het ERP-systeem van Centric zal leiden tot een efficiëntere manier van werken, vooral op het vlak van voorraadbeheer, rapportage en projectopvolging.”

“IT AS COMPETITIVE ADVANTAGE? WE MAKE IT HAPPEN.”



- 5** expertdomeinen:
 - Vision IT: hoe IT optimaal inzetten?
 - Build IT: bouwen van gepersonaliseerde oplossingen
 - Blend IT: naadloze integratie van al uw bedrijfsinformatie en applicaties
 - Document Management: e-invoicing en nog veel meer
 - Innovatieve oplossingen in Contract Life Cycle Management
- 5** redenen om met Roots Software te werken:
 - Differentiërende en duurzame oplossingen
 - Gegarandeerd op tijd, binnen budget en met alle vereisten
 - Uitgebreide referentielijst
 - Persoonlijke en kosteneffectieve aanpak
 - Waarden gedreven bedrijf waarop u kan rekenen



Officiële StreamServe partner voor België

Wenst u meer te weten? Roots Software • Differentiating and Sustainable Solutions
 Oudestraat 113 2630 aartselaar • België T: +32 3 870 71 11 • F: +32 3 870 71 19
 www.roots.be • info@roots.be

INSPIRATIE

Bedrijven gebaat bij een geïntegreerde IT-beveiliging

■ **Vraag:** Welke fouten maken bedrijven bij de beveiliging van hun IT-omgeving?

■ **Antwoord:** Door het gebrek aan een geïntegreerde aanpak rond de beveiliging van hun netwerk en internetverkeer, vergeten ze de achterpoortjes van hun IT-omgeving op slot te doen.

EXPERTISE

“Door een geïntegreerde service-aanpak kunnen wij bedrijven een compleet beveiligingspakket aanbieden. Wij hebben onze kennis en ervaring ter zake danig versterkt door de overname van security integrator C-CURE”, opent Martine Tempels, Senior Vice President Telenet Solutions Division.

“Telenet is bij particulieren vooral bekend om zijn uitgebreid diensten-aanbod op het vlak van televisie, internet en telefonie via de kabel. Maar onze onderneming is in heel België ook actief op de bedrijven- en overheidsmarkt. Wij zien duidelijk een trend dat klanten niet alleen internet en telefonie van ons afnemen, maar ook expliciet wensen dat we hen oplossingen aanreiken voor de beveiliging van hun netwerk en hun internetverkeer. Door de overname van C-CURE brengen wij nu een totaalpakket inclusief beveiliging op de markt, wat uniek is voor Vlaanderen. Daarnaast leggen wij de nadruk op onze service. Dat is onze belangrijkste differentiator. Service draait vooral om mensen: onze medewerkers maken het verschil door hun technisch inzicht en hun praktische ervaring.”

Geen enkel bedrijf heeft dezelfde IT-omgeving, daarom is er ook sprake van verschillende beveiligingsmethoden

Risicotechnologieën

De IT-omgeving in bedrijven wordt steeds complexer. “De toename in het gebruik van externe service providers en de overgang naar nieuwe technologieën zoals cloud computing, social networking en enterprise 2.0 concepten zijn belangrijke oorzaken van de groei van risico's. De centrale vraag daarbij is: hoe kunnen we gegevens beveiligen in een volledig open wereld,



MARTINE TEMPELS, SENIOR VP
TELENET SOLUTIONS DIVISION
“Het komt er op aan om eerst alle beveiligingsbehoeften in kaart te brengen en van daaruit een veiligheidsmodel in te richten.”
FOTO: PRIVÉ

waar alles en iedereen met elkaar verbonden is? Door de toegenomen mobiliteit van medewerkers is het niet eenvoudig om met effectieve initiatieven te komen op het vlak van informatiebeveiliging.”

De juiste beveiligingsmethoden

“Inmiddels is het nut van firewalls en antivirus om het netwerk te beschermen wel doorgedrongen. Maar dat is niet meer voldoende. Geen enkel bedrijf heeft dezelfde IT-omgeving en dus is er ook sprake van verschillende beveiligingsmethoden. Het komt er dus op aan om eerst alle beveiligingsbehoeften in kaart te brengen en van daaruit een veiligheidsmodel in te richten. Grote bedrijven zijn zich al meer bewust van

de noodzaak van beveiliging van hun IT-omgeving. Niettemin merken wij dat ook KMO's steeds meer inspanningen doen op dat vlak. Bij grotere bedrijven is er doorgaans sprake van maatwerk op het vlak van beveiliging, kleinere ondernemingen kiezen eerder voor standaardoplossingen. Wij mikken op

een hogere penetratie in het KMO-segment, dat goed is voor zowat de helft van de zakelijke telecommarkt in België. Met onze geïntegreerde totaalaanpak kunnen wij hen volop helpen.”

BERT VERBEKE

redactie.be@mediaplanet.com

TRENDS IN IT-SECURITY

Consolidatie van security-investeringen

■ **Security in IT** evolueert van CAPEX naar OPEX.

■ **De bedrijfsnetwerken** worden hertekend gebruikmakend van volgende generatie security-technologieën die dichter bij de business staan en meer gericht

zijn op visibiliteit van het netwerk.

■ **Security-investeringen** worden geconsolideerd, met een trend naar rationalisering en het optimaal benutten van de security-tools.

■ **Groeiende vraag** naar security-oplossingen voor smartphones en tablets.



KORT BERICHT

Gsm, internet en email van de werkgever

IT & HR moeten samenzitten over afspraken. BELTUG paper bundelt info.

Veel bedrijven zijn op zoek naar informatie over kostenbeheersing of juridische aansprakelijkheid en controlerecht:

→ De gsm, smartphone en pc vormen een interessant extralegaal voordeel. Smartphones en tablets zijn aan een ware opmars bezig; meer en meer werknemers willen slechts één toestel zak hebben. Maar hoe vermijd je 'bill shocks'?

→ Hoe ga je als bedrijf om met werknemers die hun eigen privételefoon willen gebruiken op het werk, en met nieuwe applicaties zoals Facebook en Twitter?

→ Gelukkig zijn er heel wat nieuwe mogelijkheden tot splitsing van privé en professioneel gebruik.

→ Welke oplossingen zijn fiscaal het meest interessant voor werknemer en werkgever? Hoe geef je privégebruik correct aan (sociale zekerheid, bedrijfsvoorheffing en BTW)?

→ Websites en mails controleren: wat mag en hoe moet je rechtsgeldig als werkgever inbreuken vaststellen?

BELTUG bundelt de inzichten van leden en specialisten: de toegevoegde waarde van de paper zit in het samenbrengen van de organisatorische, juridische en fiscale aspecten. De paper telt 90 pagina's met tips en voorbeeldclausules (beschikbaar in Nederlands en Frans).

! **Win een gratis exemplaar!**

De eerste 15 die reageren via info@beltug.be

krijgen de paper elektronisch

NIEUWS

Glasvezel, de slagader van je bedrijf vandaag en overmorgen



Vraag: Wanneer de overstap naar glasvezeltechnologie voor datacommunicatie overwegen?

Antwoord: Als de bandbreedtebehoefte reeds 10Mbps overschrijdt of dat in de nabije toekomst zal doen.

Steeds meer bedrijven plaatsen hun IT letterlijk op afstand en het nieuwe, mobiele werken vereist snelle en gegarandeerde connectiviteit. Het glasvezelnetwerk van Eurofiber maakt die betrouwbare verbinding mogelijk.

Er zijn tal van factoren, trends en toepassingen die de behoefte aan een grotere en betrouwbare bandbreedte doen toenemen. Steeds meer werknemers werken op verplaatsing terwijl de noodzaak aan communicatie alleen maar toeneemt. Voice over IP, videoconferenties, grafische en andere bestanden worden alsmaar zwaarder en misschien overweegt u bedrijf de overstap van standaard naar hoge resolutie van uw camerafeeds. Of wat als alle werknemers van uw bedrijf met hun smartphone via uw toegangspunt het internet op trekken? Het draadloze aspect van wireless technology houdt immers op bij dat eerste toegangspunt.

Dataverkeer vandaag en morgen

Waarom zou een onderneming met meerdere vestigingen in elk daarvan een kopie van zijn dataserver neerzetten? Wanneer elk van die vestigingen er zich met de snelheid, veiligheid en capaciteit van een lokaal netwerk mee kan verbinden, heeft men aan één server genoeg. Met een glasvezel-



BANDBREEDTE. Er zijn tal van factoren, trends en toepassingen die de behoefte aan een grotere en betrouwbare bandbreedte doen toenemen.
FOTO: SHUTTERSTOCK.COM

verbinding van deur tot deur is zo'n 'LAN' over honderden kilometers een perfect haalbaar scenario.

Nog niet alle ondernemingen hebben vandaag die behoefte en zien voorlopig nog geen reden om over te stappen naar de nieuwe en snelle-

RAZENDSNEL

Glasvezel maakt gebruik van lichtpulsen om informatie te transporteren. Speciale netwerkapparatuur zet digitale informatie om in lichtpulsen. De lichtpulsen verplaatsen zich razendsnel over de glasvezel. Apparatuur aan de andere kant van de lijn vangt de pulsen op en vertaalt ze terug. Hoe meer lichtpulsen per seconde, hoe meer bandbreedte, dus hoe sneller de dataoverdracht. De netwerkapparatuur bepaalt het aantal lichtpulsen. De capaciteit van glasvezel is in wezen onbegrensd. Het gaat letterlijk met de snelheid van het licht.

re glasvezeltechnologie. Een onderneming die echter vandaag nog niet aan dat dataverkeerdebit zit, zit daar misschien morgen wel.

