

Cisco Magazine

Cisco Business Magazine oktober 2007

PRAKTIJK

ACADEMISCH ZIEKENHUIS MAASTRICHT
KONINKLIJKE NEDERLANDSE KAATS BOND
BEHANDELCENTRUM HEIDEHEUVEL

EXTRA

SPONSORS CISCO EXPO

TECHTALK

UNIFIED COMMUNICATIONS
SECURITY
DATACENTERS

SAMENWERKEN

DE KRACHT VAN COLLABORATION





Converged Communications

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

Dimension Data brengt Unified Communications tot leven door haar klanten te voorzien van geïntegreerde telefonie-, video-, data- en weboplossingen.

Dimension Data biedt een end-to-end proces voor het implementeren, beheren, optimaliseren en innoveren van communicatie.





Deze uitgave van Cisco Magazine, die verschijnt ten tijde van Cisco Expo 2007

staat geheel in het teken van nieuwe manieren van communiceren en samenwerken en de mogelijkheden die het human network u biedt. Want onze manier van communiceren is drastisch aan het veranderen. In het human network bent u altijd en overal bereikbaar. Op de manier dat u dat wilt. Als u tenminste heeft aangegeven dat u bereikbaar wilt zijn. Communicatie op basis van uw

persoonlijke voorkeuren. Bovendien kan dit elke vorm van communicatie zijn. Via telefoon, SMS, instant messaging, e-mail, video-conferencing, een video, blog of face-to-face bijeenkomst. Eén netwerk maakt dit allemaal mogelijk: het human network. Tijdens de tweedaagse netwerkconferentie Cisco Expo 2007, die plaatsvindt op 10 & 11 oktober in de Amsterdam ArenA, laten Cisco en zijn partners u zien welke mogelijkheden het human network uw organisatie biedt. Want uw organisatie kan alleen blijven groeien en zich blijven onderscheiden van concurrenten, als u uw oplossingen maximaal afstemt op de vraag van uw klanten. Dit betekent dat het van groot

belang is om nauwlettend in de gaten te houden wat er in de markt leeft, om hier op de juiste wijze op in te kunnen spelen. Een uitgebalanceerde benadering van oplossingen, diensten, regio's en klantsegmenten.

Via dit magazine, onze website, maar ook via netwerk-evenementen als Cisco Expo 2007 houden we u graag op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen op netwerkgebied en de wijze waarop u nieuwe technologieën en oplossingen succesvol kunt inzetten in uw eigen organisatie. Zo heeft Cisco begin dit jaar WebEx overgenomen, een fantastisch bedrijf dat software- als-service levert. Hiermee ontsluiten we een wereld van bedrijfsapplicaties, gericht op samenwerking of 'collaboration', die via het web kunnen worden aangeboden. WebEx wordt een belangrijke pijler in de Unified Communications Group van Cisco. In de coverstory leest u de visie van Bert van der Zwan, Vice President EMEA bij WebEx. Daarnaast vindt u in deze uitgave verschillende voorbeelden van netwerkoplossingen die onze klanten hebben toegepast, met hulp van onze partners. Voorbeelden die wij ook, samen met onze sponsors, tijdens Cisco Expo 2007 onder het voetlicht brengen.

Mocht u niet naar Cisco Expo 2007 in de Amsterdam Arena geweest zijn, dan kunt u alles over dit evenement terugvinden op de website: www.ciscoexpo.nl

COKS STOFFER,
ALGEMEEN DIRECTEUR CISCO NEDERLAND

COLOFON	
PROJECTLEIDING:	Liesbeth Boschloo (Cisco) Wiegert van Dijk (Roularta)
REDACTIE:	Mirjam Hulsebos Mireille Sampimon Ruben Acohen Remon de Groot Gijs Hillenius Teus Molenaar René Rippen
FOTOGRAFIE:	Henk Bootstra, Ruud Jonkers, Bas de Meijer
VORMGEVING:	Ingrid Sijmons
Druk:	Roularta
UITGEVER:	Roularta Media Nederland Amaliaalaan 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>ABONNEMENTEN Een abonnement op Cisco Magazine is kosteloos. De elektronische versie van Cisco Magazine vindt u op onze website: www.cisco.nl/ciscomagazine</p> <p>AANMELDEN U kunt zich aanmelden voor Cisco Magazine via onze website: www.cisco.nl/ciscomagazine-aanmelden</p> <p>AFMELDEN U kunt zich afmelden voor Cisco Magazine via onze website: www.cisco.nl/ciscomagazine-afmelden</p> <p>Vragen Vragen of opmerkingen over Cisco Magazine kunt u doorgeven via e-mailadres: nl-marketing@external.cisco.com</p>	

