

# Cisco Magazine

Cisco Business Magazine februari 2008

## PRAKTIJK

MAHARISHI

EVO

BIMCASEWEEK

WOONZORG HAAGLANDEN

## TECHTALK

UNIFIED COMMUNICATIONS

SECURITY

DATACENTERS

# MOBILITEIT

ALTIJD EN OVERAL CONNECTED





# Converged Communications

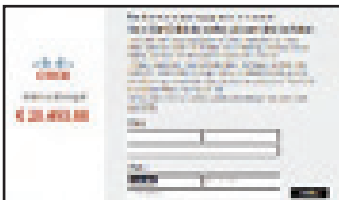
Helping our clients to **Connect, Communicate and Collaborate with Confidence**

Dimension Data brings Unified Communications to life by providing our clients with integrated telephony-, video-, data- and web capabilities.

Dimension Data has a end-to-end process for the implementation, operation, collaboration and innovation of communications.



**H**oewel het al februari is, wil ik toch van deze gelegenheid gebruik maken om onze klanten en partners een goed en succesvol jaar te wensen. De kans dat ik dat nog niet gedaan heb is trouwens klein, want onze persoonlijke eindejaarswens in de vorm van een viral video is bij velen van u terecht gekomen. Om precies te zijn is de viral 28.493 keer verstuurd! Daarmee heeft u de organisatie War Child enorm geholpen, want voor iedere verstuurde groet hebben we een euro overgemaakt aan War Child. We steunen War Child al langer in hun missie om kinde-



ren in oorlogsgebieden een beter perspectief te kunnen bieden, en het is mooi om te zien dat dit initiatief tot veel positieve persoonlijke reacties heeft geleid. Een domino-effect onder relaties: het human network in actie! Maar ook de media hebben het opgepakt en vooral veel blogs hebben er aandacht aan besteed. We zijn blij met alle aandacht die deze actie gekregen heeft.

Het thema van deze uitgave van Cisco Magazine is mobiliteit. Mobiliteitsoplossingen geven de mogelijkheid om altijd, overal en op alle mogelijke manieren interacties te hebben. Mensen rekenen tegenwoordig op

die mobiliteit en alleen de manier waarop de communicatie over en weer tot stand komt kent nog verschillen, bijvoorbeeld in kwaliteit. Maar het verwachtingspatroon is hoog en wij moeten er voor zorgen, samen met onze partners, dat we deze verwachting waarmaken. Zeker door het gebrek aan mobiliteit in de infrastructuur, het wegennet loopt langza-

merhand echt vol, wordt het belang en dus de waarde van de inzet van mobiliteitsoplossingen steeds groter. Dat geldt natuurlijk in de privé-situatie maar vooral ook zakelijk, hoewel die grens steeds meer vervaagt.

En doordat die grens tussen privé en zakelijk vervaagt, moet er in het bedrijfsleven een cultuuromslag komen. We komen uit het industriële tijdperk waarin arbeidsmiddelen duur en gecentraliseerd waren. Arbeidsmiddelen (pc's, telefoons) zijn nu veel goedkoper geworden en kunnen eenvoudig gedecentraliseerd worden. Hoe de werknemer dan zijn tijd verdeelt tussen privé en zakelijk is niet meer relevant, als de gestelde taak maar wordt verricht. Op welk tijdstip dat gebeurt of op welke plek is niet belangrijk. Dat is voor veel mensen nog even wennen.

Gelukkig zijn er al mooie voorbeelden van organisaties die technologie inzetten om de communicatie en interactie tussen werknemers te verbeteren. In deze editie van Cisco Magazine kunt u lezen hoe de Transcendente Meditatie-organisatie van Maharishi Mahesh Yogi in Vlodrop onze TelePresence-oplossing in de organisatie heeft geïmplementeerd. Persoonlijk vind ik het een erg mooie testimonial voor TelePresence, omdat juist een dergelijke organisatie, waar de mens centraal staat en het persoonlijke contact hoog in het vaandel staat, voor deze oplossing heeft gekozen.

**COKS STOFFER,**  
**ALGEMEEN DIRECTEUR CISCO NEDERLAND**



COLOFON	
PROJECTLEIDING:	Liesbeth Boschloo (Cisco) Wiegert van Dijk (Roularta)
REDACTIE:	Ruben Acohen Frank Senteur Gijs Hillenius Team HZ Teus Molenaar René Rippen
FOTOGRAFIE:	Karim de Groot Ruud Jonkers Bas de Meijer
VORMGEVING:	Ingrid Sijmons
DRUK:	Roularta
UITGEVER:	Roularta Media Nederland Amaliaaan 126 3743 KJ Baarn 06-538 17 644 wiegert.van.dijk@roularta.nl
OPDRACHTGEVER:	Cisco Haarlerbergpark Haarlerbergweg 13 -19 1101 CH Amsterdam Tel: 0800 0200 791, Fax: 020 357 12 00 Web: www.cisco.nl
<p><b>ABONNEMENTEN</b> Een abonnement op Cisco Magazine is kosteloos. De elektronische versie van Cisco Magazine vindt u op onze website: <a href="http://www.cisco.nl/ciscomagazine">www.cisco.nl/ciscomagazine</a></p> <p><b>AANMELDEN</b> U kunt zich aanmelden voor Cisco Magazine via onze website: <a href="http://www.cisco.nl/ciscomagazine-aanmelden">www.cisco.nl/ciscomagazine-aanmelden</a></p> <p><b>AFMELDEN</b> U kunt zich afmelden voor Cisco Magazine via onze website: <a href="http://www.cisco.nl/ciscomagazine-afmelden">www.cisco.nl/ciscomagazine-afmelden</a></p> <p><b>VRAGEN</b> Vragen of opmerkingen over Cisco Magazine kunt u doorgeven via e-mailadres: <a href="mailto:nl-marketing@external.cisco.com">nl-marketing@external.cisco.com</a></p>	

ADVERTEERDERS	
DIMENSION DATA	2
BT	8
INTERNED SERVICES	12
TELINDUS	27
CISCO	18, 28

VERANTWOORDING	
	Copyright 2007 Cisco Systems Inc. Alle rechten voorbehouden. Overname en vermenigvuldiging van artikelen is niet toegestaan zonder voorafgaandelijke schriftelijke toestemming van Cisco Systems, Inc. Aironet, Catalyst, Cisco, Cisco IOS, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, het Cisco Systems logo, Cisco Unity, IOS, het iQ logo, Linksys, MeetingPlace en PIX zijn geregistreerde handelsmerken van Cisco Systems, Inc en/of haar affiliates in de Verenigde Staten en bepaalde andere landen. Alle andere handelsmerken in dit document en op de website zijn eigendom van hun respectievelijke eigenaren. Gebruik van het woord partner impliceert geen partnership relatie tussen Cisco Systems, Inc en andere organisaties. Commentaar op deze uitgave: <a href="mailto:nl-marketing@external.cisco.com">nl-marketing@external.cisco.com</a>

INHOUD	
INTERVIEW	4-6
Ian Kennedy, Senior Director Technical Operations	
10 VRAGEN	7
Dick van den Bosch, EVO	
MARKETWATCH	9
PRAKTIJK	10-17
Maharishi Evo BIMCaseweek Woonzorg Haaglanden	
INTERVIEW	19
Martijn Roseboom, Marqit	
7 TIPS VOOR SUCCES	20
TECHTALK	21-24
Datacenters Unified Communications Security	
LINKSYS	25
VRAAG VAN HET KWARTAAL	26

# 'Video is killer

**Bewegend beeld via internet; Cisco's Ian Kennedy schudt de voorbeelden en het gemak ervan uit zijn mouw. Internet is ervoor gemaakt, lijkt hij te willen zeggen. En Cisco heeft in het lab tal van projecten lopen om hoogwaardige video over een IP-netwerk nog aantrekkelijker en bedrijfszekerder te maken.**



## Ian Kennedy, Senior Director Technical Operations:

# app voor internet'

**W**ie met Ian Kennedy praat over de mogelijkheden die een IP-netwerk biedt, zal merken dat anderhalf uur voorbij is voordat je het in de gaten hebt. De officiële titel van Kennedy is een mond vol: Senior Director Technical Operations European Markets. Hij is verantwoordelijk voor de system engineers van Cisco in Europa en adviseert vele klanten over hun technologiestrategie. Een minzame man, bescheiden stem, grootse woorden. Tijdens Cisco Networkers in Barcelona maakt hij graag tijd vrij om te vertellen waarmee hij en zijn team bezig zijn.

Kennedy geeft leiding aan zo'n 850 system engineers die zich richten op opkomende en vooruitstrevende technologieën (emerging technologies). "Wij investeren in technologieën waarvan we vantevoren niet zeker weten of ze geld gaan opleveren voor het bedrijf. Niet alles waaraan we werken, mondt uiteindelijk uit in een verkoopbaar product. Maar met TelePresence zijn we de goede richting ingeslagen. Wij wisten toen niet dat iedereen 'high definition'-televisie wil hebben. We hebben erop gewed, en we hebben gelijk gekregen. Nu is TelePresence niet langer een 'emerging', maar een 'advanced technology'."

### VIDEOVERGADERING

Dat wil overigens niet zeggen dat Kennedy geen omkijken meer heeft naar het TelePresence-systeem. Er wachten nog een paar leuke uitdagingen. "We willen bijvoorbeeld dat ons systeem naadloos kan samenwerken met reeds bestaande, andere oplossingen. Veel organisaties hebben immers al geïnvesteerd in videoconferencing systemen. We willen niet iedereen verplichten om onze oplossing aan te schaffen. Toch willen onze klanten ook met de oudere videovergadersystemen communiceren, omdat bijvoorbeeld een partner daarmee werkt. We voelen ons verplicht een integratie van beide technieken mogelijk te maken. Daar werken we nu aan," vertelt hij.

Tegelijk moet hem van het hart dat hij niet snapt waarom iemand nog een traditioneel videovergadersysteem heeft. Het is een onhandig systeem, waarbij je alle losse componenten aan elkaar moet koppelen, en moet hopen dat alles naar behoren werkt. "Als ik een videoconferentie wilde houden, dan kon ik altijd meteen terecht," weet Kennedy. "Maar voor de TelePresence-kamer moet ik weken van tevoren een afspraak boeken. Het is heel populair. Juist omdat het zo makkelijk is te gebruiken."

Niettemin werkt Kennedy aan een systeem waar de ene organisatie een videovergadersysteem gebruikt en toch kan communiceren met een TelePresence-systeem aan de andere kant; omdat klanten hierom vragen.

### KLANTEN MET VISIE

Kennedy is ervan overtuigd dat bewegend beeld door het netwerk heen het helemaal gaat maken. "Technisch hebben we het voor elkaar. We beschikken over de juiste compressietechnieken en de systemen om de kwaliteit over de hele verbinding heen te bewaken. Ik denk dat in de toekomst zes van de zeven bedrijfsapplicaties op een of andere manier video gaan gebruiken."

Cisco is in overleg met service-providers om ervoor te zorgen dat zij apparatuur hebben staan die aan de 'videovraag' in de markt kunnen voldoen. "Tegelijkertijd kunnen zij 'managed services' aanbieden: het beheer van het netwerk voor hun klanten. Zorgen voor kwaliteit en beveiliging. Daar zit voor hen ook een boterham in."

Kennedy en zijn medewerkers zitten ook regelmatig met klanten rond de tafel om te achterhalen waaraan behoefte bestaat. "Wij denken altijd een paar jaar vooruit, maar we willen wel werken aan zaken waarvan we toch wel met enige zekerheid kunnen vermoeden dat ze ook gebruikt gaan worden. Je moet dan wel klanten hebben die een toekomstvisie hebben op hun eigen branche en hun plaats daarbinnen, die nadenken over hun bedrijfsprocessen. Wij kunnen dan meedenken over het bieden van oplossingen op het technische vlak."

### ONDERWIJS IN KROATIË

Onderwijs is bijvoorbeeld een sector waar bewegend beeld over IP-netwerken uitstekende diensten kan bewijzen. Enthousiast vertelt Kennedy over het CARNet-project e-Islands. Slechts een paar uur eerder stond een vertegenwoordiger van dit project op het podium in Barcelona om de Cisco Networkers Innovation Award 2008 op het vlak van 'Most Society Impacting Network' in ontvangst te nemen.