Geografische beschikbaarheid

In Nederland zijn ze alvast overtuigd. Daar ligt vandaag al een Eurofiber glasvezelnetwerk van 11.000 km glasvezel. Vlaanderen en Brussel lopen met in totaal 1.000 kilometer behoorlijk achter, maar de inhaalbeweging is ingezet. Steeds meer bedrijven lijken gewonnen voor deze nieuwe technologie. Daar hangt natuurlijk een prijskaartje aan vast. Een belangrijke factor daar is de geografische beschikbaarheid van het fysieke netwerk en daar is in onze contreien dus nog werk aan. Elke onderneming zal voor zichzelf de kosten-baten-analyse maken, maar nog lang niet iedereen schat de financiële en andere voordelen op middellange termijn naar waarde. Wat als u nog maar een enkel serverpark moet onderhouden? Wat als u

voor de steeds minder uitzonderlijke gevallen nog maar eens extra capaciteit bovenop uw bestaande ADSL-pakket moet bijhuren? Sommige ondernemingen zoeken op eigen initiatief contact met andere bedrijven in hetzelfde gebouw, op hetzelfde terrein of met de gemeente. Door de vraag naar een nog niet aanwezige glasvezelaansluiting te bundelen kan die kost alvast gedeeld worden.

Aan lichtsnelheid

De glasvezeltechnologie heeft nog een opmerkelijk bijkomend voordeel. In tegenstelling tot de investering in de zoveelste nieuwe technologie zal je die over vijf jaar niet weer hoeven te herhalen voor de volgende. "Met glasvezel zit je goed voor 50 jaar", zegt Lars Alkema, Directeur België van Eurofiber, een onderneming die een glasvezelnetwerk exploiteert voor de zakelijke markt. "De hoeveelheid data die je erover kan verzenden wordt enkel beperkt door de apparatuur die je erop aansluit. Momenteel is 1,6 Terabyte per seconde perfect haalbaar, maar de capaciteit van het glasvezelnetwerk zelf ligt immens veel hoger." "De hele insteek is anders." Alkema vergelijkt de manier waarop ondernemingen tot nog toe op hun bandbreedte beroep deden als het kopen van een kaartje voor de bus, terwijl ze met rechtstreekse aansluiting op het glasvezelnetwerk beschikken over hun eigen snelweg. "En daar rijden ze zo snel over als hun eigen technologie toelaat."

RAF PICALET

redactie.be@mediaplanet.com

Kabel/ADSL vs glasvezel

Het onderscheid

ADSL- en kabelverbindingen maken gebruik van koperdraad waar gegevens in de vorm van kleine stromen elektriciteit doorheen gestuurd worden. Veel doen ondertussen al tientallen jaren dienst, maar door de toenemende vraag naar bandbreedte is de capaciteit ontoereikend.

Glasvezel stuurt de data via lichtsignalen door dunne vezels. Dat biedt een veel hogere capaciteit, gaat sneller (letterlijk aan de snelheid van het licht) en de vezels zijn minder vatbaar voor storingen door temperatuurverschillen en elektrische interferentie.

Een ander verschil is dat een ADSL-verbinding asymmetrisch is. De naam zegt het ook al: Asymmetric Digital Subscriber Line. De bandbreedte beschikbaar voor uploads is maar een fractie van die voor downloads. In een tijd waarin vooral over het web werd gebrowst, was dat geen probleem. De client stuurt piepkleine HTTP-opdrachtjes naar de webserver, die vervolgens de pagina's met plaatjes en andere multimedia-objekten aan de gebruiker teruggeeft. Modernere toepassingen als IP-telefonie en videoconferencing hebben daarentegen een symmetrisch verbruik. Voor online backup is het zelfs andersom: alle dataverkeer loopt normaal gesproken van de klant naar de aanbieder. Glasvezel is symmetrisch en biedt dan ook dezelfde up- als download snelheid.

CENTRIC WORLD OF INNOVATION

Innovatieve IT solutions op maat: dat is waar wij sterk in zijn! In optimalisatie van IT infrastructuur, in detachering van hoogopgeleide IT-duizendpoten en in krachtige IT-oplossingen voor bouw, retail en supply chain. Wij werken met zijn allen gepassioneerd aan een relatie waarin u als klant centraal staat.

Vitaliteit, korte communicatielijnen en nuchterheid: dat zijn onze kernwaarden.

En die bepalen onze passie voor uw IT!

Op zoek naar een flexibele en toffe werkgever? kijk dan op www.werkenbijcentric.be

Centric Belgium N.V. • Siemenslaan 12, B-8020 • Oostkamp • Tel +32 50 83 33 33 E-mail : info.bel@centric.eu

CENTRIC

CIOnet

Trusted Networking for CIOs & IT Directors

2500 IT LEADERS

7 COUNTRIES

40 NETWORKING EVENTS

7 CONFERENCES

CIOCITY

EUROPEAN CIO AWARDS

www.cionet.com

NIEUWS

Cloud computing vraagt andere psychologische benadering

■ **Vraag:** Wat houdt bedrijven tegen om te kiezen voor cloud technologie?

■ **Antwoord:** Psychologische drempels blijken moeilijk te overwinnen, ook al zijn ze niet altijd rationeel.

Cloud computing is een nieuwe technologie die bedrijven in staat stelt grote hoeveelheden data tegen lage kosten snel op te slaan en te versturen via het internet. "De basis van cloud is het gebruik van gedeelde infrastructuur", vertelt Ed Schravessande, Sales Director Benelux Colt Enterprise Services. "Je kunt dit vergelijken met energie. In plaats van je eigen generator te hebben, neemt iedereen energie af van het publieke net. Met behulp van cloud computing kun je je huidige infrastructuur en je kosten optimaliseren. Niet alleen omdat je bespaart op kosten voor aanschaf en onderhoud, maar ook omdat je gebruik kunt maken van een 'pay as you go'-model. Heb je een omgeving nodig voor tijdelijke uren, dan huur je die gewoon voor die periode."

Over de operationele en feitelijke voordelen van cloud bestaat er weinig discussie, maar toch blijft er voor vele bedrijven een grote drempel bestaan. Uit recent onderzoek van Heliview onder tweeduizend Nederlandse bedrijven bleek dat lang niet alle bedrijven open staan voor de adoptie van cloud. Vooral voor de onderkant van de markt is cloud nog onbekend. De bereidheid om cloud te gebruiken is het grootst bij klei-



KIEZEN. De drempel om te kiezen voor cloud heeft voornamelijk te maken met psychologische aspecten.
FOTO: SHUTTERSTOCK.COM

ne en middelgrote ondernemingen, om de eenvoudige reden dat grote bedrijven liever alles zelf in handen houden.

De drempel om te kiezen voor

OBSTAKELS VOOR EEN EUROPESE CLOUD

■ **Een universele oplossing voor heel Europa** is nog niet in zicht. In sommige landen mogen bedrijven bijvoorbeeld gebruikersgegevens maximaal zes maanden opslaan, terwijl die periode in andere landen twee jaar bedraagt. In Duitsland en Frankrijk is het dan weer verboden om sommige gegevens naar andere landen te exporteren.

cloud heeft voornamelijk te maken met psychologische aspecten, zegt Ed Schravessande. "Veel bedrijven hebben het er moeilijk mee dat ze hun omgeving niet meer in eigen beheer hebben, waardoor ze bang zijn voor de veiligheid en voor verlies van controle. Systeembeheerders vrezen dan weer dat hun job gaat verdwijnen." Bijkomende drempel is dat bedrijven hun oude vertrouwde model niet graag voortijdig afschrijven. Het voortijdig afschrijven van activa op de balans leidt direct tot verlies, en dat zou kunnen impliceren dat het oude model geen goede investering is geweest. Dat die afschrijving het volgende jaar wel eens kan leiden tot winst, staan bedrijven niet bij stil.



Van reactief naar proactief

"Eigenlijk moeten IT-managers en CIO's zich ervan bewust worden dat cloud computing hun mogelijkheden net vergroot, omdat ze hun resources efficiënter kunnen gebruiken en sneller kunnen reageren op marktveranderingen en andere evoluties. IT is dan niet meer reactief maar proactief, wat psychologisch gezien een heel andere benadering is. IT wordt dan immers meer dan een kost, maar een element dat de business een toegevoegde waarde kan geven."

Voor Ed Schravessande is het dan ook duidelijk dat bedrijven zich in de eerste plaats beter moeten informeren over de mogelijkheden van cloud, en zich niet enkel mogen richten op het evidente kostenaspect. "De voordelen van de ruimere infrastructuurmogelijkheden en de flexibiliteit hebben verregaande implicaties voor de werking van de organisatie, want ze laten IT toe om er een veel ingrijpender rol te gaan spelen."

Het is belangrijk dat organisaties zich niet laten beïnvloeden door de hype rond cloud computing, en een duidelijk beeld krijgen van de activiteiten die op effectieve en efficiënte wijze naar een servicemodel op basis van cloud computing kunnen worden gemigreerd. Cloud is een concept, waar je eerst en vooral inzicht moet in krijgen voor je het beslissingsproces in gang kunt zetten.

BARBARA VANDENBUSSCHE
redactie.be@mediaplanet.com



SOORTEN CLOUDS

Een cloud staat voor een gedeelde infrastructuur, maar er zijn verschillende vormen mogelijk. Die hebben vooral invloed op de flexibiliteit en veiligheid.

Public cloud

→ Een provider stelt toepassingen en opslagruimte ter beschikking van het grote publiek via het internet. Deze toepassing is gratis of je betaalt volgens je gebruik. Voorbeelden zijn Amazon of Sun Cloud. Voordelen zijn de lage kostprijs en de schaalbaarheid (je gebruikt zoveel als je nodig hebt), maar er is een hoger veiligheidsrisico: je weet niet altijd waar je informatie wordt opgeslagen.