ADVERTEERDERS	
DIMENSION DATA	2
BT	9
MAGEVENTS	12
EVOSWITCH	18
NETCO	27
CISCO	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: nl-marketing@external.cisco.com

INHOUD	
INTERVIEW	4-6
Bert van der Zwan, Vice President EMEA WebEx	
10 VRAGEN	7
Humberto Tan, presentator RTL Voetbal	
MARKETWATCH	8
PRAKTIJK	10-13
academisch ziekenhuis Maastricht • Behandelcentrum voor Chronisch Zieken Heideheuveel • Koninklijke Nederlandse Kaats Bond	
SPONSORS CISCO EXPO	14-17
KPN • Dimension Data • Getronics PinkRocade • IBM • Fujitsu Siemens • Orange Business Services • Vosko Networking	
INTERVIEW	19
Liselotte Lyngsø	
CISCO & PARTNERS	20
BT	
7 TIPS VOOR SUCCES	22
TECHTALK	23-24
Datacenters • Security • Unified Communications	
LINKSYS	25
VRAAG VAN HET KWARTAAL	26

Bert van der Zwan, Vice President EMEA WebEx:

'Simpel, goedkoop en betrouwbaar'

Begin dit jaar nam Cisco het bedrijf WebEx over. WebEx levert software als service. Bert van der Zwan, Vice President EMEA van WebEx, ziet zijn bedrijf onder de paraplu van moeder Cisco als een drietrapsraket de lucht in schieten: "Het model software-als-service beslaat over een paar jaar driekwart van de hele softwaremarkt."

Op de dag dat we Bert van der Zwan, Vice President EMEA van WebEx spraken, verschenen er verschillende berichten in de landelijke pers waarin China werd beschuldigd van het voorbereiden van cyberaanvallen op de westerse wereld. Het elektronische gevaar zou zelfs al in de computers van het Pentagon hebben rondgeneusd, en ook de digitale burelen van Bondskanselier Angela Merkel van Duitsland waren al doorzocht. De achterliggende gedachte zou zijn dat voorafgaand aan een eventuele militaire confrontatie, alle digitale communicatie lamgelegd wordt. De Chinezen ontkennen alle beschuldigingen, maar dit soort incidenten doen wel de vraag rijzen of al die digitale communicatie ons niet reuze kwetsbaar maakt.

Van der Zwan luistert geamuseerd naar de vraag en zegt: "Ik heb die berichten niet gehoord, dus ik kan daar niet echt op in gaan. Maar ik ben een praktisch mens.

Zolang ze Fort Knox nog kunnen openbreken, denk ik dat dingen die minder lang bestaan en minder goed beveiligd zijn ook opengebroken kunnen worden. Als het echt moet. Absolute beveiliging bestaat niet. In onze branche is het zaak de risico's naar een aanvaardbaar niveau te brengen. Niet alleen WebEx, maar de hele industrie doet er alles aan om tot dat niveau te komen." Hij komt toch nog even op de Chinese kwestie terug: "Onze klanten hebben altijd zorgen over beveiliging op internet. Ik durf rustig te stellen dat de manier waarop wij data over het net sturen de kans op aanvallen aanzienlijk verkleint. Je kunt je geld prima thuis in een oude sok verstoppen, maar je haalt

nooit het beveiligingsniveau van een goede bank. Met data is het net zo. En WebEx is de bank van de data. Door de manier waarop wij data opslaan en versturen, zijn wij in staat om de hoogste zekerheid te bieden die op dit moment in de industrie geboden kan worden."

'On demand'

Maar wat doet WebEx dan precies? Van der Zwan gaat rechtop zitten en begint zijn verhaal: "WebEx is één van de pioniers op het gebied van online collaboration en marktleider op het gebied van on demand business. Met 'on demand business' bedoelen we dat applicaties beschikbaar zijn en betaald worden op het moment dat

ze daadwerkelijk gebruikt worden. Als je een uur per dag water nodig hebt kun je twee dingen doen. Je kunt de kraan de hele dag open laten staan en dat uurtje water pakken. Heel kostbaar. Of je kunt de kraan opendraaien op het moment dat je het water nodig hebt. Dat is wat wij doen. Wij leveren software als een service en adresseren daarmee feitelijk de hele softwaremarkt. Ons doel is om in de toekomst op het gebied van 'online collaboration' alle business-to-business functionaliteiten die als software worden gebruikt aan te bieden als een service." Op de vraag waarom software in veel gevallen beter als dienst geleverd kan worden zegt hij: "De total cost of ownership is aanzienlijk lager, de beschikbaarheid is hoger, de beveiliging is beter, er kunnen eenvoudig veel meer functionaliteiten worden aangeboden, en het onderhoud is goedkoper. Bovendien is de investering van de klant nihil, want met een beetje courante computer, een goede browser en een breedbandverbinding werkt het al!"