"Dat is toch prachtig wat mensen met onze technologie kunnen doen," spreekt Kennedy, bijna ontroerd. CARNet staat voor Croatian Academic and Research Network, de Kroatische tegenhanger van Surfnet. Het project dat deze organisatie heeft uitgevoerd, is 'e-Islands' of 'Connected Schools'. Het stelt twintig scholen op de eilanden Zadar, Sibenik, Trogir in verbinding met de 'moeder'-scholen op het vasteland om leerlingen toch het onderwijs te geven waarop zij recht hebben. Dit lost twee problemen op: slechts weinig onderwijzers zijn van zins om hun werkzame leven op de eilanden door te brengen en slechts weinig jonge eilandbewoners zijn in de gelegenheid om naar het vasteland te reizen om een school te bezoeken, gesteld dat er een goede veerverbinding is. De Kroatische overheid heeft ongeveer 5 miljoen euro beschikbaar gesteld om dit project te laten slagen. "Dit is een voorbeeld voor elke regio in de wereld waar onderwijzers en leerlingen ver van elkaar af zitten," stelt Kennedy. ▶

'We willen ons systeem naadloos laten samenwerken met bestaande oplossingen'



## TEST IN GEZONDHEIDSSECTOR

De overheid toont eveneens belangstelling voor de TelePresence-technologie. Kennedy vertelt van een proef die in Schotland loopt. Het betreft een test voor de gezondheidssector. "We hebben een mobiele post ontwikkeld die we hebben voorzien van een TelePresence-oplossing, de HealthPresence genaamd. Een verpleegkundige rijdt ermee rond, naar de kleinere dorpen, naar afgelegen plaatsen. Hij of zij kan dan samen met een patiënt contact opnemen met een specialist in een ziekenhuis die daar ook een TelePresence-opstelling heeft. Het mooie is dat de arts en de patiënt elkaar kunnen zien

via hoogwaardige video. Natuurlijk kunnen hartslag, bloeddruk, enzovoort, ook worden doorgegeven, maar het kunnen zien van iemand telt mee. Hoe iemand eruit ziet - een grauwe huid, opgezette ogen, noem maar op - is ook belangrijk bij het bepalen van een diagnose."

Een onderwerp waar Kennedy's team nog niet naar heeft gekeken, maar dat wel op de agenda staat, is de inzet van TelePresence om te kunnen bepalen of iemand moet worden geopereerd nadat hij of zij brandwonden heeft opgelopen, of dat de brandwond vanzelf (met verzorgende behandeling) gaat genezen. "Zo'n beslissing moet je heel snel na een ongeval nemen, want dan is de kans op een geslaagde operatie het grootst. Zoiets zou je ook met een mobiele TelePresence-uitrusting kunnen oplossen. De resolutie moet dan wel heel goed zijn en de kleuren kleurecht. We gaan daar zeker aan werken."

## DRAAGBAARHEID

De netwerkwetenschapper vraagt zich af wat er gebeurt als je TelePresence interactief maakt. Natuurlijk is het al interactief omdat mensen op een natuurlijke manier met elkaar kunnen communiceren, maar Kennedy doelt op de mogelijkheid om via de TelePresence-oplossing ook applicaties te kunnen delen via het beeldscherm, of om het scherm zelf als een soort whiteboard te kunnen gebruiken.

En wat gebeurt er als je deze oplossing ook gebruikt voor een-op-een-communicatie, bijvoorbeeld via een PDA, mobiele telefoon of 'horloge'? "De draagbaarheid van deze oplossing is iets waar we nog over moeten nadenken. Daar is namelijk veel intelligentie voor nodig. Het netwerk moet in staat zijn om te kunnen bepalen welk soort apparaat aan de ontvangende (en tegelijk zendende, want het is tweewegverkeer) kant wordt gebruikt. Zoiets gaat alleen maar werken als de intelligentie in het netwerk zit; niemand wil aan allerlei knoppen draaien of parameters instellen om iets te laten werken," stelt Kennedy.

## DIGITALE FOTOLIJST

Wie veel reist, heeft veel te verhalen, luidt het gezegde. Een andere invulling kan zijn: wie veel reist, laat veel achter. Bij Cisco Networkers lopen zo'n vijfduizend mensen rond die een paar dagen van huis en haard zijn om hun kennis en kennissenkring bij te spijkeren. Allen ondergebracht in zo'n onpersoonlijke hotelkamer. Wellicht dat op zo'n eenzaam moment een Cisco-reiziger bedacht dat het prettig zou zijn als hij op een digitale fotolijst dezelfde afbeeldingen zou kunnen zien als hij thuis op zijn fotolijst had ingeladen. Dat geeft dan toch een bepaalde 'nestwarmte'. Natuurlijk gaat hij niet zelf met zo'n digitale fotolijst de wereld rond (dat geeft alleen maar meer gedoe bij de controle op het vliegveld); de hotels zorgen ervoor dat de fotolijst op de kamer staat en op het internet is aangesloten. Er hoeft alleen nog maar een verbinding te worden gemaakt met het exemplaar dat thuis op het dressoir staat.

Als het om netwerken gaat, dan betekenen deze ontwikkelingen, aldus Kennedy, dat er nog wel wat werk ligt voor de service-providers. "We hebben synchrone netwerken nodig. Het is niet alleen belangrijk hoe snel je iets kunt ontvangen, maar ook

hoe snel je iets kunt opsturen. Aan dat gelijkwaardige tweewegverkeer moet nog wel worden gesleuteld. Technisch zijn er geen beperkingen."

## 'PERSOONLIJKE' RECLAMEBORDEN

Nog zijn we niet uitgepraat over computernetwerken en bewegend beeld. Kennedy heeft nog een troef in zijn mouw: 'digital signage'. Laten we het een digitaal uithangbord noemen. We kennen allemaal wel de reclameborden buiten op straat, bij de bushokjes, aan de gevels van winkels. Bijna altijd zijn dat foto's van een product of gerelateerd onderwerp met de opwekkende tekst heel snel naar de winkel te rennen om dat product te kopen. Zelfs wie nog maar net van school is, ziet bijvoorbeeld een reclame voor hypotheek in zijn blikveld.

Dat kan anders: een filmpje dat is afgestemd op de behoeften van degene die toevallig voorbij loopt. Met 'digital signage' is dat mogelijk. In publieke ruimtes niet op persoonlijk niveau, want niemand wil met een reclameboodschap worden aangesproken op zijn persoonlijke voorkeuren waar de rest van de wereld kan meekijken. "Maar wel op grond van bepaalde groepskenmerken, zoals leeftijd, geslacht, adres (waaruit je een sociaal-economische situatie kunt destilleren). Iemand moet dan wel een pasje hebben waarop die gegevens staan, zodat ze kunnen worden uitgelezen door het reclamebord. Privacy speelt hier een rol, zodat je het ook mogelijk moet maken om vrijgesteld te blijven van dergelijke reclameboodschappen. Er is overigens wel veel belangstelling voor."

## TAL VAN MOGELIJKHEDEN

Wilt u nog meer voorbeelden waar video een belangrijke rol speelt? Kennedy raakt niet uitgepraat. Denk aan Giunti Labs - een vooraanstaand e-learning en media-contentbedrijf in Italië - dat het, samen met Cisco, mogelijk heeft gemaakt dat een onderhoudsmonteur op elke gewenste plek altijd toegang heeft tot alle beschikbare handleidingen en filmpjes over hoe je bijvoorbeeld een pakking vervangt.

"Zoiets kunnen we ook bij een museum doen," zegt Kennedy, eraan toevoegend dat de meeste toepassingen toch uit de praktijk moeten worden aangedragen. Hij wil ze graag bewerkstelligen. ■

## WAT IS TELEPRESENCE?

Cisco brengt hoogwaardige video- en geluidskwaliteit bij elkaar opdat mensen samen via internet levensecht kunnen communiceren. Niet een postzegeltje op een beeldscherm, maar platte schermen met levensgrote beelden, alsof iemand echt in de kamer mee zit te vergaderen.

Cisco is erin geslaagd een compressietechniek in chips in te bakken, waardoor een origineel van 1 GB is terug te brengen tot enkele MB's per beeldscherm. Een opvallend kenmerk van Cisco's TelePresence is het gebruiksgemak. Er zijn niet veel handelingen meer nodig dan het vastleggen van een afspraak in bijvoorbeeld Microsoft Outlook of Lotus Notes en een IP-telefoon om de verbinding tot stand te brengen. De schermen staan in een aparte ontmoetingskamer met tafels waaraan je kunt zitten. Op de schermen zitten camera's zodat de 'andere kant' jou ook kan zien.

## Dick van den Bosch – EVO

In deze rubriek '10 Vragen aan' proberen we met een aantal uiteenlopende vragen de mens achter de professional te ontdekken. Cisco Magazine sprak met Dick van den Bosch (49), plaatsvervangend Algemeen Directeur van belangenorganisatie EVO. Bij EVO zijn 30.000 ondernemingen aangesloten die een logistiek belang hebben. Ze vervoeren bijvoorbeeld goederen voor zichzelf of anderen. Samen met partner Tarq ontwikkelde EVO OfficeZorg, op de eigen website aangeprezen als 'uw externe automatiseringsafdeling'.

### 1 **Waarom 'doet' een belangenorganisatie in ICT?**

Voor de bij ons aangesloten bedrijven behoort ICT niet tot de kernactiviteiten. Alles kan in de ICT als je maar veel betaalt en veel geduld hebt. Onze leden willen hun kosten juist graag beheersbaar houden. Het is zonde geld te stoppen in spullen die je helemaal niet nodig hebt.

### 2 **U spreekt uit eigen ervaring?**

Bij onszelf werd het automatiseringstraject aanvankelijk ook een drama. Daar hebben we veel van geleerd. Toen we samen met onze partner Tarq een oplossing ontwikkeld hadden waar we tevreden over waren, zijn we die aan onze leden gaan aanbieden.

### 3 **Wat is de belangrijkste eis die u aan uw medewerkers stelt?**

Zelf ben ik een echte 'people manager', duidelijk en recht door zee. Het nakomen van afspraken vind ik verreweg het belangrijkste, zowel voor mijn medewerkers als mijn partners.

### 4 **Heeft u andere werkgevers gehad voordat u bij EVO ging werken?**

Ik ben officier geweest voor Hare Majesteit de Koningin. In mijn diensttijd stond ik aan het hoofd van de geneeskundige troepen. Dat was wel grappig, omdat mijn broers allemaal arts zijn.

### 5 **U heeft rechten gestudeerd. Hoe wordt een jurist directeur van een belangenorganisatie in de logistiek?**

24 jaar geleden zocht de internationale tak van EVO in Brussel iemand met verstand van zeerecht. Mijn tweede werkdag moest ik naar Londen en een week later naar Berlijn. Ik werkte jarenlang in vijftien verschillende landen tegelijk.

### 6 **Dan heeft u zeker veel spannende dingen meegemaakt?**

Natuurlijk heb ik in het buitenland van alles meegemaakt. Maar daar vertel ik niets over. Het spannendst vind ik de ontwikkeling die we nu doormaken bij EVO. Van een logistieke club worden we steeds meer een allround ondernemersorganisatie. We richtten ons vooral op het MKB, waar nu al 16.000 van onze 30.000 leden zitten. Ik hoop nog mee te maken dat EVO naar honderdduizend leden groeit.

### 7 **U heeft tweehonderd medewerkers. Werken die voor een vereniging of voor een bedrijf?**

We zijn een vereniging, maar ik run EVO als een bedrijf. Ook bij een



non-profitorganisatie is niets mis met een positief resultaat, vind ik. Alleen gaat ons resultaat niet naar aandeelhouders, maar wordt het geïnvesteerd in de achterban.

### 8 **Heeft u nog tijd voor hobby's?**

Voor hobby's moet je tijd afdwingen, vind ik. Sinds juni vorig jaar ben ik fanatiek golfer. Ik dacht altijd dat golfen een sport voor oude mannen was, maar nu heb ik spijt dat ik er niet vijftien jaar eerder aan begonnen ben. Sportvissen is een andere hobby, maar tot mijn schaamte kwam ik er laatst achter dat mijn boot half gezonken was.

### 9 **Maakt u zich weleens zorgen over uw ICT?**

Ja, absoluut. Niet omdat er geen aanbieders zijn die goede producten aanbieden, want die zijn er wel. Maar onze afhankelijkheid van automatisering zit me niet lekker. Vroeger werkten we met een kaartenbak. Dat was niet efficiënt, maar als de stroom uitviel kon je wel doorwerken.

### 10 **Op wiens bureaustoel zou u graag een dagje willen zitten?**

Op die van de president van de Verenigde Staten, omdat ik het jammer vind dat deze grootmacht onder Bush enorm aan het afglijden is. ■

# Is úw bedrijf wel optimaal beveiligd?

Misschien moet u groter denken. Uw bedrijfskritieke applicaties beter beschermen en de beveiliging en bestendigheid van uw infrastructuur nog verder verhogen. Zodat u de nadelige gevolgen van een digitale inbraak - financiële schade, reputatieverlies en verloren productiviteit - tot een minimum kunt beperken.

BT kent de bedreigingen waaraan bedrijven blootstaan. Als toonaangevende IT-dienstverlener helpen we organisaties een alomvattend securitybeleid te ontwikkelen en te implementeren. Met ruim 100 jaar eigen ervaring, maar óók met de unieke expertise van Infonet, Counterpane Internet Security en International Network Services (INS). Met de overnames van deze bedrijven kan BT een ongeëvenaarde reeks van managed security oplossingen bieden. Variërend van secure networking, threat management, intrusion detection, application security tot hoogwaardige consultancy. Oplossingen, die ondernemingen veilige groeimogelijkheden bieden.

Denk groot. BT.