Private cloud

→ Ook wel interne of corporate cloud genoemd. Het datacenter en de applicaties worden aan een beperkt aantal klanten achter een firewall ter beschikking gesteld. Hierdoor behouden klanten het gevoel van controle en veiligheid.

Hybride cloud

→ De dienstverlener biedt en beheert sommige resources privaat, andere in een gedeelde omgeving. Gebruikers bewaren hun klantgegevens dan bijvoorbeeld wel in een eigen datacenter, maar gebruiken voor algemene zaken een publieke cloud. Het voordeel is dat je gevoelige data onder je eigen beheer kunt houden, terwijl je wel geniet van de schaalvoordelen en flexibiliteit van de cloud.



HYBRID MPLS

the transparent VPN-solution
any way
anywhere



+ 32 2 402 37 00 | info@easynet.be | easynet.com



Logica currently employs 39,000 professionals over 36 countries. Within Belgium we are 350 consultants and there's room for more! Logica Belgium is recruiting 100 ICT professionals in 2011.

What's your profile?

We are recruiting consultants within Microsoft, Oracle, Testing & Quality, Java, SAP, Thaler, Business Analysts & Program Managers.



Please check out all our open vacancies
www.logica.com/be/careers
recruitment.be@logica.com

EXPERTPANEL



Vraag 1:

Geef 3 redenen waarom een bedrijf voor cloud computing moet kiezen?

Cloud computing is eerst en vooral kostenbesparend. Geen grote investeringen meer up-front zoals dure redundante servers, maar simpelweg betalen wat je effectief gebruikt. Een vaste, duidelijke maandelijkse kost dus, waar alles in vervat zit. Het is ook flexibel. Extra users of business logica kunnen met een paar klikken geactiveerd worden. Business users kunnen perfect een applicatie managen, wat meer tijd en ruimte geeft voor het IT personeel om zich terug met kernactiviteiten bezig te houden. Cloud computing is snel én overal. Door de cloud en mobiele technologie kunnen we over de grenzen heen steeds aan onze data.



Mario Schraepen
CEO Adapti

Vraag 2:

Is elke organisatie er klaar voor om in de cloud te gaan werken?

Elke organisatie heeft er baat bij te kijken naar de cloud. Voor een start-up is het evident dat hij niet zal investeren in dure servers, als hij voor een klein maandelijks bedrag ook aan zijn centrale data kan. Multinationals daarentegen besparen véél geld door verouderde servers uit te schakelen en over te stappen naar een cloud alternatief. Het enige wat je moet hebben is een goede internetverbinding. In de toekomst zal je zien dat veel bedrijven daarom van 2 providers een internetverbinding zullen afnemen omdat het internet te belangrijk en kritisch wordt voor de bedrijfsvoering.

Vraag 3:

Aan welke zaken besteed je best aandacht wanneer je een cloud-provider kiest?

Cloud computing heeft de IT-markt duchtig door mekaar geschud, en het einde is nog niet in zicht. Vandaag is het niet belangrijk hoe groot het IT-bedrijf is dat de implementatie voor je zal uitvoeren, maar wel of cloud computing hun focus is en welke ervaring men kan voorleggen. De aanbieder van de eigenlijke business applicaties zal voldoende garanties op tafel moeten leggen dat je gegevens veilig weggeborgen zijn, hij moet de up-time bewijzen, maar vooral moet hij kunnen aantonen of zijn applicatie multi-tenant is.



Jonas Dhaenens
CEO Combell Group

Het kostenvoordeel is ongetwijfeld de belangrijkste reden om voor de cloud te kiezen. Cloud werkt met een operationeel model zonder investeringskost, terwijl interne IT-hosting altijd een hoge investering vereist. Daarnaast is flexibiliteit, waarbij u per gebruiker of per resource betaalt gekoppeld aan de schaalbaarheid, een belangrijke troef. Voor KMO's heeft cloud computing al het bijkomend voordeel dat ze toegang krijgen tot een redundante enterprise infrastructuur voor een veel lagere Total Cost of Ownership aangezien de kostprijs gespreid wordt over meerdere klanten.

De definitie van cloud is vrij ruim. Heel wat organisaties werken eigenlijk al jaren in de cloud zonder daar ook maar iets van te merken. Ook gestandaardiseerde oplossingen zoals e-mail of online backup maken gebruik van cloudinfrastructuur. We zien echter meer en meer organisaties die quasi hun volledige infrastructuur naar de cloud overbrengen. Elk bedrijf is, mits de juiste ondersteuning, klaar om te werken in de cloud. Hetzij voor alles, hetzij voor enkele specifieke toepassingen waar de ROI zeer hoog ligt, zoals bij een interne mailserver.

De beslissing om bedrijfsgegevens te outsourcen moet voor elke onderneming een weloverwogen keuze zijn. Controleer de provider op financiële stabiliteit, expertise, infrastructuur en reputatie. Daarnaast geeft u best de voorkeur aan een lokale partij die uw taal spreekt, uw noden kent en met u meedenkt in een hecht partnership. Service tenslotte is wellicht het allerbelangrijkste: kies een partij die u een Service Level Agreement met echte oplossinggaranties biedt. Dat laatste is zeker aangewezen voor uiterst bedrijfskritische toepassingen.



Peter Van Eycken
Sales Director
Siemens Enterprise Communications Belgium

Voor een onderneming die zoekt naar state-of-the-art communicatie, is de cloud een alternatief voor een 'premise-gebaseerde' oplossing. De voordelen van deze aanpak: lagere aankoopkosten, verminderde behoefte aan interne technische expertise, grotere flexibiliteit, ... Telecomaanbieders volgen deze trend binnen IT aangezien de huidige communicatiesystemen applicaties zijn die zich afspelen op de gevirtualiseerde servers die ook voor andere datatoepassingen gebruikt worden. Het ontstaan van CEBP met een open SOA laat de integratie in andere IT processen toe. Dankzij SaaS betalen klanten dan ook enkel voor de diensten die ze gebruiken.

Cloud computing is een aantrekkelijk voorstel voor kleinere bedrijven die niet noodzakelijk beschikken over voldoende interne IT expertise. Om 'in de telecom cloud' te gaan, moeten bedrijven echter beschikken over een op MPLS-gebaseerde netwerkinfrastructuur die voldoende Quality Of Service (QOS) kan garanderen. De traditionele XDSL lijnen zullen hier waarschijnlijk niet volstaan. Het is eveneens aangeraden een lokale survivability met noodlijn te voorzien teneinde in geval van onbeschikbaarheid van de cloud een gereduceerde telecommunicatie dienst te kunnen verzekeren.

Aangezien telecom altijd een aantal specifieke vereisten met zich meebrengt: real-time QOS, hogere beschikbaarheidseisen dan ICT, enzovoort, moet de aanbieder van cloud-oplossingen voor communicatie een service provider zijn die de onderliggende Voice- en Unified Communications-technologie beheerst. Hij moet zowel cloud als premise-based of hybride oplossingen kunnen leveren, want veel bedrijven willen graag evolueren naar de cloud zonder de gedane investeringen zomaar overboord te gooien.



Bart Van Den Meersche
Executive Vice-President
Enterprise Business Unit Belgacom

Cloud computing zorgt voor een snelle implementatie van de ICT-oplossingen. De 'time to implement' is kort: een bedrijf kan met cloud erg snel van start gaan met de applicatie van haar keuze. Cloud computing zorgt ook voor een transparante en voorspelbare kostenstructuur. Een onderneming moet niet investeren in servers en software. Heeft ze tijdelijk meer capaciteit nodig, dan moet niet heel de infrastructuur aangepast worden. Met de cloud krijgt een KMO toegang tot applicaties en computerkracht die vroeger enkel voor grote bedrijven waren weggelegd. Zonder zelf te moeten instaan voor de complexiteit ervan.

Ja, omdat de basiscomponenten voor ieder bedrijf bereikbaar zijn: de (internet-)connectiviteit, het externe datacenter en de applicaties. Bovendien doen al veel ondernemingen aan cloud computing. PC-Banking bijvoorbeeld is een goed voorbeeld en wordt in vrijwel elk bedrijf toegepast, ook al gaat het om bedrijfskritische gegevens. Bij cloud computing wordt dit uitgebreid naar gestandaardiseerde applicaties als Microsoft BPOS, Google Apps en Salesforce.com, tot op maat gemaakte oplossingen.

Werk met een solide partner die garant staat voor een beveiligde omgeving. Vertrouw uw bedrijfsgegevens niet aan eender wie toe. Internet-toegang is cruciaal, dus zorg voor een robuuste en vooral betrouwbare oplossing met backup. En last but not least: doordat de verschillende componenten in het cloud-model (applicaties, datacenter en netwerk) zo met elkaar verweven zijn, is het beter met 1 partner te werken in plaats van met 3 leveranciers. Een partner die de verschillende componenten kan integreren dankzij een lange termijn convergentiestrategie.

Virtualisatie en Cloud computing maakt kmo's flexibel

Nieuwe ICT technologieën maken het mogelijk om uw bedrijfsapplicaties en data van overal, op elk tijdstip met eender welk toestel te raadplegen en te bewerken.

Ga naar www.interact.be en ontdek onze strategie, onze oplossingen en onze diensten.

Expert in Data Center & Cloud oplossingen



INSPIRATIE

Breng alle applicaties van je bedrijf in kaart

■ **Vraag:** Waarom besteden bedrijven tot 80 procent van hun IT-budget aan het onderhoud van hun applicaties?

■ **Antwoord:** Omdat ze geen klare kijk meer hebben op al de toepassingen die op hun computers draaien. De oplossing? Application Portfolio Management (APM) dat de cruciale bedrijfssoftware weer onder controle kan brengen.