'Volledig open platform'

WebEx komt oorspronkelijk uit de online dataconferencinghoek. Van der Zwan: "Webconferencing beslaat denk ik maar 5 of 6 procent van alle functionaliteit die je als een softwareservice kunt aanbieden. Andere mogelijkheden zijn bijvoorbeeld CRM, e-learning of financiële administratie. WebEx wil die

'Zolang ze Fort Knox kunnen openbreken, geloof ik niet in absolute beveiliging'



BERT VAN DER ZWAN (45)

is als Vice President EMEA bij WebEx verantwoordelijk voor de internationale groei van WebEx binnen de EMEA-regio. Hij is van origine registeraccountant en heeft in die hoedanigheid bij BDO gewerkt. Daarna was hij als Concerncontroller werkzaam bij Hagemeijer en zat acht jaar bij 3Com, ook als Vice President Europa. Voor hij twee jaar geleden naar WebEx kwam werkte hij bij Action Engine, een joint-venture van Intel en Microsoft voor mobiele softwareapplicaties.

RUUD JONKERS FOTOGRAFIE

functionaliteiten aanbieden als dienst. Daarbij moet je wel rekening houden met de intrinsieke verschillen tussen de verschillende diensten. Als een bedrijf morgen besluit om webconferencing te willen gebruiken of er juist mee te stoppen, dan is dat de volgende dag geregeld. Maar met bedrijfsapplicaties als de financiële administratie of CRM- en ERP-systemen kan dat natuurlijk niet." Hij vervolgt: "Al voor de overname door Cisco zijn wij bezig geweest om in de hele wereld partners te zoeken van wie we de diensten in ons Connect-platform, het systeem waarmee we software als service aanbieden, kunnen opnemen. Dit is een volledig open platform waardoor alle denkbare applicaties

geïntegreerd kunnen worden. Bovendien is het een ecosysteem waarbinnen onze technologiepartners elkaars oplossingen kunnen en mogen verkopen. Op die manier hoeven we niet van alle deeloplossingen het intellectueel eigendom te hebben, maar kunnen we via goede partnercontracten toch het productportfolio dat we willen aanbieden samenstellen. De sleutelfunctionaliteiten ontwikkelen en beheren we zelf. Alle aanverwante zaken kopen we in via partners."

Enorme groeiemarkt

Dat er potentie zit in de markt die WebEx op het oog heeft blijkt uit een paar cijfers die Van der Zwan op tafel legt: "Op dit moment is software als service wereldwijd een markt van ongeveer 10 miljard dollar. Gartner en IDC verwachten dat in de komende drie tot vijf jaar, 25 procent van alle verkochte software als een service aangeboden wordt. De totale softwaremarkt wereldwijd is ongeveer 150 miljard dollar. Het deel dat als een dienst wordt aangeboden is over vijf jaar dus een slordige 40 miljard euro." Alsof dat nog niet genoeg is, doet hij er nog een schepje bovenop: "En wij, WebEx, denken dat dat nog heel erg conservatief is. Dat percentage ligt misschien wel op 50 tot 70 procent van de totale softwaremarkt, dus op 75 tot 100 miljard dollar!"



RUID. JONKERS FOTOGRAFIE

Bert van der Zwan: 'WebEx is de bank van de data'

Overname door Cisco

Als de markt voor software als service er zo goed uit ziet voor de komende jaren, waarom is WebEx dan onderdeel van Cisco geworden? Van der Zwan: "Om die vraag goed te kunnen beantwoorden, is het belangrijk om naar de mogelijke toekomst van deze markt te kijken. De komende drie tot zes jaar zullen drie typen bedrijven in de software-als-service-markt een rol van betekenis spelen. Dat zijn de traditionele softwarefabrikanten zoals Microsoft of Oracle en de grote hardwarefabrikanten zoals Cisco of HP. Het derde type bestaat uit de heel grote serviceorganisaties zoals AtosOrigin of Getronics. Zij zijn gespecialiseerd in het verkopen van diensten en zullen dat ook met software gaan doen, puur omdat daar vraag naar is vanuit de markt, en het een cruciaal onderdeel van hun portfolio wordt. Ik denk dat 20 procent van alle