## SECURITY

Cisco presenteert jaarlijks een rapport over het wereldwijde beveiligingslandschap. In dit rapport, waarvan de eerste uitgave eind 2007 is verschenen, worden beveiligingsproblemen van het voorgaande jaar aangekaart en wordt vooruitgekeken naar het komende jaar. Waar de meeste bestaande beveiligingsrapporten zich concentreren op content security bedreigingen (virussen, wormen, Trojaanse paarden, spam en phishing), biedt het rapport van Cisco een bredere kijk. Het rapport concentreert zich op zeven categorieën: kwetsbaarheden, fysiek, wettelijk, vertrouwen, identiteit, mens en geopolitiek. Door de verdere ontwikkeling van Web 2.0-technologie, de groeiende adoptie van IP-apparaten, -applicaties en -communicatiemethoden en toenemende populariteit van thuiswinkelen ontstaan steeds meer mogelijkheden voor aanvallen. Aanvallen zijn meer gericht op financieel gewin en het achterhalen van persoonlijke informatie dan op het toebrengen van schade of naamsbekendheid creëren.

Een aanbeveling om tot een betere beveiliging te komen is het regelmatig uitvoeren van audits bij bedrijven die een aantrekkelijk doelwit vormen en het evalueren van de ingangen die voor aanvallen benut kunnen worden. Verder moet het denken van werknemers, consumenten en burgers veranderd worden. Ze zien zichzelf als onschuldige toeschouwers maar moeten betrokken worden bij de problematiek zodat er een gezamenlijke verantwoordelijkheid ontstaat. Daarnaast heeft educatie prioriteit.

Bent u geïnteresseerd in dit rapport, dan kunt u dit downloaden van het Security Center van Cisco: [www.cisco.com/security](http://www.cisco.com/security)

## 'CONNECTED LIFE' ERG POPULAIR IN EUROPA

**Het percentage breedbandgebruikers dat geïnteresseerd is in een 'Connected Life', oftewel: altijd en overal toegang tot breedbanddiensten, is in Europa 90 procent, tegen 77 procent in de Verenigde Staten.**

Breedbandgebruikers in Europa zijn meer geïnteresseerd in een 'Connected Life' dan in de Verenigde Staten. Dit blijkt uit onderzoek van Cisco's Internet Business Solutions Group (IBSG). In totaal deden vijftienhonderd breedbandgebruikers in Frankrijk, Duitsland, Italië, Spanje en Groot-Brittannië mee aan dit onderzoek. Een 'Connected Life' wil zeggen dat de gebruikers overal en altijd toegang hebben tot geïntegreerde spraak-, video- en datadiensten via alle denkbare apparaten. Maar liefst 90 procent van de Europese breedbandgebruikers is in dergelijke diensten geïnteresseerd, terwijl dat in de Verenigde Staten maar 77 procent van dezelfde doelgroep is. Bovendien is in Europa 42 procent bereid om een bedrag van 3,50 euro per maand te betalen voor diensten die eenvoudige toegang tot

digitale content bieden. Het grootste struikelblok is het vinden van de juiste diensten, zeker omdat die eenvoudig in gebruik, makkelijk te installeren en vooral veilig moeten zijn.

### INTERNET VÓÓR TV

Van de breedbandgebruikers geniet 90 procent van de voordelen van technologie en investeert in verschillende apparaten zoals mobiele telefoons, pc's en mp3-spelers. 43 procent van de respondenten geeft aan dat de technologie hen de vrijheid heeft gegeven hun leven op hun eigen manier in te richten, en 52 procent gelooft dat ze door technologie productiever zijn en beter georganiseerd. Van de respondenten vindt

56 procent het belangrijk om in contact te kunnen zijn met familie en vrienden en 78 procent checkt e-mail waar dat mogelijk is. De gemiddelde West-Europese breedbandconsument besteedt per week 21 uur van zijn tijd op het internet en kijkt slechts 11 uur per week tv. In de maand vóór het onderzoek heeft 69 procent op internet een video bekeken of gedownload. Uit het onderzoek blijkt dat het bekijken van video's typisch een thuisactiviteit is, maar dat er ook steeds meer onderweg wordt gekeken. Bijna 12 procent kijkt tv of video op iedere mogelijke plaats, en 23 procent van de respondenten koos video als de content waartoe ze onderweg het liefst toegang toe hebben. ■

## TOP NETWORK READINESS INDEX LONKT

**Noorwegen, Zweden, Denemarken, Finland en IJsland zijn de vijf best geoutilleerde landen als het gaat om het gebruik van informatie- en communicatietechnologie. Nederland staat op de zesde plek, maar maakt een goede kans op een hogere positie.**

De Network Readiness Index (NRI) die het World Economic Forum (WEF) en de internationale businessschool Insead jaarlijks bekend maken, geeft een raming van de impact van ICT op het ontwikkelingsproces en het concurrentievermogen van landen, en meet de bereidheid van een land om ICT te benutten voor ontwikkeling en verbetering van de concurrentiepositie. Cisco onderzocht

op basis van dit rapport de oorzaak van het succes van de Noord-Europese landen en definieerde een leidraad voor andere landen om de 'network readiness' te verbeteren.

De hoge positie van de vijf Noord-Europese landen blijkt onder druk te staan door wereldwijde concurrentie, en niet in de laatste plaats vanuit Nederland. De vijf Noord-Europese landen hebben hun hoge positie te danken aan de hoge kwaliteit van de ICT-infrastructuur, met daaraan gekoppeld een positief politiek en wettelijk klimaat. Verder is de individuele ICT-kennis sterk ontwikkeld, en worden op internet gebaseerde en geconvergeerde diensten snel en gemakkelijk geaccepteerd. Om een hoge positie op de index te bereiken en te behouden, moeten lan-

den duurzaam investeren in onderwijssystemen, informatienetwerken en innovatie. Ook moet het beleid erop gericht zijn om tot een kenniseconomie te komen.

### VOORDELEN NEDERLAND

Nederland kent, net als de Verenigde Staten, Singapore, Zwitserland en Groot-Brittannië, enkele voordelen die kunnen bijdragen aan een stijging op de NRI. Zo bestaat er een simpeler en beter gestroomlijnd proces voor startende en bestaande bedrijven. Er is meer openheid in het investeren in en het gebruiken van buitenlandse technologieën. De communicatiekosten (inclusief breedbandabonnementen) zijn lager. En er is kwalitatief hoger onderwijs (dat geldt vooral in Zwitserland en Singapore). ■



# BOODSCHAP MAHARISHI VIA TELEPRESENCE

**Verscholen in de rustige bossen bij Vlodrop ligt het hoofdkwartier van de transcendente meditatiebeweging van de Maharishi. Weinig doet vermoeden dat in de gebouwen op het terrein van een voormalig klooster het hart klopt van de grootste TelePresence-installatie van de wereld.**

**//** Zodra we hoorden dat Cisco TelePresence beschikbaar had, zijn onze engineers in Amsterdam het systeem komen bekijken. Zij kwamen terug met een positief oordeel over de technologie”, vertelt Benjamin Feldman. “Als technologie ons in staat stelt efficiënter te werken en tijd te besparen, dan gaan we snel tot aanschaf over. En zo is het ook gegaan: begin 2007 hadden we het eerste contact en midden vorig jaar is de overeenkomst getekend. We zijn de eerste en ook de grootste gebruiker van TelePresence: wij sprongen als eerste in het diepe.” Benjamin Feldman is als President van Maharishi Global Financing verantwoordelijk voor het hele project. Hij legt uit dat Maharishi het gebruik van de modernste communicatiemiddelen altijd sterk heeft aangemoedigd. “TelePresence past in een lange traditie. In 1998 zijn we al begonnen met het gebruik van videoconferencing over

**“TelePresence quantumstap voorwaarts vanaf traditionele video conferencing”**

ISDN-lijnen. En we beschikken bijvoorbeeld over ons eigen televisie satelliet-netwerk dat ontvangen kan worden in Noord-Amerika, Zuid-Amerika, Europa en Azië/Pacific. Het Maharishi Channel wordt overal ter wereld bekeken via de satelliet en via webcasts.”

## NETWERK

Maharishi’s organisatie in Vlodrop beschikt inmiddels over vier TelePresence sites: drie CTS 3000’s met drie schermen en een CTS 1000 met een enkel scherm. Ook in Hannover (Duitsland), in Iowa (VS) en in New York staan CTS 3000’s opgesteld. Binnenkort begint de uitrol van tientallen installaties met één scherm over de hele

wereld: Europa, VS, India, China, Japan, Australië, Afrika en Zuid-Amerika. Tegelijkertijd met de implementatie van de TelePresence-systemen, uitgevoerd door partner Dimension Data, zijn er studio’s in aanbouw die de schermen van High Definition-beelden zullen voorzien. Bijzonder is dat Maharishi’s organisatie één TelePresence-unit gebruikt als studio om uitzendingen te verzorgen voor Maharishi Channel. Feldman: “We hebben een try-out gedaan met twee TelePresence-ruimtes en dit uitgezonden over de hele wereld, om onze kijkers te laten zien hoe een face-to-face ontmoeting op die manier eruit ziet. Daartoe is een Video-in en Video-uit connector toegevoegd aan het TelePresence-systeem. Onze technici hebben vervolgens het systeem van kleurcorrectie aangepast en getuned. We kun-



RUUD JONKERS FOTOGRAFIE



Benjamin Feldman

nen een TelePresence-sessie nu dan ook combineren met een uitzending via de satelliet.”

“Al in 1998 organiseerden we via videoconferencing intercontinentale banketten, waarbij de deelnemers afhankelijk van de tijdzone aan het ontbijt of aan het diner zaten. Zo kunnen we gezamenlijk eten, een toast uitbrengen of ceremonieel documenten ondertekenen. Met TelePresence kunnen we nu een stap verder zetten. We hebben al vaak sessies georganiseerd van twee of drie uur, soms een aantal malen per dag. Dan leggen we een videolink tussen Centraal India, Maharishi Vedic City in Iowa en een aantal ruimtes hier in Vlodrop. Met TelePresence zijn de kamers identiek, en met de CTS 3000 is het echt alsof je tegenover iemand zit aan dezelfde tafel.”



### UITREIKING MEDAILLES

“Op die manier hebben we een ceremoniële uitreiking van medailles georganiseerd. Er zat iemand in Holland en iemand in de VS, en de handen met de medailles werden letterlijk langs de camera gestoken tot bij een persoon in de kamer duizenden kilometers verderop. Die spelde de medaille vervolgens op. Slechts een handjevol mensen in de beide kamers zien de ceremonie in het echt, maar via onze satellieten kan nu een heel grote groep live de ceremonie meebeleven. Dat creëert een veel diepere impressie dan een video-opname;

iedereen was dan ook uitgelaten over het resultaat van deze ceremonie via TelePresence.”

Benjamin Feldman is over het algemeen goed te spreken over de implementatie van het systeem. “Omdat we de eersten waren, zijn we natuurlijk een soort R&D lab voor Cisco geworden. Het systeem moest op een aantal punten aangepast

worden, bijvoorbeeld de koppeling met onze studio's voor de televisie-uitzendingen. Een nieuwe functie die wij graag willen integreren in het videoconferencing systeem is een studiomodus

dat de technici laat inzoomen, pannen en dergelijke. En we zouden graag de kans krijgen zo af en toe mensen waarmee we via TelePresence willen spreken uit te nodigen op het hoofdkantoor van Cisco in San Jose of in Amsterdam.”

“We hebben vanaf het begin grote bewondering gehad voor de aspiraties van Cisco met dit systeem. Het is ook echt een quantumstap voorwaarts vanaf de traditionele videoconferencing. Cisco maakt onze verwachtingen waar, ook al is er wel degelijk ruimte voor verbeteringen. De implementaties in India bijvoorbeeld hebben langer geduurd dan gepland. Maar we gaan in het project nog steeds vooruit en blijven bijzonder ingenomen met de technologie van TelePresence.” ■

## “Videoconferencing via TelePresence past in lange Maharishi-traditie”

“Wij hebben moderne communicatiemiddelen als het vliegtuig en de telefoon altijd al benut in onze organisatie. Daarmee brengen we de boodschap van de Maharishi over de hele wereld.

TelePresence is ook zeker niet de eerste technologie waarmee we vooroplopen. We zijn indertijd ook als eersten begonnen met het gebruik van videocassettes en waren jarenlang de grootste afnemer van videotapes ná het Amerikaanse leger,” legt Benjamin Feldman uit.

“Maharishi leert ons dat er één ongedeeld veld is, dat alle natuurwetten omvat op het terrein van de fysica, chemie en wiskunde. Dat field of unity is de bron van harmonie en vrede, die voor de menselijke geest direct toegankelijk is via het transcendentale bewustzijn. De natuur beschikt over een oneindig niveau van perfecte communicatie. De Maharishi heeft een organisatie gecreëerd om dat niveau van perfecte communicatie in de natuur te vertegenwoordigen: de Global Country of World Peace.”