EXPERTISE



Bart Denoodt
Director Private Sector bij Steria



Johan Rodeyns
AM Service Line Manager bij Steria

Om alle verwarring uit te sluiten: APM gaat niet over het monitoren van licenties of onderhoudscontracten van software, maar wel over het beheren van alle applicaties en aanverwante diensten die de kern van de bedrijfsoperaties aansturen. Al te vaak zit een bedrijf opgescheept met een waaier van (vaak historisch gegroeide) toepassingen waar het al lang geen perfecte kijk meer op heeft en die dus veel tijd en geld kosten om ze up and running te houden. Een oplossing die al die applicaties in kaart brengt en tegelijkertijd de tools aanreikt om ze te beheren is dan ook meer dan aangevoelen.

Eerst PAM

“De eerste stap in zo’n Application Portfolio Management oplossing is wat wij een portfolio assessment of PAM noemen, het verzamelen van informatie over je applicatielandschap om daaruit een roadmap te kunnen distilleren”, legt Johan Rodeyns uit, AM Service Line Manager bij Steria. “We bekijken daarbij de IT vanuit drie hoeken. Strategisch: zijn de IT-strategie en de businessstrategie op elkaar afgestemd? Ten tweede procesmatig: zijn de processen die bij de klant gebruikt worden marktconform? Ten slotte, het meest nuttige misschien wel, een oplijsting van de applicaties zelf in samenwer-

king met de klant. Dat mondt dan uit in een rapport dat een duidelijk beeld geeft van je applicatie-omgeving met een aantal aanbevelingen voor de richting die je met bepaalde applicaties best zou uitgaan.”

APM gaat natuurlijk verder dan enkel het optimaliseren van je applicatietraject. “Het gaat in feite om het synchroniseren van IT- en businessprioriteiten”, zegt Bart Denoodt, Director Private Sector bij Steria. “Met onze PAM kunnen wij bovendien niet alleen naar je applicatieve omgeving kijken en advies geven hoe je die kan optimaliseren maar eventueel ook die applicaties voor jou gaan beheren. Een bedrijf wil zich immers kunnen focussen op zijn core business, en dat is niet IT. Bovendien komen heel wat ondernemingen na een fusie of overname in contact met applicaties die ze totaal niet kennen of kunnen beheren. Na een analyse kunnen wij dat beheer dan overnemen.”

Gegronde redenen voor uitbesteding

Volgens Johan Rodeyns zijn er drie belangrijke redenen waarom een bedrijf dat beheer van applicaties zou uitbesteden. “Allereerst kostenreducties, want een bedrijf als Steria kan gaan offshoren, procesmatig werken, de overheads eruit halen en op die manier kosten besparen. Vervolgens flexibiliteit, een klant kan gemakkelijker bij projecten up- en downscalen met een externe partner dan met eigen mensen. Ten derde innovatie, want innovatieve oplossingen die wij voor andere klanten hebben uitgewerkt, kunnen wij ook elders implementeren”.

Na zo’n PAM mag je als middelgroot bedrijf na gemiddeld vier

tot acht weken een rapport verwachten waarin de verzamelde informatie beschreven staat, inclusief de aanbevelingen. Moet je een bepaalde applicatie behouden, re-hosten, herschrijven, of in offshore laten beheren? Ook buy/build beslissingen worden erin aangegeven: best zelf iets ontwikkelen of het aankopen. “En dan moet de klant beslissen wat hij met die resultaten wil doen, eventueel in samenwerking met ons, geheel of gedeeltelijk in eigen beheer”, aldus Bart Denoodt.

FRANS GODDEN

redactie.be@mediaplanet.com

DE VOORDELEN VAN APPLICATION PORTFOLIO MANAGEMENT

- **Je krijgt greep** op een grote kostenpost, je applicaties.
- **Je kan pro-actief** aan onderhoud gaan doen en zo besparen op supportkosten.
- **Je kan tijdig** verouderde software (legacy applications) vervan-

gen door nieuwe.

- **Je kan je** toepassingen beter afstemmen op de noden van de business.

- **Je gaat veel** efficiënter werken omdat je minder tijd verliest met nukkige of overbodige applicaties.



SYNCHRONISEREN
Application Portfolio Management gaat om het synchroniseren van IT- en businessopportuniteiten.
FOTO: SHUTTERSTOCK.COM

TIP

6

BEHOUD HET
OVERZICHT

14

MARKETINGTIPS VOOR
ELK IT-BEDRIJF

1 Bepaal je objectieven.
Merkbekendheid? Nieuwe klanten? Tevreden klanten? Meerverkoop bestaande klanten? Met welk budget?

2 Verzorg je positionering.
Wie wilt u bereiken? Wat biedt u aan? Waarom dienen prospecten voor u te kiezen? Hoe gaat u naar de markt?

3 Gebruik cases, referenties en testimonials en bewijs dat u ook echt doet wat u beweert.

4 Maak fans van uw klanten.
Lever daarvoor meer dan ze verwachten. Meet de tevredenheid van uw klanten.

5 Zorg voor een fantastische website.

6 Demonstreer uw aanbod met video's en demo's.

7 Doe aan zoekoptimalisatiemarketing. Iedereen Googelt. Zorg dat u gevonden wordt via SEO en SEA (Google Adwords) campagnes.

8 Optimaliseer uw aanwezigheid op Google Places.

9 Gebruik LinkedIn op actieve wijze (bedrijfspagina, deelname in groepen en discussies, vinden van de juiste personen).

10 U heeft waardevolle informatie? Doe aan content marketing. Gebruik blogs, email marketing, LinkedIn, Twitter om persartikels te verspreiden.

11 Wees een actief netwerker.
70% van de verkopen komt uit netwerken.

12 Nog onvoldoende leads na dit alles? Ontwikkel een lead-generatieprogramma: probeer cold calling, email campagnes, seminars, webinars.

13 Voldoende budget? Doe aan gerichte media-communicatie.

14 Meet alles wat u doet en verbeter.

BIJDRAGE DOOR GEORGES DOCKX, KMO MARKETING CONSULTANT (GEORGES.DOCKX@RESULTO.BE)

INSPIRATIE

TIP

7

OMARM DIGITALISERING



ONLINE BESTELLEN
Pizza Hut speelt met het idee om hun klanten de mogelijkheid te bieden om via hun iPhone pizza te bestellen.
FOTO: SHUTTERSTOCK.COM



HOSTINGTIPS

Na het ontwerpen van uw website, is de hosting ervan de belangrijkste succesfactor voor uw e-business. Ga dus niet over één nacht ijs bij de keuze van een hostingprovider.

Do's:

V Kies een hoster die uw taal spreekt:

Zoek een hoster die technische materie kan vertalen naar strategische business objectieven. Ga klantenreferenties na en dubbelcheck de expertise van het bedrijf.

V Weet welke service u mag verwachten:

Hosting is meer dan het aanbieden van ruimte op een server. Het begint bij de datacenterinfrastructuur en eindigt bij de service die u mag verwachten. Dat laatste is doorslaggevend. Vraag na welke Service Level Agreement is ingebegrepen en welke oplostermijn wordt gegarandeerd. Check ook zeker of de hostingprovider 24/7, dan wel enkel tijdens de kantooruren bereikbaar is. Daarnaast is backup en disaster recovery ook een absolute noodzaak.



Don'ts:

X Kies uw hostingprovider niet op basis van prijs alleen:

Goedkoop betekent vaak dat er moet worden ingeboet aan features en service. Vergelijk het aanbod van verschillende partijen.

X Kies een hostingprovider die met u meegroeit:

Wordt uw website een succes, dan moet u over de nodige flexibiliteit beschikken om dit op te vangen. Kies een hostingprovider met een breed aanbod die op elk moment in staat is om te voldoen aan uw vernieuwde businessbehoeften.

Pizza Hut kiest voor een private cloud oplossing

Vraag: Op welke manier kan de performantie van een website worden verhoogd?

Antwoord: Een private cloud kan hierbij een oplossing bieden.

“Pizza Hut beschikt over 200 vestigingen in België en Frankrijk”, vertelt Ivan De Decker, IT-manager bij Pizza Hut. “Elke vestiging heeft een aantal kassa’s. De restaurants zijn uitgerust met PDA’s om de bestellingen op te nemen. Alle informatie wordt centraal opgeslagen en geanalyseerd vanuit onze administratieve hoofdzetel in Wilrijk. Van hieruit worden alle beslissingen genomen in verband met Pizza Hut België en Frankrijk.”

Om hun klanten nog beter te dienen, besloot Pizza Hut Frankrijk zijn website volledig te vernieuwen om onder andere pizza’s vlotter online te verkopen.

“Een website moet altijd bereikbaar zijn en vlot werken, ook en vooral tijdens piekmomenten. Bij ons is dat dus vooral ‘s avonds. De klant verwacht immers een snelle levering.” Bij de herlancering werkte de website evenwel traag, waardoor het te lang duurde vooraleer de klant een bevestiging van zijn bestelling ontving. “Een erg trage website schrikt uiteraard potentiële klanten af. Daarom gingen wij op zoek naar een externe partner die ons kon ondersteunen in het opzetten van een be-



“Het back-end systeem kon de bestellingen niet verwerkt krijgen. Daarom werd een cluster opgezet die de load verdeelde over meerdere servers”

Ivan De Decker
IT Manager bij Pizza Hut.

trouwbaar IT-infrastructure zodat het online bestellen en betalen via pizzahut.fr vlot zou verlopen.”

Analyse

“Aangezien wij reeds langer tevreden klant waren bij Combell - zij hosten onze pizzahut.be website - gingen we ook bij hen te rade.”

De laatste jaren is cloud computing een begrip geworden. Het systeem vindt dan ook steeds meer ingang bij bedrijven.