marktpartijen uiteindelijk 80 procent van de markt gaat bedienen." En dat is de crux van het verhaal: "Partijen zoals WebEx, met revolutionaire en hoogstaande technologie, moeten of zelf naar het niveau van één van die drie typen groeien, of opgaan in een partij die nu al tot één van die

drie typen behoort. Cisco is voor ons de beste kandidaat gebleken. Zowel het klantenbestand, de technologische ontwikkeling als de manier waarop Cisco met verschillende businessmodellen omgaat, zijn voor ons grote pluspunten." WebEx is onderdeel van de Unified Communications Group van Cisco, en WebEx wordt volledig geïntegreerd in het 'collaboration platform' van Cisco.

Waarom online?

Volgens Van der Zwan is WebEx er niet op uit om alle fysieke bijeenkomsten overbodig te maken: "De mens is een sociaal dier. Maar uit onderzoek blijkt dat bij zes van de tien bijeenkomsten een fysieke aanwezigheid als overbodig wordt beschouwd. Die moeten dus door webmeetings met collaboration worden vervangen. Dat levert kostenbesparingen op van 50 tot 60 procent op het totale reisbudget. Bovendien gaan de efficiëntie en productiviteit met 25 procent omhoog. Daarmee willen wij de werk/privé-balans verbeteren. Verder daalt natuurlijk de CO2-uitstoot." Met een duidelijk voorbeeld laat hij zien hoe groot die vermindering is: "Eén trans-Atlantische vlucht produceert meer CO2 dan wanneer een werknemer twee keer per dag, veertig jaar lang een webmeeting houdt." Het laatste argument voor 'online collaboration' is de verhoging van de besluitvorming. "Besluiten worden sneller genomen en de kwaliteit van de besluiten ligt aanzienlijk hoger dan bij fysieke meetings. Deze gegevens halen wij uit onderzoeken onder onze klanten."

Nog gebruiksvriendelijker

Het enthousiasme straalt van Van der Zwan af: "WebEx is een prachtig, dynamisch bedrijf met heel veel mogelijkheden voor zelfontplooiing, als je maar een flexibele werkhouding hebt. Alle werknemers hebben een groot aantal verantwoordelijkheden, zo is mijn voormalig secretaresse inmiddels onze event manager. Die dynamiek zie ik ook terug bij Cisco." Op de vraag wat hij nog zou willen verbeteren weet hij

opvallend genoeg toch heel snel een antwoord: "Onze producten moeten nog gebruiksvriendelijker worden. Bij het allereerste gebruik heb je toch zo'n tien minuten nodig om het te snappen. Dat moet veel sneller kunnen. Daar werken we hard aan."

Focus op het MKB

Op dit moment ligt de focus van WebEx nog op het MKB-segment. Maar Van der Zwan heeft grote ambities: "We doen nu 70 procent van onze business in het MKB en 30 in het grootzakelijke segment. Dat komt omdat onze historie

'Over vijf jaar wordt 50 tot 70 procent van alle software als service aangeboden'

in het MKB ligt, en omdat de grote bedrijven, volkomen onterecht, twijfels hebben bij de beveiliging van software als service. We zijn die barrière zelf aan het slechten en de grote groei zit dan ook in het grootzakelijke segment. Alleen door de techneuten van die grote organisaties echt in onze systemen te laten kijken, kunnen we die markt meter voor meter veroveren. We praten veel met de CIO's van die bedrijven. Ook hier zal de merknaam van Cisco en de 'installed base' een grote positieve invloed hebben." Naast het MKB en het grootzakelijke segment richt Cisco zich echter ook nog op de overheid en op service providers. "De overheid valt bij ons onder het grootzakelijke segment; we doen daar nog te weinig om onderscheid te kunnen maken. Maar de service providers zijn voor ons wel heel interessant. Die bedienen we op twee manieren. Enerzijds als eindgebruiker waarbij ze onze oplossingen zelf in hun organisatie gebruiken, en anderzijds als doorgeefluik voor onze oplossingen waarbij de service-providers die diensten weer aan hun klanten aanbieden. Denk aan bedrijven als BT die onze producten als OEM aanbieden, onherkenbaar als WebEx-product dus, maar wel degelijk uit onze koker." ■

Humberto Tan – presentator van RTL Voetbal

De 42-jarige Humberto Tan is moderator tijdens Cisco Expo 2007 in de Amsterdam ArenA. Tien vragen aan de afgestudeerd jurist, die velen kennen als sportjournalist op televisie of radio. Bekendheid kreeg hij ook in 1999, toen hij door het tijdschrift Esquire werd verkozen tot 'best geklede Nederlander', waarna hij zelf een kledinglijn is gaan ontwerpen.