“Het doel van de ‘Global Country of World Peace’ is met elkaar te communiceren – het ‘unified field of nature’ te verbinden met alle aspecten van het dagelijks leven: onderwijs, gezondheidszorg, architectuur, bouw, handel, industrie, en ga zo maar door. Met behulp van TelePresence en soortgelijke communicatiemiddelen leiden we al deze terreinen van menselijke activiteit naar het ‘unified field of natural law’. Onze hele organisatie is dan ook doordeesemd van communicatie en connectiviteit. De fysieke structuur van ons communicatienetwerk verbindt mensen met elkaar die gebruik maken van deze kennis in alle landen van de wereld en op alle terreinen van menselijk denken en handelen. Wij zien videoconferencing via TelePresence als een toevoeging aan de oneindige correlatie van het ‘unified field’ en de verlevendiging daarvan in alle landen van de wereld.”

Waarom zetten  
we dure  
auto's  
op straat

en  
rommel  
in de  
garage?



**En waarom bewaart u het meest kostbare van uw bedrijf, uw informatie, op de meest kwetsbare plek, namelijk in het bedrijf zelf?**

Dat is niet zo logisch. Want, wat gebeurt er met uw kostbare data in geval van stroomuitval, virussen, kapotte hardware of het wegvallen van uw systeembeheer? Moet u daar niet aan denken? Laat ons dat dan doen. Zet uw informatie veilig op een server in één van de datacentra van IS Interned Services. Dan zorgen wij voor het onderhoud en de security. En voor uw gemoedsrust. Kijk op [is.nl](http://is.nl) of bel **0299 476 185**.



De experts achter de schermen. IS Interned Services is één van de drie Microsoft Gold gecertificeerde Internet Service Providers.

# 'EERSTE HULP' BIJ AUTOMATISEREN



Dick van den Bosch (rechts) en Robbert Willems heffen het glas op het succes van EVO OfficeZorg

**EVO, een belangenorganisatie met ruim 30.000 leden, heeft onlangs een opmerkelijk nieuwe service voor haar leden gelanceerd onder de naam EVO-OfficeZorg. Op ICT-gebied wordt hierbij nauw samengewerkt met Cisco Business Partner TARQ Information Technology uit Zoetermeer die al ruim zeven jaar EVO's 'huisautomatiseerder' is. Zij gaat nu ook EVO-leden ondersteunen bij het realiseren van op maat gesneden ICT-oplossingen.**

**D**it opmerkelijke initiatief is het antwoord op onafhankelijk onderzoek, waaruit blijkt dat bij ruim driekwart van alle MKB-bedrijven onvoldoende kennis in huis is over de mogelijkheden van moderne ICT-toepassingen. Daardoor verspilt het MKB tijd en geld. Samen met twintig partners van formaat, waaronder Microsoft, Symantec en Cisco, maakt EVO OfficeZorg moderne ICT-oplossingen toegankelijk voor alle EVO-leden.

## EFFICIËNTER WERKEN

Bij EVO zijn bedrijven aangesloten die hun eigen producten ofwel zelf vervoeren of ze laten vervoeren. EVO zet zich hierbij in om het rendement van de leden te verbeteren door de bereikbaarheid te bevorderen en het beheer van goederenstromen doelmatiger te laten verlopen. Daarbij staat het EVO-lidmaatschap garant voor besparing op de directe bedrijfskosten en met EVO OfficeZorg wordt daar een nieuwe dimensie aan toegevoegd. EVO-directeur Dick van den Bosch zegt hierover: "Zo'n acht jaar terug worstelden we als EVO zelf geregeld met ICT-vraagstukken. Wat kies je? Waarin investeer je? Hoe vaak moet je vernieuwen? Welke part-

ners selecteer je? Stuk voor stuk vragen, die menig ondernemer zal herkennen. Wij zijn toen in contact gekomen met TARQ Information Technology, een leverancier die ICT-vraagstukken op een zeer pragmatische manier benadert. In feite ontstond in die tijd al het eerste concept van het huidige OfficeZorg, dat we dus eerst binnen de eigen EVO-organisatie hebben getest. Toen we vervolgens zijn gaan kijken naar wat er op ICT-vlak bij onze leden speelde, bleek dat de behoefte aan helderheid bij hen eveneens groot was. ICT speelt immers een steeds belangrijker rol in de bedrijfsvoering en het effect van goede keuzes wordt hierdoor steeds groter. Daar komt bij dat de snelheid waarmee de ICT-wereld verandert enorm is en het is duidelijk dat je daar als bedrijf zelf niet uit komt. Omdat wij onze leden op zoveel mogelijk terreinen willen ondersteunen, hebben we OfficeZorg gelanceerd."

## TOTAALPAKKET

"Via EVO-OfficeZorg kunnen de leden bijvoorbeeld tegen scherpe prijzen computers, servers en printers kopen of leasen. Maar ook een telefooncentrale of een bureau met bijbehorende stoel," licht Robbert Willems de mogelijkheden toe. Willems is algemeen directeur van TARQ en enthousiast over dit initiatief dat samen met EVO zeer gedetailleerd is uitgewerkt. "De mogelijkheden die dit biedt, zijn dan ook zeer gevarieerd. Zo kunnen de leden hun automatisering zelf beheren, maar dit ook bij ons onderbrengen of voor een combinatie van beide kiezen. Doen wij het beheer, dan zorgen we ook voor back-ups en antivirus- en spamfilters. Doordat wij de kennis hebben en zeer nauwe contacten onderhouden met onze partners, zijn de EVO-leden die van deze services gebruikmaken altijd verzekerd van de nieuwste technologie. Zo heeft Cisco tal van producten in zijn portfolio op het gebied van bijvoorbeeld 'connectivity', Unified Communications, waarbij alle communicatie via een enkel IP-netwerk verloopt, beveiliging, storage en mobiliteit die voor het MKB zeer interessant zijn. Cisco zoekt naar mogelijkheden om al die slimme en nuttige producten op een functionele en economisch rendabele manier in te zetten. EVO-OfficeZorg maakt dat mogelijk en biedt een breed scala aan ICT-oplossingen met het accent op wat wij 'De Werkende Werkplek' noemen! Bedenk dat bij de EVO-leden zo'n 1,3 miljoen mensen werken. Als je al die werkplekken beter kunt automatiseren, dan levert dit ongekende voordelen op!"

## BELEVINGSCENTRUM

Om EVO-leden ook daadwerkelijk met nieuwe ICT-technologie kennis te laten maken, is in het pand van TARQ een BelevingsCentrum opgezet. Hier kan men zien, horen en ervaren hoe ICT in de praktijk van alle dag werkt. Men krijgt er antwoorden op alle mogelijke vragen. In het BelevingsCentrum zijn verschillende 'werkende' werkplekken ingericht, variërend van de traditionele werkplek tot een 'flexwerkplek' waar iedereen zijn notebook aan het netwerk kan koppelen en inlogt op het telefoonnetwerk. De derde opstelling is een mobiele werkplek, die de gebruiker de mogelijkheid biedt snel zijn e-mail te checken of in te loggen op het netwerk van de zaak. En tot slot is er een 'thuiswerkplek' die het gevoel geeft alsof men achter het bureau op de zaak zit.

## SPECIALE WEBSITE

"Elk uur van de dag kan men via de website [www.officezorg.nl](http://www.officezorg.nl) producten bestellen, informatie opzoeken en vragen stellen," besluit Van den Bosch. "We willen hiermee de drempel absoluut zo laag mogelijk maken en iedereen in de gelegenheid stellen maximaal van de huidige mogelijkheden op ICT-gebied te profiteren. We zijn hier zeer enthousiast over en ik denk dat dit binnen onze ledenorganisatie een enorm innoverend effect zal hebben." ■

## Op afstand samenwerken aan bouwproject via WebEx

# NIEUWE TECHNIEK,

**Mensen moeten nog wennen aan nieuwe technische mogelijkheden om via internet met elkaar aan een project te werken.**

**Met de software van WebEx kan iedereen elk moment van de dag een bijdrage leveren.**

**Op de BIMCaseweek is duidelijk geworden dat elk project regelmatig terugkerende 'WebEx-momenten' moet inplannen.**

In het Bouwhuis te Zoetermeer heerst een opgewonden stemming. Architecten, bouwers, installateurs en toeleveranciers zijn bezig een nieuwe oeververbinding over de Maas in Rotterdam te ontwerpen. Met als bijzonderheid dat het kunstwerk meer is dan een brug alleen; het dient geflankeerd te zijn door woningen, winkels en werklocaties. Een werkweek lang doen de deelnemers ervaring op met het Bouwwerk Informatie Model (BIM) gedurende de BIMCaseweek.

Tijdens de ontwerpvergaderingen in het Bouwhuis is niet iedereen fysiek aanwezig. Menigeen doet zijn zegje via internet. Hubert Heutink, woordvoerder van het project, weet te vertellen dat de bouwwereld nou niet direct bekend staat als een progressieve omgeving die trappelend van ongeduld staat te wachten om nieuwe technologieën uit te proberen. Daarom is de BIMCaseweek bijzonder. Hier sjouwen de deelnemers niet rond met enorm grote plottertekeningen; hier schuiven ze geen kopjes en schoteltjes opzij om de calques uit te spreiden. Hier kijken ze naar gedigitaliseerde, driedimensionale tekeningen op een computerscherm, en gebruiken ze 3D-ontwerpssoftware om hun ideeën gestalte te geven. Programmatuur die tegenwoordig zo slim is dat hij automatisch uitrekent welk prijskaartje aan een wijziging van of aanvulling op het ontwerp hangt.

Opdrachtgever Wim Scheele van Gemeentewerken Rotterdam blijkt zeer tevreden. "Onder zeer hoge tijdsdruk is enorm veel werk verzet. We zijn veel verder gekomen dan ik had verwacht; er zijn zelfs enkele relevante deelgebieden uitgewerkt en er is een raming van investeringen en opbrengsten. Normaal gesproken heb je drie tot vier weken nodig voor een enkel onderdeel."

**"We zijn veel verder gekomen dan ik had verwacht"**

### NOOIT VERTOOND

Is het Bouwwerk Informatie Model al een enorme vooruitgang binnen de conservatieve bouwwereld, WebEx maakt een grote sprong voorwaarts mogelijk. Het gebruik van 3D-ontwerpssoftware (met een kosten- en duurzaamheidsmodule) is – zacht gezegd – niet wijdverbreid binnen de grond-, weg- en waterbouw (gww)-sector, maar om dan ook nog eens interdisciplinair via internet met elkaar aan hetzelfde ontwerp te werken, dat is

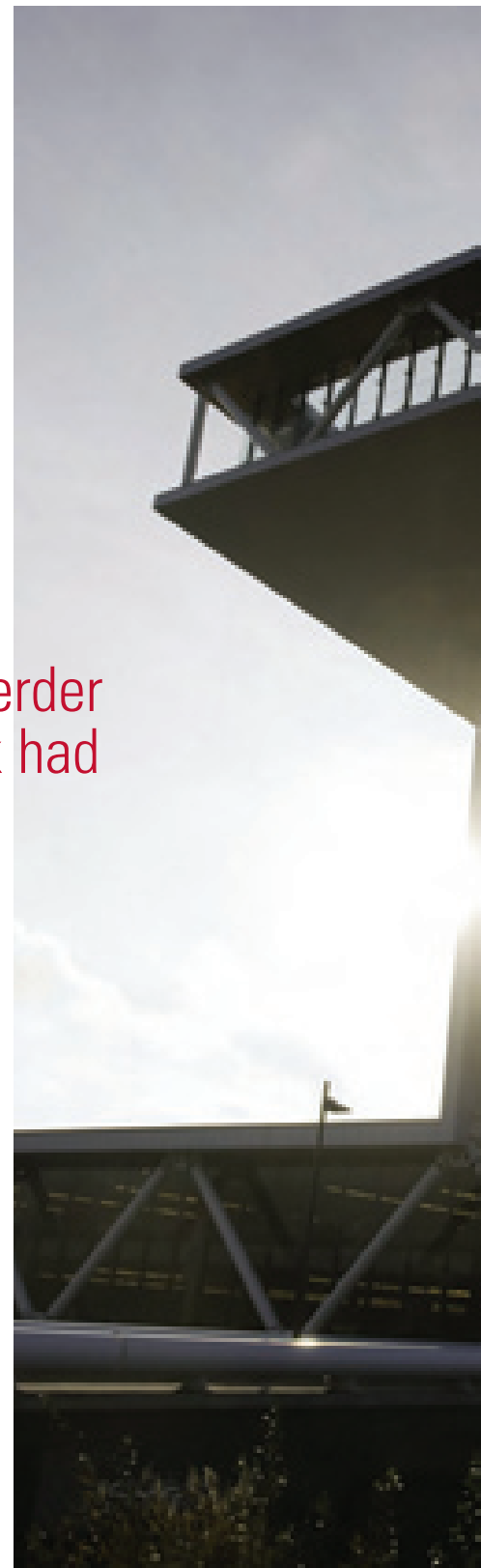


WebEx, sinds maart 2007 onderdeel van Cisco, biedt on-demand software-oplossingen (Software as a Service) voor samenwerken via internet.