Cloud computing is het via internet op aanvraag beschikbaar stellen van hardware, software en gegevens. De gebruiker hoeft op

Bij een eerste analyse kwam snel het belangrijkste pijnpunt aan het licht: het back-end systeem kon de massa bestellingen niet verwerkt krijgen. “Voor dit probleem werd er een cluster opgezet die de load verdeelde over meerdere servers. Op die manier konden alle bestellingen correct afgehandeld worden.”

deze manier geen eigenaar meer te zijn van de gebruikte hard- en software en is niet verantwoordelijk voor het onderhoud. Op die manier kan een bedrijf grote kosten besparen op de aankoop en onderhoud. Met private cloud kunnen bedrijven hun oude systemen vervangen door een flexibele, kostenefficiënte oplossing.

Combell stelde eveneens voor de IT-infrastructure te migreren naar een private cloud. “De migratie naar een private cloud was een delicate operatie omdat onze website op dat moment reeds online was. Toch werd de omzetting geklaard op één dag, zonder noemenswaardige problemen. Sindsdien hebben we een stabiele website en worden onze klanten op hun wenken bediend.”

Business partner

“De samenwerking met Combell verloopt nog steeds perfect. Van bij de start vonden we in hen een partner die mee denkt met onze business: zowel op het vlak van klantenbehoeften, beveiliging als dienstverlening. Momenteel monitoren zij onze website nog steeds op continue basis. Vertraagt de website of de responstijd naar onze klanten, dan krijgen wij onmiddellijk de juiste ondersteuning.”

Pizza bestellen via mobiele applicatie

“Bovendien merken wij een grote bereidheid om samen met ons mee te denken over de toekomst en doen zij pro-actief voorstellen. Zo spelen we met het idee onze klanten de mogelijkheid te bieden hun pizza via hun iPhone te bestellen. De eerste voorbereidingen werden reeds getroffen.”

BERT VERBEKE

redactie.be@mediaplanet.com

CLOUD COMPUTING: KOSTENEFFICIËNTE OPLOSSING

NIEUWS

Videoconferencing eist zijn plaats op

■ **Vraag:** Videoconferencing bestaat al jaren, maar is nooit echt doorgebroken. Nu lijkt dat wel te lukken, wat is de reden?

■ **Antwoord:** Dure hardware en dito bandbreedte hebben altijd een rem gezet op videoconferencing. Nieuwe technologische ontwikkelingen hebben die bezwaren echter weggenomen en overal ter wereld wordt videoconferencing nu steeds vaker gebruikt om kosten en tijd te besparen en de collaboratie te verbeteren.



GEEN DURE ZAKENREIZEN MEER. De kwaliteit en het prijskaartje van videoconferencing hebben een punt bereikt dat kostenbesparingen kunnen gerealiseerd worden zonder aan de kwaliteit van de vergadering afbreuk te doen. FOTO: INTERROUTE

“Het klopt dat videoconferencing vroeger weinig populair was omwille van de hoge kostprijs. Nu zijn niet alleen de kosten gedaald, maar wordt het door nieuwe technologie ook mogelijk desktop-based videoconferencing te gebruiken als een volwaardig alternatief voor het ‘face to face’ vergaderen”, zegt Jan Dezutter, Sales Director bij Interoute Belgium. “Daardoor wordt videoconferencing meer ‘mainstream’ en een pak aantrekkelijker voor een breder zakelijk publiek.”

Steeds meer uitbesteding

“In de praktijk merk je nog een dubbele aanpak van videoconferencing”, legt Jan Dezutter uit. “Sommige bedrijven beheren zo’n oplossing met eigen mensen, anderen besteden de dienstverlening uit aan een partner zoals Interoute dat over het grootste glasvezelnetwerk van Europa beschikt. We zien wel duidelij

delijk een tendens in de markt om steeds meer voor het managed model te kiezen omdat er een gebrek is aan interne IT-specialisten of simpelweg omdat video niet behoort tot de kerntaken van een IT-departement, en dus wordt een bewuste keuze gemaakt om het uit te beste-

OVERTUIGENDE CIJFERS

■ **90% van de mensen die** videoconferencing minstens één keer per week gebruiken, winnen daardoor meer dan twee uur arbeidstijd.

■ **De meest geciteerde voordelen zijn:**

- hogere productiviteit,
- een verbeterde samenwerking,
- een beter evenwicht tussen werk en privé-leven,
- concurrentiële voordelen,
- en betere communicatie.

den. Maar er is absoluut een grote vraag naar videoconferencing, als je naar de prioriteitenlijstjes kijkt van marktonderzoekers als Gartner of Forrester, dan staat de integratie van video binnen het bedrijfsnetwerk stevast in de top tien. De continue zoektocht naar kostenbesparingen en naar manieren om de CO₂ voetafdruk in de bedrijfswereld te verlagen, gekoppeld aan het zoeken naar het optimaliseren van de communicatie zijn allemaal redenen die deze aandacht kunnen verklaren.”

Kostenbesparingen

Het zijn overwegend middelgrote en grote ondernemingen met locaties verspreid over heel Europa of de rest van de wereld die voor uitbesteding kiezen. Voor hen is videoconferencing dan ook een zegen. Voordien waren ze sterk afhankelijk van tijdrovende, dure, vaak internationale verplaatsin-

gen om klanten of collega’s over heel de wereld te ontmoeten. Nu de kwaliteit en het prijskaartje van videoconferencing een punt bereikt hebben dat kostenbesparingen kunnen gerealiseerd worden zonder aan de kwaliteit van de vergadering afbreuk te doen, kunnen deze bedrijven gebruik maken van videoconferencing om niet alleen te besparen maar ook productiviteitswinst te boeken.

In de cloud

Bedrijven die zelf niet over de nodige technische kennis beschikken om zo’n videoconferencing op te zetten, doen doorgaans een beroep op gespecialiseerde partners zoals Interoute dat Video-as-a-Service vanuit zijn eigen cloud computingplatform kan aanbieden. “In zo’n geval moet alleen de video-hardware bij het bedrijf nog geïnstalleerd worden, wij zorgen voor een perfecte vergaderomgeving, inclusief eventuele receptie functionaliteiten waarbij wij de videosessies tussen de verschillende systemen opzetten, de introductie van de verschillende partijen verzorgen en zelfs de agendapunten overlopen. De dienst wordt geïntegreerd binnen ons bestaande Unified Communications platform in de cloud, wat betekent dat het totaal niet uitmaakt waar het bedrijf dat deze dienstverlening wenst, zich bevindt”, aldus Jan Dezutter.

FRANS GODDEN

redactie.be@mediaplanet.com

Maak je KMO flexibeler

Voor KMO's is informatica cruciaal. De beschikbaarheid van data en de efficiëntie van software bepalen de slagkracht van een bedrijf. Moderne ICT-technologieën kunnen hierin het verschil maken.

“Een eerste oplossing is **virtualisatie**”, zegt ICT-expert Roel Gydé van data center specialist Inter-Act. “Dat betekent dat we data en software gaan loskoppelen van de aparte desktops en laptops binnen een bedrijf. Door die data en applicaties van alle werkstations in één centraal data center te plaatsen, kunnen we ze ook beter gaan beheren. Software hoeft bijvoorbeeld maar één keer geüpdatet te worden en data is voor iedereen beschikbaar. Bovendien kan de hardware dan ten volle benut worden. Het resultaat: kostenbesparingen en een bedrijf dat flexibeler kan inspelen op nieuwe uitdagingen.”

Heel wat KMO's hebben al werk gemaakt van virtualisatie. Maar het kan nog een stap verder. Veel bedrijfsleiders vragen zich immers af of al die data en software wel binnen in het bedrijf moet worden bewaard. “Dan komen we uit bij **cloud computing**”, verduidelijkt Roel Gydé. “Data en software worden dan niet op een eigen data center geplaatst, maar wel online beschikbaar gesteld. Zo worden gegevens en applicaties ook mobiel beschikbaar, wat nog flexibeler is.”

JONAS VANDROEMME

redactie.be@mediaplanet.com

ADAPTI
ADAPTIVE CLOUD SOLUTIONS

For once, the difference between Adapti and other Cloud companies, is on earth!

Adapti is the only player in the Benelux whose business is exclusively dedicated to the Cloud. This gives us a huge experience and knowledge on what can be achieved with Cloud-applications: streamlining your **CRM**, integrating existing **ERP** and **financial solutions**, stepping into **social CRM**, boosting you **email collaboration**,...

Whether you're already in the Cloud, or just interested on what's possible; meet our Cloud-experts, get best-practices, learn how we deal with cloud-related questions and how your company can run smoother using solutions based on **Salesforce.com**, **Google** and others.

Contact **real cloud experts**, contact the best!
Adapti, the Cloud Computing Company.

The Future of Cloud Business Apps
Join our show: 16/06 - C-Mine Genk

HQ Belgium | Centrum Zuid 1527C, 3530 Houthalen | info@adapti.be | www.adapti.be

INTERESSE?

Geïnteresseerd om deel te nemen in het nieuwe nummer IT-solutions van 26 mei in Trends-Tendances?



Aarzel dan niet en contacteer:

Frederik De Bosschere
02 421 18 33

frederik.de.bosschere@mediaplanet.com

Panasonic

ideas for life



Panasonic Total IP Solutions

Panasonic speelt vandaag de dag een toonaangevende rol als fabrikant en wereldwijde leverancier voor tal van oplossingen op vlak van IP.

De groei naar succes, kostenbesparing en efficiëntie is onlosmakelijk verbonden aan de manier waarop u IP-oplossingen integreert in uw businessactiviteiten.

Panasonic kan u hierin helpen, van A tot Z.