BAS FOTOGRAFIE



**Van links naar rechts:  
Bas van Even, Systems Engineer, Cisco  
Ronald Lotgerink, Account Manager, Cisco  
Sander van der Hoek,  
Enterprise Account Executive, WebEx**



# NIEUW TEMPO



nog nooit vertoond in Nederland. Nieuwe techniek maakt deze manier van samenwerken mogelijk. Dit is mede ingegeven door de nieuwe strategie van Rijkswaterstaat die niet eerst tot in den treure zelf alles uittekent en uitrekent om daarna pas een offerte te vragen, maar tegenwoordig vaak alleen de functionele eisen opstelt en vervolgens de creativiteit van de markt benut om tot oplossingen te komen. Deze twee bewegingen ontmoeten elkaar in BIM. Daar komt dan – via WebEx – nog een derde spoor bij: samenwerken op afstand. Ronald Lotgerink, Account Manager bij Cisco, vertelt dat hij via een gesprek bij Cisco-partner InTouch (gespecialiseerd in de bouw) op het spoor kwam van de BIMCaseweek. Het leek hem ideaal om de WebEx-tool van Cisco in te zetten. Een gemodereerd ontwerpproces - waaraan iedereen die maar over een browser en een snelle internetverbinding beschikt, kan meedoen - moet toch wel in staat zijn om een explosie aan creativiteit te bewerkstelligen. “In een eerste aftastend gesprek over de mogelijke toepassing van WebEx begonnen de organisatoren vaak een vraag met ‘Het zal wel niet kunnen, maar is het misschien mogelijk om .....’ en wij konden steeds melden dat het wel kan.”

## ALTIJD INBRENG MOGELIJK

Met WebEx beschikken de deelnemers via internet over de onderliggende databases (met bijvoorbeeld prijsinformatie) en 3D-Cad-ontwerpprogrammatuur. Ze hebben alleen een browser nodig. Er zit zelfs chat- en audiofunctionaliteit in. Wie tijdens een bouwvergadering niet in staat is af te reizen naar de vergaderzaal, kan vanuit huis – of waar dan ook – toch meedoen. Vragen en antwoorden worden opgeslagen, zodat ze later nog zijn te raadplegen. Je kunt zelf kiezen of je die chat publiek of privé wilt houden.

Sander van der Hoek,  
Enterprise Account

Executive van WebEx, vertelt dat het gebruik van WebEx enorm veel tempo in een project brengt. “Iedereen kan op elk moment wat inbrengen, en daar moet je vervolgens op reageren om samen weer verder te komen. Het mooie is dat je steeds kunt zien welke weg je samen aflegt.”

Op woensdag – toen al twee dagen was gezwoegd aan de opdracht – liet de opdrachtgever weten niet geheel tevreden te zijn met de ontwerprichting. Een grote schok voor de deelnemers, die desalniettemin met goede moed een nieuwe richting insloegen. “Met WebEx is het mogelijk elk moment na te gaan hoe het ervoor staat, maar daar moet iedereen nog aan wennen. Je moet veel vaker momenten inbouwen om de voortgang te beoordelen.” ■



Deelnemers beschikken  
via internet over  
onderliggende databases  
en 3D-Cad-  
ontwerpprogrammatuur

# MODERNE



Links ICT-Manager Luuk Hazenberg en rechts Projectleider Dolf Krikke voor de locatie 'WZH De Sonneruyter' in Voorburg

FOTOGRAFIE: KARIM DE GROOT

**Met woonzorglocaties in Den Haag, Leidschendam en Voorburg is WoonZorgcentra Haaglanden (WZH) één van de grotere organisaties op het gebied van ouderenzorg in de regio Haaglanden. In nauwe samenwerking met Cisco Business Partner Inisi uit Capelle a/d IJssel wordt momenteel gewerkt aan het implementeren van een nieuwe IT-infrastructuur en een 'schaalbaar' Unified Communications-systeem.**

**D**e verschillende woonzorglocaties van WZH hebben stuk voor stuk een eigen identiteit en cultuur. Alle locaties kennen andere woon-, leef-, en werkomstandigheden, mede waardoor een kleurrijk geheel is ontstaan waarin ieder mens met een eigen zorgvraag, een eigen cultuur en een eigen achtergrond zich thuis voelt. Meer dan 2.500 cliënten ontvangen dagelijks zorg op maat van meer dan tweeduizend medewerkers en ruim duizend vrijwilligers!

## STERK GEGROEID

"Onze organisatie is de afgelopen jaren sterk gegroeid. Niet alleen qua omvang, maar ook kwalitatief. Locaties werken intensief samen en we profiteren steeds meer van schaalvoordelen," benadrukt Luuk Hazenberg, ICT-Manager bij WZH. "Als interne ICT-dienstverlener spelen we hierin een belangrijke rol. Begin 2005 is gekozen voor de ontwikkeling van een stabiele en marktconforme infrastructuur. Onze instellingen hadden in die tijd nog allemaal een eigen IT-structuur en eigen telefoonsystemen. Maar het roer ging om, waarbij we kozen voor één methode: glasvezelverbindingen naar onze instellingen, Cisco voor onze actieve componenten, Citrix voor 'server based computing' en niet onbelangrijk: Inisi als sparringpartner. Deze aanpak bleek goed te werken met als resultaat dan we nu over een stabiel IT-netwerk beschikken met een 'uptime' die ver boven de verwachting ligt."

## UNIFIED COMMUNICATIONS: STRUCTUREEL

"Inmiddels gaan we verder," vervolgt Hazenberg. "Niet alleen onze IT-structuur, maar ook telefonie wordt centraal aangepakt, waarbij we structureel hebben gekozen voor IP-telefonie of 'Unified Communications', waarbij spraak, data en video

over één enkel netwerk verlopen. Het accent ligt hierbij vooral op beschikbaarheid en bereikbaarheid. We moeten er niet aan denken onbereikbaar te zijn op momenten die cruciaal zijn voor onze cliënten. De optimale aansluiting op onze infrastructuur én de scherpe prijs

## Nieuwe IT-infrastructuur én Unified Communications voor WoonZorgcentra Haaglanden

zen van Cisco en Inisi waren in dit kader overigens belangrijke factoren om voor deze combinatie te kiezen. Onder leiding van projectleider Dolf Krikke is de Unified Communications-oplossing als eerste op twee kantoorlocaties geïntroduceerd en inmiddels ook bij de eerste zorglocatie 'WZH De Sonneruyter' uitgerold."

# OUDEREN

## KRACHTIGER EN FLEXIBELER

“WZH wilde het nieuwste van het nieuwste,” vertelt Bart Bossers, Commercieel Directeur van Inisi. “Ook op het gebied van telefonie, en ik denk dat zij één van de eersten is in ons land waarbij Cisco Unified Communications Manager (voorheen bekend als Call-Manager) versie 6 is geïnstalleerd. Deze versie was net een maand op de markt en verschilt behoorlijk van voorgaande systemen. Het is onder meer veel krachtiger en flexibeler. We hebben bij WZH een redundant systeem neergezet om hiermee een optimale bedrijfszekerheid te garanderen. De IP-telefoniecentrale staat op de hoofdvesting in Den Haag en voorts is vooralsnog op een andere kantoorlocatie de eerste zorglocatie-IP-telefonie geïnstalleerd. De overige locaties maken nog gebruik van hun bestaande telefoniesystemen, die de komende jaren stapsgewijs gemigreerd zullen gaan worden naar de nieuwe Unified Communications-oplossing van Cisco. Alles in één keer overzetten was zowel functioneel als investeringstechnisch gezien niet zinvol.”

## BESCHIKBAARHEID GEWAARBORGD

De angst van veel potentiële IP-telefoniegebruikers is dat als er een netwerkstoring is, de complete communicatie uitvalt. Op dat moment kan er niet meer intern, maar ook niet meer ‘naar buiten’ gebeld worden en is de organisatie telefonisch niet meer bereikbaar. “Die angst is ongegrond,” benadrukt Bossers. “Althans, als je de juiste configuratie toepast. Zo heeft Cisco de zogeheten SRST-technologie ontwikkeld. Dit staat voor Survivable Remote Site Telephony. Dit betekent dat wanneer (de weg naar) de centrale IP-telefonieserver uitvalt, de decentrale IP-systemen als zelfstandige telefoon-systemen gaan werken. Binnen die locatie kun je dan gewoon intern blijven telefoneren en ook kun je naar buiten bellen en van buitenaf gebeld worden. Dankzij deze technologie is de beschikbaarheid van IP-telefonie binnen de WZH-organisatie dan ook optimaal, en

verschilt wat dit betreft dus niet van de betrouwbaarheid van traditionele systemen, waarvan veel mensen onterecht denken dat die nog altijd hoger is.”

## POWER-OVER-ETHERNET

Om Unified Communications en andere geavanceerde IT-functionaliteiten optimaal te kunnen toepassen, is Inisi bij WZH momenteel ook bezig met het vernieuwen en verbeteren van het IT-netwerk. Voor de nieuwe IT-infrastructuur is gekozen voor een Ethernet-netwerk met geïntegreerde voeding, bekend onder de term Power-over-Ethernet (PoE). Dit heeft als grote voordeel dat bijvoorbeeld IP-telefonietoestellen vanuit het netwerk van stroom worden voorzien en dat losse netvoedingsadapters dus niet meer nodig zijn. Dat bespaart op de installatiekosten en is energie- en dus milieuvriendelijker. Maar het werkt ook flexibeler, omdat de nabijheid van een 220 V stopcontact niet meer nodig is. Als er maar een Ethernet-contact aanwezig is, kan men telefoneren. Voordeel is dat dankzij PoE ook andere apparaten, zoals bijvoorbeeld draadloze componenten voor (internet)communicatie of videocamera's aangesloten kunnen worden, wat een veel flexibeler invulling van het communicatieplaatje binnen de organisatie mogelijk maakt.

## KOSTEN BESPAREN

“Met name bij dit soort organisaties werken heel veel mensen die enorm mobiel zijn en dus vrijwel uitsluitend via hun GSM-telefoon bereikbaar zijn,” vertelt Bossers over de communicatiesituatie bij WZH. “Door slim gebruik te maken van beschikbare technologie - en dan heb ik het onder meer over integratie van vaste (IP) en mobiele telefonie - kun je de totale belkosten verlagen. Ook het maken van goede, scherpe afspraken met providers levert in dit kader verdere besparingen op. De technologie voor optimale integratie en aansturing is in huis en alle mobiele nummers van de medewerkers zitten inmiddels in het Unified Communications-systeem geprogrammeerd, wat snel en efficiënt werkt. Via hetzelfde systeem kunnen medewerkers van WZH overigens ook direct vanuit hun Outlook sms'en en faxen, zodat het communicatiecomfort met deze nieuwe infrastructuur enorm is toegenomen.”

Belangrijk in dit kader is ook de vraag hoe het nieuwe Unified Communications-systeem omgaat met functies als een zusteroproepsysteem, waarbij binnen veel organisaties naar tevredenheid gebruik wordt gemaakt van DECT-toestellen. Zo ook bij WZH. Bossers zegt hierover: “Hiervoor beschikt het de Unified Communications-portfolio van Cisco over een ‘analog gateway’ waarop 24 analoge apparaten zoals DECT-toestellen, maar ook bijvoorbeeld faxen aangesloten kunnen worden. Combineren van ‘oude’ en ‘nieuwe’ technologie is hiermee dus geen probleem.”

## BETER BEREIKBAAR

Inisi hanteert als slogan ‘Beter samen, samen beter’. Een nauwe samenwerking met haar opdrachtgevers is voor Inisi dan ook vanzelfsprekend, maar heeft dit bij WZH ook inderdaad gebracht wat men ervan verwachtte? Luuk Hazenberg zegt hierover: “Onze directe telefoonkosten zijn al aan het dalen, terwijl de bereikbaarheid toeneemt. En dat terwijl we in feite nog maar net zijn begonnen. Mede hierdoor is ook het enthousiasme in de organisatie groot, terwijl ik verwacht dat we op basis van het huidige platform de komende jaren nog veel meer kunnen gaan optimaliseren. Zo heeft Cisco bijvoorbeeld een vrij nieuw IP-toestel in haar programma (model 3911) dat geschikt is voor het Session Initiation Protocol (SIP) en interessante low-cost uitbreidingen van het IP-netwerk mogelijk maakt. Op deze manier kunnen we bewoners tegen een bescheiden vergoeding in het IP-netwerk opnemen, wat ook voor hen interessante voordelen oplevert. Kortom, we zijn op IT-vlak samen met Inisi goed bezig, waarbij duidelijk is dat de nieuwe technologie zowel functioneel als economisch zeer aantrekkelijke mogelijkheden biedt.” ■

“Combineren van oude en nieuwe technologie is geen probleem”



In het human network zijn een achtjarige en een professor gelijkwaardig. Welkom op de plek waar het idee van één persoon verder ontwikkeld wordt door velen en gedeeld wordt met de hele wereld. Waar wiki's en samenwerkende applicaties net zo goed encyclopedieën herschrijven als de regels van het zakendoen. Welkom bij een netwerk waar iedereen wordt uitgenodigd om te delen. Het verhaal gaat verder op [cisco.com/humannetwork](http://cisco.com/humannetwork).

Welcome to  
the Human Network.



**Mobility Onderzoek 2008:**

# Unified Communications rukt op

**Bedrijven zetten 'mobility'-oplossingen vooral in om bestaande bedrijfs- en organisatieprocessen opnieuw in te richten en te verbeteren. Het aankoopproces van dit soort oplossingen is de laatste jaren veel volwassener geworden. Trend voor de nabije toekomst: Unified Communications, zo blijkt uit het Mobility Onderzoek 2008.**

**Marktonderzoeksbureau Marqit doet onderzoek naar het gebruik van Mobility-oplossingen in het bedrijfsleven. De belangrijkste conclusie van het Mobility Onderzoek 2008 is dat de rol van Unified Communications, een van de speerpunten van Cisco, snel groter wordt. Het gebruik van Unified Communications stijgt zo snel dat het in het onderzoek de hoogstgenoteerde binnenkomer is als het om het gebruik van Mobility-oplossingen gaat. Van de ondervraagde managers geeft 24 procent aan komend jaar in Unified Communications te zullen investeren. Daarmee staat Unified Communications voor 2008 op de vierde plaats van ICT investeringsprojecten in het bedrijfsleven.**

**H**et Mobility Onderzoek 2008 werd in het vierde kwartaal van het afgelopen jaar uitgevoerd door ICT-marktonderzoeksbureau Marqit Research onder de zakelijke gebruikers van mobiele dataoplossingen. "Verbeteren van de communicatie en de efficiëntie en het verhogen van de doelmatigheid komen naar voren als de belangrijkste redenen om te investeren in mobiliteit," zegt Martijn Roseboom, Manager Market Research van Marqit. "Verhogen van de omzet, kostenreductie en verbetering van de concurrentiepositie worden als laatste genoemd." Het aantal toepassingen waarvoor de zakelijke gebruiker beschikt, is in twee jaar met 20 procent gestegen van 1,5 naar 1,8. Toch heeft hij gemiddeld 6 procent minder apparaten bij zich dan twee jaar geleden: 2,35 in 2008 tegen 2,5 in 2006. Roseboom: "We zien een duidelijke convergentieslag: de apparaten groeien onmiskenbaar naar elkaar toe. Van het huidige aanbod zie ik de laptop en de mobiele telefoon (voor sms en voice) overblijven. Daarnaast is er plaats voor een apparaat à la de iPhone, de smartphone, de Blackberry of de iPod Touch. Hoe dat eruit gaat zien is nog onduidelijk: de zakelijke consument is nu aan zet. Uit recente cijfers van Google bijvoorbeeld blijkt dat de iPhone opeens in het rijtje voorkomt van favoriete mobiele platforms voor het zoeken op internet."



Martijn Roseboom, Manager Market Research bij onderzoeksbureau Marqit

## 'Het aankoopproces van mobiele apparatuur wordt professioneler'

### TOEGEVOEGDE WAARDE

Verbeteren en herinrichten van bedrijfsprocessen blijkt dus de voornaamste drijfveer voor investeringen in mobiele oplossingen. De respondenten gaven in het onderzoek ook inzicht in de redenen om (vooralsnog) af te zien van het investeren in mobiliteit. Het kostenaspect weegt zwaar, met name bij de overheidsdienaren. Maar er zijn meer argumenten: beveiliging en privacy-issues, de complexiteit van het beheer en het feit dat de toegevoegde waarde van mobiele apparaten onvoldoende inzichtelijk te maken is.

"Bij het verbeteren van business processen zijn de opbrengsten inderdaad vaak moeilijk te kwantificeren," aldus Roseboom. "Geringere belasting van het milieu, toekunnen met minder kantoorruimte, omzeilen van de files, maar ook een soepeler integratie van werken en privéleven zijn moeilijk puur in geld uit te drukken. Maar daardoor is er 's avonds laat als de kinderen naar bed zijn, wel tijd voor overleg met collega's in de Verenigde Staten."

### HOOGSTE BINNENKOMER

Het Mobility Onderzoek levert sterke aanwijzingen op dat het aankoopproces van mobiele apparatuur professioneler wordt. "Je kunt zeker spreken van een volwassener proces, waarbij minder mensen een rol spelen dan tot voor kort. Directie en management zijn daar in 75 procent van de gevallen bij betrokken, de ICT-afdeling in 42 procent; die cijfers zijn niet echt aan wijziging onderhevig. Het aantal respondenten dat geen rol bij de aanschaf speelt is echter spectaculair gestegen: van 3 procent in 2006 tot 23 procent in 2008. Het aan-

koopproces heeft dus een vaste plek in de organisatie gekregen." 'Mobility'-oplossingen worden vooral (59 procent) gebruikt voor mobile office: agenda, mail, en Word. CRM is geklommen van de derde naar de tweede plaats (22 procent); field service is goed voor 15 procent van het gebruik, ERP-oplossingen voor 14 procent. Hoogste binnenkomer met stip (op de negende plaats) is Unified Communications met 6 procent van het gebruik. De combinatie van sms, chat, mail en video heeft een goede toekomst, aldus Roseboom: in het rijtje toepassingen waarin dit jaar wordt geïnvesteerd, komt Unified Communications met 24 procent binnen op de vierde plaats. "Dat sluit aan bij de convergentietrend van mobiele apparaten en een meer algemene trend binnen de ICT van integratie en standaardisatie." ■

# Hoe creëer je een succesvolle communicatieomgeving?

Een half jaar geleden introduceerde Cisco de Unified Communications (UC)500-lijn, geïntegreerde communicatieoplossingen speciaal voor het MKB. Voorheen was het lastig om als middelgroot of klein bedrijf optimaal gebruik te maken van de voordelen die Unified Communications kan bieden. Maar met de komst van de UC500-lijn, de basis van het Smart Business Communications System (SBCS), is dit ook binnen het bereik van het MKB-segment gekomen. Bij SBCS draait het om eenvoud, zowel in uitleg als in het beheer van de oplossing. Eén gecentraliseerde communicatieomgeving met een eenvoudige beheertool. Maar waar moet je op letten om een goede communicatieomgeving in te richten?

## tip 1 **Consolideer en centraliseer de communicatieomgeving**

Het samenvoegen van alle mogelijke soorten communicatie in één systeem maakt uitleg en beheer eenvoudiger en goedkoper. Communicatie is meer dan alleen bellen en gebeld worden. Voicemail, video, presence-informatie, internet, e-mail, sms en chat zijn een paar voorbeelden van communicatiemiddelen die essentieel zijn om een goede communicatieomgeving in te richten. Door uw omgeving te baseren op één geconvergeerd platform, kunt u efficiënter omgaan met de verschillende communicatiemiddelen, bent u beter bereikbaar en heeft u slechts één beheeromgeving voor het beheer van al uw communicatiemiddelen.



De UC500-serie

## tip 2 **Vereenvoudig uw beheer, of besteed het uit!**

SBCS wordt geleverd met een management-tool waarmee de hele oplossing kan worden beheerd via een eenvoudige grafische omgeving. De tool is zo slim dat eventuele fouten meteen in een duidelijk rood kader worden weergegeven. Maar het kan nog simpeler. Want er is ook een tool waarmee een Cisco-businesspartner de oplossing op afstand voor u kan beheren. Foutmeldingen komen bij de partner binnen zodat hij onmiddellijk eventuele problemen kan verhelpen, zonder dat u daarvoor ook maar iets hoeft te doen. Zo kunt u zich concentreren op wat voor u belangrijk is, namelijk uw business.

## tip 3 **Voeg vaste en mobiele telefonie samen**

Cisco werkt nauw samen met Nokia, waardoor gebruik gemaakt kan worden van Nokia's Fixed Mobile Convergence. Dit betekent dat mobiele GSM-telefoons die 'buiten' op het netwerk van externe operators werken, zich als een vaste telefoon gaan gedragen zodra ze binnen het bereik van het draadloze interne netwerk komen. Op die manier is het mogelijk om in één toestel vaste en mobiele telefonie te combineren.

## tip 4 **Baseer een nieuwe communicatieomgeving op open standaarden**

Om de garantie te hebben dat u ook in de toekomst van nieuwe mogelijkheden gebruik kunt maken is een goede nieuwe communicatieomgeving gebaseerd op open standaarden. De SBCS-oplossing biedt bijvoorbeeld de mogelijkheid om op basis van het Session Initiation Protocol (SIP)-koppelingen te maken. SIP wordt gezien als de uiteindelijke vervanger van het oude spraaknetwerk en werkt onafhankelijk van de onderliggende transportlaag (TCP, UDP of SCTP).

## tip 5 **Maak een koppeling met uw CRM-systeem**

Door uw communicatieomgeving te consolideren en te baseren op het IP-protocol te maken worden koppelingen met bijvoorbeeld CRM-software veel gemakkelijker. Voor SBCS heeft Cisco een aantal connectoren die het standaard mogelijk maken om een koppeling te maken met bekende CRM-systemen zoals Microsoft CRM 3.0 en Salesforce.com. Voor SAP is een connector in ontwikkeling. Door de koppeling met het CRM-systeem kunnen bij inkomende berichten onmiddellijk de klantgegevens worden getoond. Omgekeerd kan bijvoorbeeld vanuit het CRM-systeem een interactie met de klant worden gestart. Dit is efficiënt en bespaart dus veel tijd en geld.

## tip 6 **Koppel andere applicaties**

Naast de koppeling met een CRM-systeem is het mogelijk om andere, op maat gemaakte, applicaties aan SBCS te koppelen. Bij de oplossing wordt een open development interface geleverd die een ingang biedt om eigen applicaties in het netwerk te koppelen aan de communicatieomgeving. U kunt hierbij bijvoorbeeld denken aan alarm- of eventmeldingen die door specifieke apparatuur worden gegenereerd en vervolgens automatisch door uw communicatieomgeving verstuurd worden als tekstberichten of gesproken meldingen.

## tip 7 **Voeg video toe**

Last but not least: video. Video is niet meer weg te denken uit een moderne communicatieomgeving. Voor de nieuwe generatie werknemers is video een absolute must. Zeker nu steeds meer nadruk komt te liggen op milieu en arbeidsproductiviteit. Video is het middel om face-to-face gesprekken te voeren, zonder dat daarvoor de werkplek hoeft te worden verlaten. Ook de communicatie met klanten krijgt een veel persoonlijker karakter door de toevoeging van video. Met de toevoeging van Cisco Unified Video Advantage is SBCS in een handomdraai en met een geringe investering uitgerust met videomogelijkheden. ■



## Nieuwe intelligente diensten voor migratie en encryptie op SAN-niveau

# MOEITeloos DATA VERHUIZEN EN BEVEILIGEN

Cisco onthult twee nieuwe intelligente oplossingen voor zijn MDS 9000-apparatuur. Cisco MDS 9000 Data Mobility Manager (DMM) stelt bedrijven in staat data te migreren van bijvoorbeeld een afgeschreven disk array naar de vervangende. Cisco MDS 9000 Storage Media Encryption biedt bedrijven de mogelijkheid data op (virtual) tape door 'data at rest'-encryptie te beveiligen. Uiterst intelligent en tegelijkertijd eenvoudig in gebruik te nemen en te beheren, stelt Rocky Makkinje, Systems Engineer Datacenters,



**D**e eerste nieuwe oplossing, de datamigratieoplossing Cisco MDS 9000 DMM, bewijst bedrijven volgens Makkinje een grote dienst bij bijvoorbeeld het vervangen van verouderde of afgeschreven disk-opslagapparaten

of bij het uitvoeren van grote datamigraties naar nieuwe of grotere systemen. "Iedere beheerder weet dat dit doorgaans

zeer complexe dataoperaties zijn. Onze oplossing reduceert het aantal stappen nodig voor zo'n verhuizing sterk."

In plaats van het overzetten van de gegevens op de traditionele wijze naar de nieuwe opslaglocatie, hevelt Cisco's DMM-oplossing de taak over naar de storage-netwerkswitch. "Door de mogelijkheid van migratie in te bouwen in het SAN-netwerk,

zijn dergelijke operaties makkelijker te plannen. Dit beperkt de impact en vereenvoudigt uitvoer en beheer."

### MINDER OVERLEG

Deze intelligente en netwerkgebaseerde oplossing is zo veelzijdig dat voor de inzet ervan geen herconfiguratie nodig is van de applicatieserver,

deze netwerkdienst veel tijd die nodig is voor overleg en vergaderingen tussen de beheerders van verschillende opslagapparaten of divisies. "Op deze manier kunnen datamigraties veel transparanter zijn."

De MDS 9000 Data Mobility Manager oplossing is beschikbaar middels

**'Terwijl de data verhuist, staat deze gewoon ter beschikking van de eindgebruikers'**

de disk-array of het storage-netwerk. Deze manier van migratie heeft volgens Makkinje geen invloed op de lopende processen. "Terwijl de data verhuist, staat deze gewoon ter beschikking van de eindgebruikers." Voor rekencentra die bezig zijn met consolidatie, capaciteitsuitbreiding of vernieuwing, scheelt de inzet van

de 'storage services module' van de MDS 9000-productenfamilie, mits deze is voorzien van Cisco MDS 9000 SAN-OS software 3.2 of hoger.