- Panasonic IP Telephony (VoIP)
- Panasonic IP Security
- Panasonic IP Video Conferencing
- Panasonic IP Document management



Panasonic Benelux
a branch of Panasonic Marketing Europe GmbH
www.panasonic.be

INSPIRATIE



Vraag: Is de overstap naar nieuwe IT-tools ter ondersteuning van Het Nieuwe Werken haalbaar voor elk bedrijf?
Antwoord: Ja, op voorwaarde dat die voorbereid, begeleid en in overleg genomen wordt.

IT-tools, een veelzijdige pijler onder Het Nieuwe Werken

PRAKTIJKVOORBEELD

DIEGEM

Net zoals de globalisatie van de economie en technologie zich niet zal laten terugschreeven, ziet het er naar uit dat Het Nieuwe Werken niet de zoveelste bedrijfsfilosofie van de voorbijgaande variant is. Steeds meer ondernemingen zien de voordelen van bijvoorbeeld telewerken in voor zowel managers en werknemers als het milieu. Het gemak waarmee de huidige generaties met de communicatietools omgaan die dit flex work ondersteunen, past perfect in dat plaatje.

De ICT-Barometer is een jaarlijkse onafhankelijke studie naar wat eindgebruikers verwachten van hun informatiecommunicatietechnologie en hoe ze daarmee omgaan. De recentste resultaten daarvan leren ons dat nog lang niet alle ondernemingen de mogelijkheden ten volle benutten. Er is dus nood aan een

goede (in vele gevallen: betere) IT-constructie.

Communiceren over communicatie

Nog lang niet iedereen is klaar voor Het Nieuwe Werken. Vaak richt de bedrijfscultuur zich nog te zeer op controle en aanwezigheid in plaats van op prestaties en vertrouwen. Verandering is een sleutelwoord in het overstappen naar Het Nieuwe Werken en het omarmen van nieuwe IT die daarmee onlosmakelijk verbonden is. Denk daarbij aan het overstappen van een vaste pc naar een laptop, waarmee men net zo goed thuis en op verplaatsing kan werken als op kantoor. Denk aan stem- en videocommunicatie via die laptop in plaats van via de telefoon. Denk aan het raadplegen van een gedigitaliseerd archief in plaats van een dossierkast. Stuk voor stuk veranderingen die er op papier heel aantrekkelijk uitzien voor een bedrijfs-



“Kies niet voor de zogenaamde Rolls Royce onder de IT-tools als je er niet mee kan rijden”

Benny Corvers
 Director Consulting & Business Development, Getronics

leider en IT-manager, maar gedoemd zijn tot mislukken wanneer ze zonder strategie, overleg en begeleidende training aan werknemers opgedrongen wordt.

Dat begint al met de keuze van de nieuwe communicatiehardware en -software. Benny Corvers, Director Consulting & Business Development bij Getronics gelooft in een pragmatische aanpak. “Men vertrekt daarbij vanuit de behoefte van de eindgebruikers en de IT die al aanwezig is. Het is immers niet altijd nodig om alle bestaande infrastructuur te vervangen. Men kiest ook beter niet voor de zogenaamde Rolls Royce onder de IT-tools als men er niet mee kan rijden of die niet kan onderhouden. Kan het met een paperclip, doe het dan met een paperclip. Een andere veelgemaakte fout is de integratie van nieuwe IT-tools enkel vanuit de IT-afdeling te laten uitvoeren, met als gevaar dat de eindgebruiker op elk niveau zich aan zijn lot overgelaten voelt.”

Haal eruit wat erin zit

“Investeren in training en beheer van de nieuwe communicatietechnologieën is een absolute must. Men vertrouwt te vaak op de alsmat gebruiksvriendelijkere tools en het gemak waarmee de nieuwe generaties werknemers daarmee aan de slag kunnen. De gemiddelde gebruiker heeft lang niet de tijd of de interesse om de op het eerste gezicht eenvoudige software echt te doorgronden. Met een degelijke opleiding of omscholing haal je het beoogde potentieel uit je nieuwe IT-tools en vermijd je een ongestructureerde wildgroei van informatie door werknemers die hun eigen weg in het systeem plaveien. Ten slotte en zeker niet het minst belangrijk, neutraliseer je het mogelijk hogere veiligheidsrisico dat tele- en flexwork met zich brengt.”

RAF PICAVENT

redactie.be@mediaplanet.com

 A man from the waist down is shown wearing a dark suit jacket and red shorts with a white floral pattern. He is also wearing red diving flippers. The background is a solid blue color.

Sommige van uw medewerkers besteden 50% van hun tijd aan privé-zaken.

Nextel is een toonaangevende telecomintegrator. Wij integreren uw IT-netwerk met telecom en internet. We hebben een perfect zicht op de impact van nieuwe technologieën op uw bedrijf.

Facebook, online shopping, thuiswerken, pda's, iPhones,... Het verandert uw manier van werken maar we moeten dan ook de manier van controle en security aanpassen. Als je een beetje handig bent is het echt niet moeilijk om aan bedrijfgegevens te geraken.

Uw klantenlijst bij de concurrentie? Nextel helpt u om de risico's in te schatten en hiervoor praktische oplossingen te bieden. Van social media policies tot de technologie om controle te behouden. Ook voor mobiele werkers.

Gratis bellen: 0800 30 363
 Doe de security test op www.mijn telecomintegrator.be

NEXTEL
 THE TELECOM INTEGRATOR



DE WERKOMGEVING BIJ GETRONICS
 1. Vergaderzaal
 2. Communicatietoestel voor het reserveren van vergaderzalen
 3. Polyvalente vergaderruimte
 4. Geen vaste bureaus, dus elke werknemer beschikt over een eigen locker.
 FOTO'S: PRIVÉ



6 OPMERKELIJKE INZICHTEN

De derde editie van de ICT-Barometer, uitgevoerd eind 2010, onderzocht bij 1516 werknemers hoe tevreden ze zijn met hun ICT-tools, wat ze ervan verwachten en waar er verbetering mogelijk is. De studie kwam tot zes inzichten:

- Werknemers hebben in hun werkomgeving slechts een beperkte toegang tot productiviteitsverhogende tools. Ze gebruiken daarom vaak op eigen initiatief third-party technologieën.
- ICT-tools duiken eerst op in de consumentenmarkt en worden dan overgenomen in ondernemingen. Vaak hebben werknemers thuis een efficiëntere ICT infrastructuur dan op kantoor.
- Bijna 60% van de Belgische werknemers gebruikt privé-hardware voor het werk. Dat gaat van smartphones over mobiele harde schijven tot pc's. Het feit dat hun werkgevers die niet aanbieden, weerhoudt hen niet van het gebruik ervan.
- Het intranet komt steeds minder tegemoet aan de verwachtingen. De redenen: te gebruiksonvriendelijk, onvoldoende opleiding, de informatie is niet up-to-date.
- Steeds meer mensen werken van op verplaatsing, maar de toegankelijkheid van bedrijfsinformatie blijft hetzelfde.
- De meeste ondernemingen staan nog altijd negatief tegenover thuiswerken, zelfs wanneer de werknemers daarom vragen.

Free Trial

OpenScape Web Collaboration is een veilige en uiterst betrouwbare oplossing voor multimedia webconferencing. Met deze oplossing kunt u:

- kosten voor webconferencing aanzienlijk verminderen
- op reiskosten besparen
- presentaties organiseren voor max. 1000 deelnemers
- interne/externe communicatie en samenwerking verbeteren.

Meer nog, met deze oplossing hoeft u geen software op uw PC te installeren; via één simpele click kunt u aan een sessie deelnemen. En dankzij de mobiele client kunt u ook via uw iPhone of iPad participeren.

Verminder uw conferencing kosten!

Probeer OpenScape Web Collaboration 28 dagen gratis*!

- Bel 02/406 74 01
- Online formulier: <http://www.siemens-enterprise.com/collaboration-trial>
- Email: info-telecom.be@siemens-enterprise.com

* voor bedrijven met meer dan 100 medewerkers



Communication for the open minded

Siemens Enterprise Communications
www.siemens-enterprise.be

SIEMENS

NIEUWS

Samenwerken op afstand vereist een nieuwe veiligheidsmentaliteit

■ **Vraag:** Valt de groeiende nood aan communicatie bij mobiel- of thuiswerken te rijmen met adequate dataveiligheid?

■ **Antwoord:** Ja, de veiligheidsoplossingen zijn mee geëvolueerd en voor iedereen beschikbaar.

Er wordt steeds meer van op afstand gewerkt. Mobiel- en thuiswerken zitten in de lift. Tegelijkertijd is de nood aan efficiënte samenwerking en communicatie er alleen maar groter op geworden.

Een nieuwe generatie gebruiksvriendelijke en betaalbare tools vormen de oplossing voor wat men wel eens de communicatieparadox noemt. Met die evolutie ontstaan er echter nieuwe uitdagingen inzake overzicht, inzicht en natuurlijk veiligheid.

Proactief optreden

De mentaliteit verschilt van onderneming tot onderneming, maar bij nogal wat bedrijfsleiders liggen de risico's rond bijvoorbeeld netwerkbeveiliging nog te ver van hun bed. Daardoor wordt er vaak pas ingegrepen na de feiten. Incidenten worden overigens dikwijls stilgehouden uit angst het imago te schaden en dat geeft andere, nog niet getroffen bedrijven een vals gevoel van veiligheid. Maar de gevaren zijn reëel. Servers die plat gaan waardoor kritische applicaties uitvallen, klanten- en prijslijsten die bij een concurrent terecht komen, vertrouwelijke loongegevens die binnen het bedrijf circuleren, communicatielijnen die wegvallen, werknemers die



BETER VOORKOMEN DAN GENEZEN. Bij nogal wat bedrijfsleiders liggen de risico's rond beveiliging nog te ver van hun bed. Daarom wordt er vaak pas ingegrepen na de feiten. FOTO: SHUTTERSTOCK.COM

de helft van hun tijd spenderen aan Facebook, professionele bendes die het bedrijf chanteren met gestolen gegevens, ... Het gebeurt vaker dan je denkt en de impact van misbruik of verlies van informatie wordt vooraf sterk onderschat.

SIGNIFICANTE CIJFERS

- **Uit een recent** onderzoek van Ernst & Young in Nederland bleek dat 1 op 5 ondervraagde bedrijven in 2010 financiële schade had geleden als gevolg van cybercrime.
- **Bij 34% daarvan** zou die tot ongeveer 10.000 euro bedragen,
- **54% noemt** bedragen van tussen 10.000 en 500.000 euro.
- **Bij 13% gaat** het om 1 miljoen euro en meer.

Veiligheid is een mentaliteit

Er zijn heel wat betaalbare en gebruiksvriendelijke tools om je proactief tegen veiligheidsincidenten te wapenen. Maar hoe goed het geïmplementeerde systeem ook mag zijn, het vereist een degelijk beheer en een consequente veiligheidshouding van elke gebruiker. Men mag er niet van uitgaan dat de firewall die een tijd geleden geïnstalleerd werd, nog bestand is tegen de inbraakpogingen van vandaag.

“Goede security vereist een gepaste mentaliteit van de gebruikers”, zegt Bart Troubleyn, Managing Director bij Nextel NV. “Zijn mensen zich bewust van de risico's die ze - en met hen hun bedrijf - lopen als ze zaken downloaden, doorgeven en kopiëren op allerlei schijven en sticks? Hoe sterk zijn hun

wachtwoorden? Waar bewaren ze die? Hebben ze oog voor iemand die naast hen zit op het vliegtuig?” Duidelijke transparante afspraken, vaak vastgelegd in een ICT policy zijn van onschatbare waarde. Wanneer de gebruiker zich daaraan houdt, kan de technologie de rest aan. Zoals doordachte routing, de encryptie van het communicatieverkeer tot en met technieken om van op afstand toestellen te monitoren, te blokkeren of zelfs volledig te wissen.

Evenwichtsoefening

Een goed ICT-beheer is ook een evenwichtsoefening. Hoe strikter het veiligheidsbeleid, hoe groter het risico om aan snelheid en gebruiksgemak in te boeten. Precies die dingen waarin je investeerde voor een efficiëntere dataverwerking, communicatie en collaboratie. “Gelukkig worden de beveiligingsoplossingen steeds slimmer en krachtiger waardoor zowel de beheerder als de eindgebruikers er alsnog minder hinder van ondervinden”, gaat Bart van Nextel verder.

“Vlotte datacommunicatie kan een immense meerwaarde voor bedrijven en individuen betekenen, maar is niet zonder gevaar. We moeten niet al te achterdochtig worden maar wel waakzaam blijven. Volgens recente onderzoeken zijn we vandaag namelijk eerder te nonchalant dan te drastisch in de maatregelen die we nemen.”

RAF PICAVET

redactie.be@mediaplanet.com

11

TIPS VOOR MEER VEILIGHEID

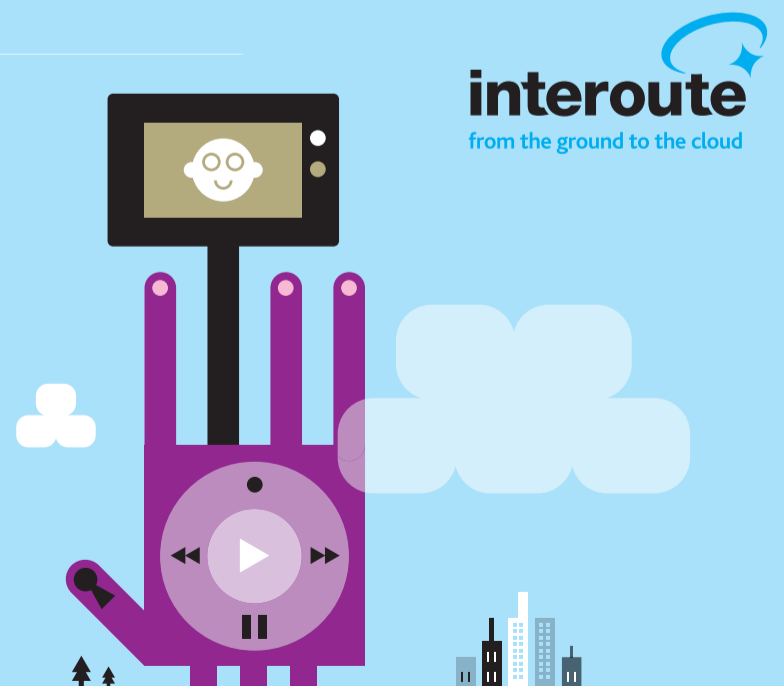
- 1 Volg het advies van de IT-beheerder naar de letter.
- 2 Installeer op andere dan bedrijfspc's zelf een antivirussoftware en een firewall. Hou die up to date.
- 3 Versleutel je privé draadloos netwerk.
- 4 Wijzig regelmatig je wachtwoord, gebruik het sterkst mogelijke type en wees creatief met je keuze.
- 5 Versleutel altijd en overal je computer voor je die verlaat. Op kantoor én thuis, ook voor twee minuten.
- 6 Maak geen lokale back-ups van gevoelige data wanneer je dat kan vermijden. Verwijder die wanneer mogelijk.
- 7 Werk alleen op beveiligde draadloze netwerken.
- 8 Surf behoedzaam, download niets, installeer nog minder en weet hoe je de internetverbinding ogenblikkelijk kan verbreken.
- 9 Met je laptop online gaan via je smartphone (tethering) is veiliger dan via een gratis Wi-Fi hotspot.
- 10 Wees extra behoedzaam op computers andere dan de jouwe, met andere communicatiediensten dan die van je bedrijf en met onbekende USB-sticks.
- 11 Wordt je laptop of smartphone gestolen of merk je iets verdachts op, weet dan dat elke seconde telt en informeer onmiddellijk je IT-beheerder.

Video as a Service the advantage is in the network

Instantly connecting face-to-face with employees, partners and customers. Managed Video Conferencing from Interoute is the next step in Unified Communications for your organisation.

Meeting face to face is important, visual communication is key to understanding and building strong relationships. But the cost and time spent travelling to meetings has a big impact on productivity and the bottom line. Interoute's managed video conferencing solution ensures everything about your meeting is set up ready for you so you can focus on the business of the day. Plus it reduces travel costs, increases productivity, and benefits the environment while giving employees a better work-life balance.

To find out how Interoute can help your business with Video as a Service, please contact us at +32 2 761 65 00, e-mail to info@interoute.be or visit our website www.interoute.be



www.interoute.be

NIEUWS

Het geheel is veel meer dan de som van de delen

■ **Vraag:** Telefoon, smartphone, e-mail, SMS, instant messaging, sociale media: de moderne gebruiker wordt overvloedig met berichten en informatie en dreigt het noorden kwijt te geraken. Hoe moet dat verder?

■ **Antwoord:** De oplossing is Unified Communications, waar al die communicatievormen naadloos versmelten tot één groot interactief geheel. Zo kan je zelf bepalen hoe, wanneer en voor wie je bereikbaar bent.

In zijn boek 'Unified Communications for Dummies' geeft Satish Shah een perfecte opsomming van de voordelen van UC: beschikbaarheid (presence), slechts één nummer voor alle communicatiemiddelen, overal bruikbaar, onafhankelijk van de onderliggende infrastructuur, ideaal voor collaboratie tussen groepen, verhoogde productiviteit, en efficiënter werken. "Vooraf dat laatste is de kern van UC: efficiënter communiceren", bevestigt Stephan Moelans, algemeen directeur van Siemens Enterprise Communications België-Luxemburg. "Er zijn zoveel communicatiemogelijkheden vandaag, maar hoe ga je daar nu efficiënt mee om? Heel vaak wordt unified communications verkeerd gezien als het samenbrengen van verschillende communicatievormen en media maar het gaat veel verder. Weet je, als je communicatiemiddelen ter beschikking stelt,



"Ongeveer 50 procent van de bedrijfsprocessen start nog altijd met een gesprek"

Stephan Moelans
Algemeen Directeur van Siemens Enterprise Communications België-Luxemburg

zal iedereen op een vrij individuele manier in functie van zijn ervaring of zijn voorkeur een of ander middel gebruiken. Maar de uitdaging is precies om met de nieuwe middelen ook efficiënter te gaan werken want anders is er geen toegevoegde waarde, enkel een extra kost."

Eén nummer voor alles

Voor Stephan Moelans is communicatie allesbehalve een commodity.

DUIDELIJKE CIJFERS

■ **Gefragmenteerde** communicatiemiddelen kosten bedrijven met 1.000 werknemers meer dan 9 miljoen euro per jaar aan vermijdbare uitgaven en verloren productiviteit.

■ **UC kan de kosten** voor infrastructuur en mobiele communicatie met meer dan 20% per jaar doen dalen.

■ **'Presence' kan de** productiviteit en de efficiëntie van medewerkers met gemiddeld 10% doen stijgen.