### CREDITCARDS

In dezelfde MDS 9000 productenfamilie levert Cisco nu ook de mogelijkheid van 'data at rest'-encryptie, door



**MDS 9222i multilayer switch  
18+4 Port Multiservice FIPS  
Module**

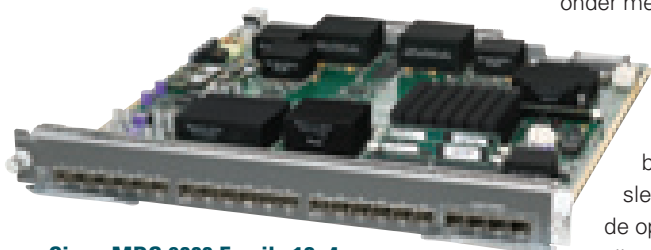
gebruik te maken van de MDS 9000 Family 18+4 Multi Services Module, de tweede nieuwe oplossing. Data-encryptie is voor veel bedrijven een hoge prioriteit aan het worden vanwege wetgeving en kosten die gepaard gaan met dataverlies, merkt Makkinje op: "Er is heel veel interesse voor de deze netwerkgebaseerde data-encryptieoplossing.

"Encryptie is onder meer een vereiste voor bedrijven die bijvoorbeeld gegevens van creditcards opslaan. "Alle bedrijven echter doen er goed aan om gevoelige gegevens versleuteld te bewaren. Dat voorkomt dat onbevoeg-

## Als een module uitvalt, neemt een andere het gewoon over

den toegang kunnen krijgen en reduceert de kosten die gepaard met dataverlies gemiddeld 15 maal. Cisco stelt met deze encryptieoplossing deze vorm van databeveiliging redelijk eenvoudig te kunnen aanbieden. "In essentie is de aanpak vergelijkbaar met die van de datamigratieoplossing. De beheerder hoeft vooraf geen aanpassingen te doen aan de bestaande situatie" vertelt Makkinje. "Deze module is snel en zonder onderbreking van andere werkzaamheden in te zetten."

Bedrijven willen bij demonstraties onder meer zien hoe de ingebruikname, de configuratie en het beheer (versleuteling) van de oplossing in elkaar zit. De vertraging die gepaard gaat met data-encryptie is minimaal te noemen. De oplossing kan backup-toepassingen aan die een forse doorstroom van gegevens vereisen, en is lineair schaalbaar door meerdere modules te plaatsen in het storage-netwerk. De versleutelingsservice wordt, indien nodig, automatisch verdeeld over meerdere encryptiemodules. De beschikbaarheid van de encryptieoplossing is



**Cisco MDS 9000 Family 18+4 Multi Services Module voor data-encryptie**



ook geregeld via clustering. Als een module uitvalt, neemt een andere het gewoon over.

De software die zorgt voor de geavanceerde (AES-256) versleuteling is beschikbaar vanuit het Fibre Channel Network. Dat betekent dat ook hiervoor geen extra software, verandering van de hardware, herbekabeling of herconfiguratie van het SAN nodig is. Uiteraard is gezorgd voor een naadloze integratie met veelgebruikte sleutelbeheertoepassingen en biedt het standaard mogelijkheden voor het bewaren en vernietigen van sleutels. Zo is het onder meer mogelijk om sleutelbeheer te regelen via smart cards. Daarnaast is het beheer te integreren met software van derden. "We doen ons best gebruik- en beheergemak zo groot mogelijk te maken," vat Makkinje samen.

### BEDIENING

De oplossing is voorlopig alleen beschikbaar voor data at rest versleuteling van tape- en 'virtual tape'-oplossingen in Fibre Channel SAN-omgevingen. Makkinje verwacht dat er in een later stadium ook andere opslagsystemen zoals disk ondersteund worden. Ook voor deze module is Cisco MDS 9000 SAN-OS-software 3.2 of een nieuwere versie noodzakelijk. Zowel de encryptiemodule als de datatransportmodule zijn moeiteloos te beheren via de bekende beheersinterface van de Cisco MDS 9000-apparatuur. ■

### MEER INFORMATIE

[www.cisco.nl/datacenter](http://www.cisco.nl/datacenter)

## Licenties Unified Communications vereenvoudigd

# COMMUNICATIE PER PERSOON

**Cisco vereenvoudigde de licenties voor zijn Unified Communications-reeks. Organisaties kunnen veel van de toepassingen en diensten uit deze reeks nu ook per gebruiker aanschaffen. Daarnaast kondigt Cisco nieuwe versies aan van specifieke desktop-toepassingen en verbeterde het bedrijf de beeld- en geluidskwaliteit van diverse IP-telefoontoestellen.**

Unified Workspace Licensing levert volgens de computer- en telecomnetwerk-specialist vooral een makkelijke manier voor het aanschaffen en inzetten van een groot aantal van de producten en diensten uit de Unified Communications reeks. De nieuwe licentie omvat software voor client en server, en biedt daarnaast mogelijkheden voor ondersteunende diensten. Een bedrijf dat gebruik wil maken van de nieuwe licentie, moet er minimaal 250 afnemen.

De nieuwe licentie komt in twee smaken, Standard en Professional Edition. De Standard Edition omvat een licentie per gebruiker voor een van Cisco's IP-telefoontoestellen, een Unity of Unity Connection voice-mailbox, een Unified Presence-server, een van de Unified Mobility-toepassingen en, naar keuze, een IP Communicator, een Unified Personal Communicator of een Unified Video Advantage. De Professional Edition levert naast alle mogelijkheden van de Standard Edition

ook nog vergaande ondersteuning per gebruiker, onder meer voor alle Cisco IP-telefoontoestellen die door een gebruiker worden ingezet. Het levert ook per gebruiker een Unity Unified Messaging mailbox en een Unified Mobile Communicator. Deze uitgebreide licentie biedt daarnaast nog de keuze uit software voor (video) vergaderingen, Unified MeetingPlace of Unified MeetingPlace Express.

### EÉN TOEGANGSPOORT

Cisco onthulde onlangs ook de nieuwe (vijfde) versie van de Unified Contact Center Express. Vernieuwd zijn de verschillende desktop-toepassingen, die één toegangspoort bieden tot telefoon-, video-, data- en mobiele toepassingen op vaste en mobiele netwerken.

Afhankelijk van de keuze uit drie edities, levert de vernieuwde applicatie meerdere mogelijkheden. De Premium Editie is bijvoorbeeld gekoppeld aan een webbrowser. Dat maakt het mogelijk vanuit de telefoonapplicatie informatie uit andere toepassingen op te roepen, zoals gegevens uit een CRM-systeem.

In alle edities wordt de Supervisor Desktop meegeleverd. Dit stelt een beheerder in staat vanaf een centrale plek onderhoud uit te voeren en verschillende samenwerkfuncties in te schakelen. Gesprekken kunnen worden

### MEER INFORMATIE

**Cisco Unified Workspace licensing:**  
[www.cisco.com/go/workspace\\_licensing](http://www.cisco.com/go/workspace_licensing)

opgenomen of onderbroken, er kunnen (chat)vergaderingen worden opgezet en berichten doorgegeven worden aan geselecteerde groepen van gebruikers.

### BETER BEELD EN GELUID

Tot slot werd ook de kwaliteit van beeld en of geluid verbeterd in verschillende IP-telefoon-toestellen. Zo zijn de Unified IP Phones 7975G en 7945G voorzien van nieuwe bedieningssoftware, die navigatie en functiekeuze vereenvoudigt. Een ander toestel, de Unified IP Phone 7942G, is de verbeterde opvolger van het 7941G-toestel. Het is uitgebreid met een nieuw en scherp display en voorzien van software die in staat is goede IP-telefoongesprekken te houden zelfs in minder presterende computernetwerken. ■



Cisco onthulde kort geleden een website voor specialisten op het gebied van IT-beveiliging, 'www.cisco.com/security'. Het 'Security Center' is een verzamelpunt voor alle kennis op het gebied van IT-beveiliging, afkomstig van diverse onderdelen en toepassingen van Cisco waaronder IntelliShield en Ironport. Marc Samsom, voor Cisco in Nederland verantwoordelijk voor business development op het gebied van beveiliging: "We beschikken al jaren over deze expertise. Via het Security Center brengen we deze kennis nu ook naar buiten."

## Beveiligingsexpertise openbaar op nieuwe site

# VOER VOOR SPECIALISTEN

Samsom noemt de site een aanrader voor alle IT-beveiligingspecialisten. "Gewapend met de hier verzamelde informatie zijn onze klanten beter bestand tegen zwakke plekken in de netwerkbeveiliging en tegen bedreigingen." Het Security Center biedt om te beginnen ingang tot een deel van de uitgebreide kennis afkomstig van IntelliShield, een dagelijkse waarschuwingdienst, sinds 2005 onderdeel van Cisco. Een tweede bron is Ironport, het in e-mailbeveiliging gespecialiseerde bedrijf dat sinds afgelopen zomer onderdeel is van Cisco. Ironport is vooral bekend als leverancier van anti-spam-oplossingen, het product omvat echter ook anti-virussoftware en contentbeheertools.

### ABONNEMENT

Het Security Center biedt een overzicht van recente computerbeveiligingsproblemen. In de meeste gevallen betreft het beschrijvingen van fouten in software die door kwaadwillenden misbruikt kunnen worden. Daarnaast meldt de site bijvoorbeeld de intensiteit van nieuwe virussen die rondwaren en geeft het aan vanwaar computeraanvalen worden uitgevoerd.

Het openbare deel van de website betreft volgens Samsom voornamelijk de toepassingen van Cisco en Microsoft. "Als Microsoft op 'patch Tuesday' met een hele lijst patches komt om problemen mee op te lossen, volgt Cisco binnen een paar uur met een eigen bulletin waarin staat vermeld hoe de Cisco-apparatuur en de omgeving eraan kan worden aangepast of op worden voorbereid."

### VOORBEREID

IT-beveiligingsexperts die ook op de hoogte gehouden willen worden van andere systemen en software, moeten zich abonneren op de IntelliShield-dienst. Samsom stelt dat het openbaren van een deel van



de IntelliShield-kennis helpt aan te tonen dat Cisco beschikt over degelijke kennis op dit specialistische gebied. Het Security Center presenteert alle kwetsbaarheden en bedreigingen op meerdere manieren. Tekst wordt waar mogelijk voorzien van grafieken, 'progress bars' of andere beeldinformatie. Via Google Maps is te zien waar in de wereld op dit moment spammers actief zijn en vanwaar zombie-pc's virussen of Trojaanse paarden verspreiden.

Opvallend onderdeel op de website is volgens Samsom het Annual Security Report. Het verslag over 2007 bijvoorbeeld levert een uitgebreide terugblik op alle meldingen, gedaan tussen januari en september. Daarnaast formuleert Cisco aanbevelingen die IT-beveiligingsexperts helpen zich voor te bereiden op mogelijke dreigingen in 2008. "Voor dit jaarlijkse rapport verzamelen we zo'n beetje alles kennis die we op dit gebied in huis hebben." ■

### MEER INFORMATIE

[www.cisco.nl/security](http://www.cisco.nl/security)  
**Cisco Security Center:**  
[www.cisco.com/security](http://www.cisco.com/security)

# KLANTEN VERTREKPUNT KOMEN DANKZIJ VOIP OP DE JUISTE BESTEMMING

**De tweehonderd medewerkers van reisorganisatie Vertrekpunt bellen sinds kort via internet, Voice over IP (VoIP). Daarmee bespaart het bedrijf niet alleen telefoonkosten maar kan het zijn klanten ook beter van dienst zijn.**

**V**ertrekpunt is een reisbureau met een kleine dertig vestigingen, verspreid over het midden van Nederland.

Vanuit de vestigingen wordt 'gigantisch veel' gebeld, zegt directeur Hans Holterman. "Bij touroperators staan we vaak erg lang in de wacht, soms wel enkele uren."

Bedrijven waarmee Vertrekpunt samenwerkt, bespaarden kosten door telefonie over hun datanetwerk te laten lopen. Dat wilde Holterman ook. "De insteek om voor VoIP te kiezen was kostenbesparing, maar gaandeweg kwamen we erachter dat we ook andere voordelen konden behalen. Zoals een betere beheersbaarheid van het netwerk en meer communicatiemogelijkheden."

Vertrekpunt experimenteert nu met de skill based routing-functies van Cisco IPCC Contact Center. Klanten met specifieke vragen over een bepaalde vakantiebestemming kunnen contact zoeken met een kenner van dat gebied. "Als een klant bijvoorbeeld iets wil weten over een wandelsafari in Tanzania, om maar eens een heel specifiek onderwerp te noemen, dan hebben we misschien drie mensen in dienst die daar alles van af weten. Het kan zijn dat de een in onze vestiging in Elburg werkt, een ander in Soest en de derde in Amersfoort. Voor de klant maakt dat niets uit. Die belt een algemeen telefoonnummer en komt vanzelf bij een van de juiste mensen uit."