"Uit een studie is immers gebleken dat 45 tot 50 procent van de bedrijfsprocessen nog altijd starten met een gesprek, en 25 tot 30 procent vanuit een communicatietoepassing zoals e-mail of instant messaging. Dat betekent wel dat de helft van alle bedrijfsprocessen stilvallen als er geen stemcommunicatie meer is, en dat wordt vaak nog onderschat. Men investeert enorme bedragen in IT-toepassingen maar vergeet dat zonder communicatie vele processen serieus haperen. Een UC-oplossing zoals OpenScape kan hier uitkomst brengen omdat ze als een soort 'makelaar' tussen alle communicatievormen optreedt. Als je mij wil bereiken, moet je maar naar mijn 'one number' bellen en het systeem zal je automatisch leiden naar het kanaal dat ik gekozen heb om gecontacteerd te worden in functie van mijn 'presence' status, om het even waar ik mij bevind. Welk toestel ook ter wereld er dan moet rinkelen (of niet?), bepaal ik zelf via mijn smartphone."

Hij geeft toe dat het niet altijd gemakkelijk is om dat concept over te

brengen naar de bedrijven. "Heel vaak vragen zij een businesscase, maar daar kunnen zoveel parameters inzitten dat het al naargelang de interpretatie alle kanten uitkan. Daarom laten we onze klanten eerst een tijdje met onze producten spelen zodat ze zelf kunnen ontdekken hoe ze de voor hen meest relevante functionaliteiten het best zouden inzetten. En dan blijkt al snel dat vlottere collaboratie en hogere productiviteit doorslaggevendere factoren worden om voor Unified Communications te kiezen".

Naadloze integratie

"Heel wat bedrijven zijn niet zo happig om met Unified Communications te starten omdat ze al zwaar geïnvesteerd hebben in een klassieke communicatie-infrastructuur. Maar dat hoeft helemaal geen belemmering te zijn", legt Stephan Moelans uit. "Wij werken met een software-oplossing, applicaties die gebaseerd zijn op de open SIP-standaard en dus naadloos geïntegreerd kunnen worden met bestaande PABX- en IT-omgevingen. En ook met moderne softwaretoepassingen zoals bijvoorbeeld CRM waar je in één oogopslag via een intelligente contactenlijst kan zien wie bij een mogelijke verkoop betrokken is en wie beschikbaar is via welk communicatiemiddel. Efficiënter werken, weet je wel."

FRANS GODDEN

redactie.be@mediaplanet.com

CASE

Solvay gaat voor Unified Communications

Dat Unified Communications allesbehalve een hype is, blijkt uit het feit dat de belangrijkste industriële groepen wereldwijd de eerste stappen zetten in de richting van deze nieuwe technologie.

Solvay bijvoorbeeld, de industriële chemiegroep met meer dan 19.000 medewerkers verspreid over 400 vestigingen in ruim 50 landen, besloot haar klassieke communicatie-infrastructuur te vervangen door een moderne en geïntegreerde IP-oplossing. Het bedrijf zocht een gecentraliseerde VoIP-communicatietoepassing die progressief in alle vestigingen kon worden geïmplementeerd. Het was belangrijk dat die niet alleen eenvoudig te beheren zou zijn maar ook een verbetering van de communicatie en een verhoging van de productiviteit zou meebrengen, plus een lagere algemene bedrijfskost.

Daartoe werd een managed services overeenkomst van vijf jaar gesloten met Siemens Enterprise Communications voor de implementatie van een OpenScape Voice-oplossing die de verschillende filialen en vestigingen ondersteunt vanuit de Brusselse hoofzetel. Dankzij die nieuwe oplossing daalden de communicatiekosten met maar liefst 30 procent.

FRANS GODDEN

redactie.be@mediaplanet.com

Colt is Europe's leading information delivery platform, enabling its customers to share, process and store their vital business information. An established leader in delivering integrated networking and IT managed services to major organisations, midsized businesses and wholesale customers, Colt operates a 19-country, 33,000km network that includes metropolitan area networks in 38 major European cities with direct fibre connections into 17,000 buildings and 19 Colt data centres.

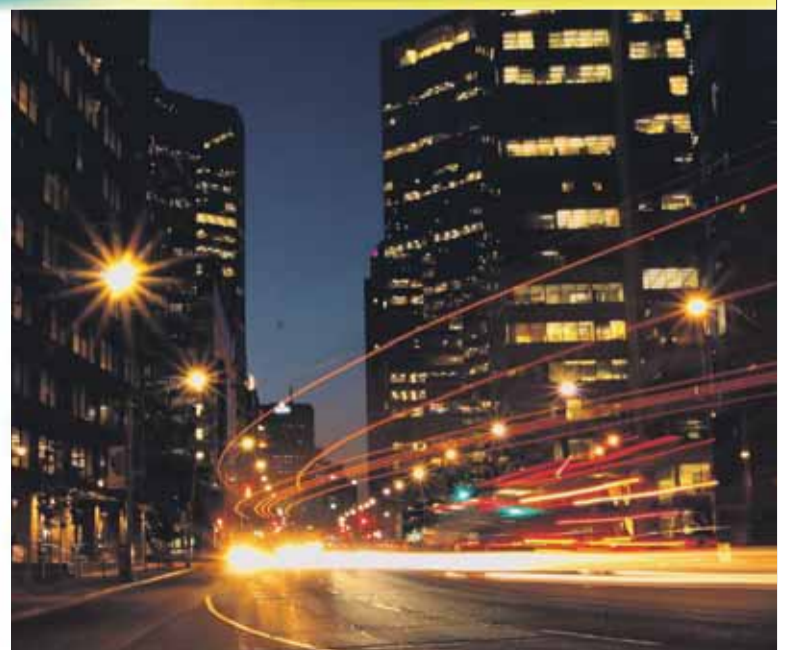
In 2010, the Colt Data Centre Services business was launched to deliver innovative high quality modular data centres which are rapid to deploy and power efficient.

Information about Colt and its services can be found at www.colt.net.

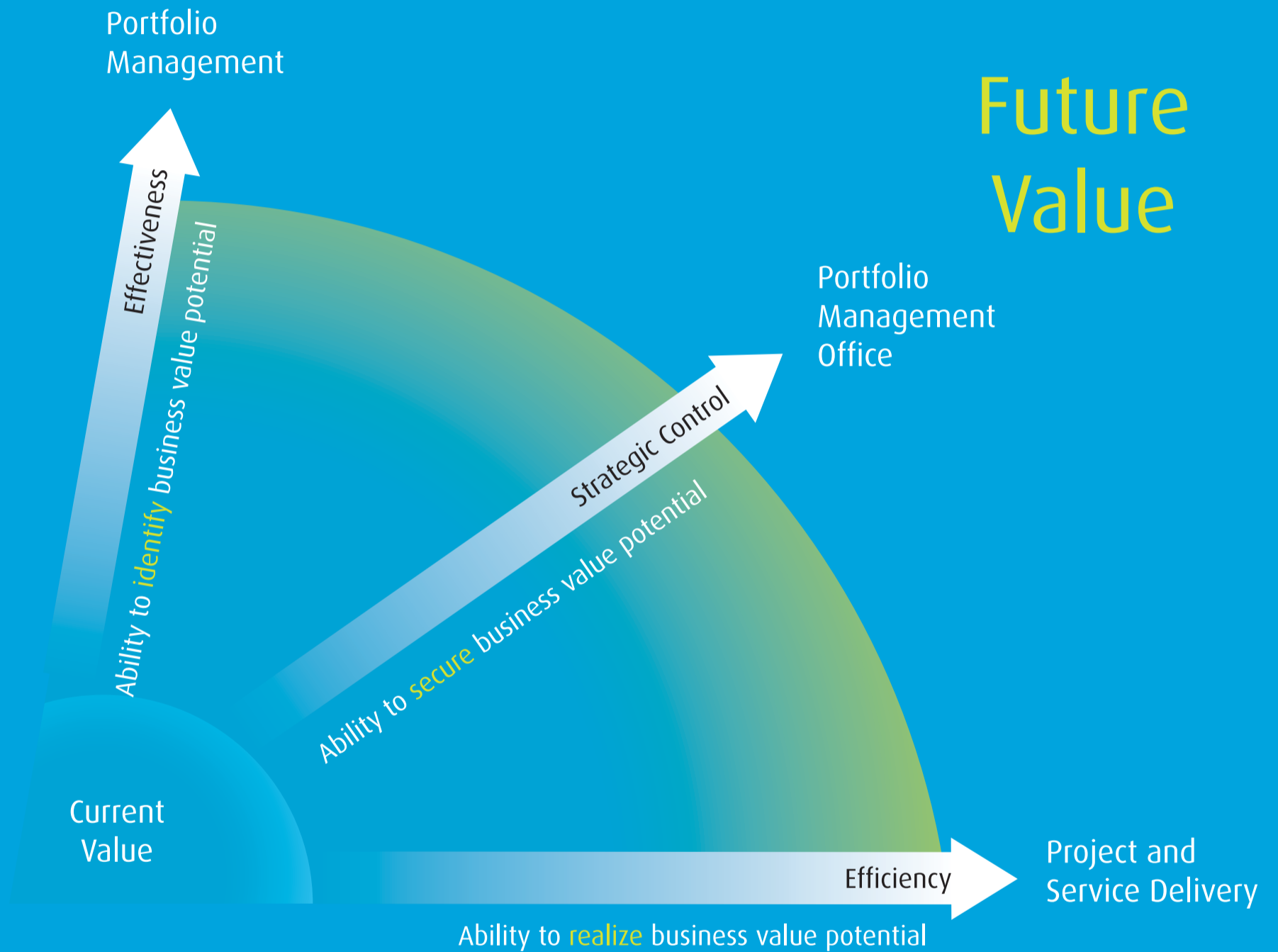
© 2011 COLT Telecom Group Limited. The COLT logo is a trade mark. All rights reserved.

colt

smarter / faster / further



Unleash your organisation's unrealized value!



Let's uncover your business value potential and contact Filip Aesaert, Sales Manager of TOBIUS/Perform at +32 2 300 80 45 or filip.aesaert@tobius.be

TOBIUS

Empower your business at www.tobius.be