Om VoIP bij Vertrekpunt te

realiseren, werden zowel LAN-switches van Cisco als van Linksys gebruikt, vertelt Jasper van 't Wout partner Digacom. "De switches van Cisco bevatten enorm veel functionaliteiten. Omdat sommige vestigingen van Vertrekpunt niet al deze functionaliteiten nodig hadden en we de kosten zo laag mogelijk wilden houden, hebben we ook de zakelijke switches van Linksys ingezet. Bij de kleinere vestigingen waren 8-poort switches voldoende en bij de grotere hebben we voor 24-poort modellen gekozen. Voor het hoofdkantoor in Kampen hebben we Cisco-switches gebruikt en alle andere componenten kwamen ook van Cisco."

Judith Eijkelboom, Sales Manager Linksys Benelux en Fred Gerritse, Directeur

MKB bij Cisco noemen deze implementatie bij Vertrekpunt allebei "het ultieme voorbeeld" van de manier waarop voldaan kan worden aan de vraag van de klant door zowel Linksys- als Cisco-oplossingen in te zetten. Het productportfolio van Linksys sluit naadloos aan op die van Cisco. Dankzij de standaard protocollen waarop alle switches ontworpen zijn werken ze probleemloos met elkaar samen. Voor de zekerheid heeft Digacom dat uitgebreid getest. Van 't Wout: "Het was voor ons de eerste keer dat we Linksys-producten gebruikten. Maar het ging zo goed dat we ze nu vaker verkopen."

Holterman schat dat zijn bedrijf maandelijks 20 tot 30 procent minder aan telefoonkosten kwijt is. Maar belangrijker vindt hij het dat klanten nu sneller de informatie krijgen die ze hebben willen. ■



## LINKSYS IN HET KORT

In 2003 zijn de Linksys-producten toegevoegd aan de portfolio van Cisco. Netwerkapparatuur onder de merknaam Linksys is specifiek bestemd voor de kleinzakelijke markt. De functionaliteiten kenmerken van de producten zijn afgestemd op de behoeften van ondernemingen tot ongeveer 50 medewerkers. Dat het merk onderdeel is van Cisco, is een belangrijk gegeven. Niet alleen om de kwaliteit van de producten te waarborgen. Ook om kleine ondernemingen een gemakkelijke overstap naar Cisco-producten te bieden. Voor het geval een kleine onderneming toch groter wil groeien.

**LINKSYS**<sup>®</sup>  
A Division of Cisco Systems, Inc.

# Mobility, vrijheid of beperking?

## GEDRAG BEPAALT SUCCES

**H**et begrip 'mobility' staat bijna haaks op 'beperking'. Letterlijk gaat mobiliteit over beweging en dus (een vorm van) vrijheid. Mobiele oplossingen als mobile office bieden de vrijheid om keuzes te maken: meer werken, vaker werken, anders werken. Of minder werken, efficiënter werken, anytime anyplace werken. Het succes of falen ligt net zoals bij veel ICT-ontwikkelingen meer aan het gebruik (de gebruiker) dan aan technische beperkingen. Als iemand ervoor kiest bereikbaar te zijn 24/7 (Blackberry-junks met push-mail) dan is inderdaad het effect dat men verwacht (eist?) dat er direct gereageerd wordt op contact. Dat is dus gedragsbepaald. Bij mobiliteit wordt de plaats waar iemand zich bevindt, minder relevant: 'mobiel werken' is



**Roderick Wijsmuller**  
Managing Director,  
Marqit

eigenlijk niets anders dan 'creatief omgaan met locaties', zoals een werkbespreking bij AC De Meern – met laptop op schoot. Of is er toch sprake van een ander gedrag? Recent onderzoek wijst uit dat ruim tweederde van alle mobiele oplossingen 'mobile office' betreft. Zie je bij deze groep gebruikers dan een werkelijke verandering in gedrag? Heeft mobiliteit werkelijk een impact? Speelt nu echt die vraag over vrijheid of beperking? Of gaat het nog steeds om veel gadget-werk en komt het in de praktijk neer op hetzelfde als altijd: e-mails beantwoorden en sms-jes versturen. Gewoon op kantoor, maar dan met het pda-tje, de Blackberry....

## NOTEBOOK NIET OP VAKANTIE

**V**rijheid of beperking? Dat is een lastige keuze. Ondernemen geeft mij veel vrijheid, en 'mobility' biedt mij de mogelijkheid om altijd en overal te werken. Als zelfstandige heb ik gelukkig zowel de discipline om te werken, als om ermee te stoppen. Dat betekent ook dat de apparaten af en toe uit gaan. Gelukkig kan ik het me veroorloven soms minder goed bereikbaar te zijn. Push e-mail, zoals ik geruime tijd op de Blackberry heb gebruikt, hoeft voor mij niet. Het blijkt een welkome drempel om alleen handmatig e-mail op te halen, als ik even niets anders te doen heb. De Nokia E61, een smartphone met flink scherm en qwerty-toetsenbord, blijkt zeer toereikend, ook om op de



**Gertjan Groen,**  
Hoofdredacteur van  
Telecomwereld

hoogte te blijven van het nieuws. De notebook blijft thuis tijdens vakanties. Als het echt nodig is, is er altijd wel een internettoegangspunt nabij. Dat bleek bijvoorbeeld tijdens een recente wintersportvakantie. In een restaurant op de piste stonden twee computers met satellietinternet klaar voor gratis gebruik. Een kwartiertje was voldoende om wat noodzakelijk onderhoud te plegen. Bij congressen dit voorjaar, onder meer in Barcelona en Hannover, zullen mijn notebook met snelle internetverbinding en mijn digitale spiegelreflexcamera hun diensten zeker weer bewijzen. Dan levert 'mobility' overigens toch nog wel een beperking op. Het is immers flink sjouwen met al die apparatuur.

## BETERE WORK/LIFE BALANCE

**I**k ervaar 'mobility' als een stukje vrijheid dat bijdraagt aan de 'work/life balance'. Het stelt mij in staat om meer uit een werkdag te halen en sneller te reageren op belangrijke ontwikkelingen. Als ik even wat tijd over heb, kan ik mijn mail afhandelen en online applicaties benaderen, bijvoorbeeld om iets goed te keuren. Ik bespaar hierdoor aan het eind van de dag een heel uur! Dat is dus een uur meer familietijd! De keerzijde is natuurlijk wel dat werken vanuit je binnenzak zo laagdrempelig is, dat je bij het horen van een piepje snel je 'device' pakt om iets goed te keuren of beantwoorden. Dit komt ook regel-



**Peter van Dam,**  
Manager Enterprise  
Solutions, Nokia  
Nederland

matig in privétijd voor. Uiteindelijk bepaal je als gebruiker zelf hoever je hierin meegaat. Het piepje of het apparaat kan immers uitgezet worden. Nokia adviseert organisaties dan ook altijd om werknemers duidelijk aan te geven wat zij van 'mobility' verwachten en hoe er in de dagelijkse praktijk mee omgesprongen kan worden. 'Mobility' is en blijft een instrument om je werk efficiënter te kunnen doen en niet een management-tool om de werknemers meer werk te geven en de werkdagen te verlengen.

# Gegarandeerd laagste prijs met Telindus Maintenance service

"Alle klanten willen voor hun service maar twee dingen: een maximale beschikbaarheid en betrouwbaarheid, tegen de laagst mogelijke prijs. Telindus kan als geen ander voldoen aan beide criteria." Aan het woord is Nino Tomovski, Director Sales van Telindus

**Winnaar  
Cisco  
Outstanding  
Customer  
Satisfaction  
Award**

## Hoogste tevredenheid, laagste prijs

Met name op het gebied van systeemonderhoud en services komt alles aan op prijs en kwaliteit. Afgelopen jaar is Telindus door de Nederlandse klanten van Cisco uitgeroepen tot de Cisco-partner met de hoogste klanttevredenheid en de beste kwaliteit. Tegelijkertijd garandeert Telindus de laagste prijs in de markt.

"En daar zijn we heel trots op", vervolgt Tomovski. "Het is ook niet iets dat uit de lucht komt vallen. We werken er hard aan. Zo zijn onze engineers nagenoeg allemaal op het hoogste niveau gecertificeerd. De tijd die onze engineers nodig hebben om eventuele incidenten op te lossen ligt heel laag. Onze installed base is groot en de klantentrouw hoog, zodat we ook een brede kennis en ervaring kunnen blijven opdoen. Wij garanderen onze klanten ook een zeer hoge beschikbaarheid in onze SLA's, omdat we weten dat onze processen zo zijn ingericht dat incidenten snel en zonder problemen worden opgelost. In Nederland werken tal van organisaties inmiddels naar volle tevredenheid met Telindus Maintenance & Support Services, zoals FloridHolland vestiging Aalsmeer, NYK, TNO Industrie & Techniek, Orange en vele anderen."



## Laagste prijsgarantie

Cisco hanteert strenge normen voor zijn partners. Die partners die aan de hoogste eisen kunnen voldoen, de beste prestaties leveren en de meest legale en tevreden klanten hebben, worden beloond met de scherpste inkooptarieven. Dit is één van de redenen dat Telindus zijn klanten gegarandeerd de scherpste tarieven kan bieden. Daarnaast stellen we zo nauw mogelijk aan op interne processen van een klant voor een maximaal behoud van flexibiliteit.

## Diensten op maat

Telindus biedt klanten een pakket onderhoudsdiensten op maat. Elke organisatie kan precies datgene afbomen waaraan het behoefte heeft. Service op elk gewenst niveau, met een service level agreement (SLA) naar wens. Telindus integreert zijn diensten met de diensten van de klantorganisatie op zo'n manier dat er maximale afstemming plaatsvindt met de klantprocessen. Landgrenzen vormen daarbij geen belemmering omdat Telindus in vrijwel alle Europese landen vertegenwoordigd is met een serviceorganisatie.

## Kennis en Innovatie

"Het kennisniveau is hoog. De servicemedewerkers zijn allemaal op het hoogste niveau opgeleid, ongeacht of het nu engineers zijn, service level managers of servicelead employees. Daarbij beschikt Telindus over een geavanceerd ESD lab waar klantproblemen kunnen worden nagobootst en nieuwe technologieën in de praktijk kunnen worden uitgeprobeerd. Op deze manier kunnen problemen proactief worden opgelost, zonder dat de klant er enige hinder van ondervindt."

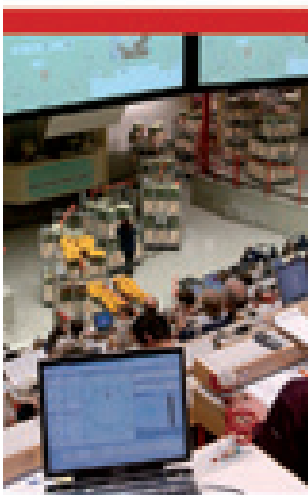
Meer informatie over de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van netwerken en storage: bezoek de Telindus themadag VISION & FOCUS op 4 maart a.s. [www.visionandfocus.nl](http://www.visionandfocus.nl)

**Meer weten?** stuur een mail naar [intern@telindus.nl](mailto:intern@telindus.nl), telefoon +31 30 247 77 05

### Telindus

Savannahweg 19 - 3542 AW Utrecht  
T: +31 30 247 77 05

[www.telindus.nl](http://www.telindus.nl)



Meindert van Baak, ICT-procesmanager FloridHolland vestiging Aalsmeer: "Wij wilden onze mobiele telefonie volledig integreren met vaste telefonie. De keuze viel op apparatuur van Cisco, waar de veiligheid ook voorheen al tot tevredenheid mee werkte. De implementatiepartner werd Telindus. "Wij lozen onze partner overrijde op kennis en innovatief vermogen, en daarnaast op prijs. Naast besparingen op directe telefoniekosten hebben we nu met Telindus ook onze servicekosten sterk kunnen verlagen. Deze maken circa 20 procent uit van de totale investering en die zijn nu zo'n 60 tot 70 procent lager."



**telindus**

Belgacom ICT





Vandaag een vergadering in Amsterdam, morgen in Parijs en volgende week in New York? Wilt u eenvoudig en snel overleggen met collega's over de hele wereld? Onnodig reizen binnen en buiten Nederland voorkomen, de uitstoot van CO2 verminderen? Dan biedt Cisco u de oplossing: Cisco TelePresence. Een nieuw type vergaderoplossing voor face-to-face vergaderen op afstand, gewoon via uw IP-netwerk. TelePresence verandert de ervaring van videovergaderen doordat de communicatie zo levensecht is, dat de deelnemers al snel vergeten dat hun gesprekspartners niet in dezelfde ruimte zitten. Meer informatie [www.cisco.nl/telepresence](http://www.cisco.nl/telepresence) of neem contact op met Cisco via e-mailadres: [nl-duurzaam@external.cisco.com](mailto:nl-duurzaam@external.cisco.com)

Welcome to  
the Human Network.