1 U bent moderator tijdens Cisco Expo 2007 in Amsterdam. Welke affiniteit heeft u met informatietechnologie?

Zonder internet en e-mail heb ik een groot probleem. Eigenlijk ben ik altijd online. Wat daar allemaal voor komt kijken, weet ik niet. Ik heb natuurlijk wel gehoord van routers, spamfilters, antivirussoftware en dergelijke, maar ik weet niet hoe het werkt. Ik doe de computer aan, en dan moet hij het gewoon doen.

2 Wat is uw meest favoriete sport?

Voetbal, daar heb ik emotionele band mee. Het gaat mij om de schoonheid van het spel. Trouwens niet alleen bij voetbal, maar bij elke sport. Onlangs heb ik voor het eerst zelf ge-ijshockeyd, en moest ik terugdenken aan vroeger toen ik ademloos de KLM-linie in actie zag. Dat waren Vladimir Krutov, Igor Larianov en Sergei Makarov van de Sovjetrussische ploeg. Drie Crujffs in één team; geweldig.

3 Wat houdt uw ambassadeurswerk voor het Rode Kruis in?

Ik heb een fotoboek gemaakt voor het Rode Kruis dat is toegestuurd aan de donateurs, en ik ben bij verschillende bijeenkomsten aanwezig. Voor het boek heb ik vijf projecten in Nederland bezocht om te laten zien wat het Rode Kruis allemaal doet. Ik heb zelf alle foto's gemaakt. Fotograferen is een leuke hobby; helaas kom ik er tegenwoordig niet zo veel meer aan toe.

4 Krijgt u kledingadviezen van uw levensgezellin Ineke?

Heel soms. Ik kies zelf mijn kleren uit. Dat zouden veel meer mannen moeten doen. Al te vaak hoor je een vrouw in een kledingwinkel zeggen dat het niks is wat haar man probeert en dan verdwijnt die broek of dat jasje weer. Maar misschien vond hij het zelf wel mooi. Voor je het weet, kleed je jezelf naar de smaak van jouw vrouw in plaats van naar jouw eigen smaak.

5 Televisie of radio?

Allebei. Radio is sneller en vooral intiemer om voor te werken. Je werkt meer samen. Bij tv werk je ook met anderen, maar dat is meer achter de schermen. Alhoewel, tijdens het EK onder de 21 moesten we ook vóór de camera veel samenwerken aan tafel.

6 Welke muziek spreekt u het meest aan?

Ik kan wel een paar voorbeelden noemen, zoals oude dance classics, Luther Vandross of Marvin Gaye, maar eigenlijk hangt het helemaal van mijn stemming af. Op Koninginnedag langs de grachten in Amsterdam bijvoorbeeld kan ik ook genieten van de Zangeres zonder Naam. Muziek moet emotioneren. Het moet je, net als sport, raken. Dan is het goede muziek.



7 Elk jaar op vakantie naar geboorteland Suriname?

Nee, ongeveer eens in de drie jaar. Ik heb er natuurlijk nog veel familie wonen. Dus ga ik er wel graag naar toe, maar er zijn nog zoveel andere, mooie landen die ik wil zien. Het moet er dan wel zonnig zijn, dat vind ik het prettigst.

8 Wie is de best geklede man van Nederland, anno 2007?

Ikzelf natuurlijk, hahaha. En Ruud Gullit zou een goede tweede zijn.

9 Is sportverslaggeving een roeping?

Nee, eerder een passie. Ik heb altijd het gevoel dat ik met mijn hobby bezig ben, en daar ook nog voor betaald krijg. Na mijn studie ben ik via, via in de sportjournalistiek gerold en nu ben ik inmiddels al weer veertien jaar verslaggever.

10 Welk boek ligt er op uw nachtkastje?

'Waarom het leven op schaken lijkt' van Gary Kasparov. Daarin beschrijft hij de succesfactoren voor schaakkampioenen. Het blijkt dat winnaars in staat zijn flexibel om te gaan met hun eigen visie en strategie. Een leuk boek. ■

Zijn uw ambities groter dan uw IT **infrastructuur**?

Misschien moet u ook op IT gebied groter denken. De zaken minder zwartwit zien. Uw IT-infrastructuur in één systeem integreren. Zodat leveranciers, partners en collega's beter samenwerken. Medewerkers op elke locatie productief zijn. En beslissingen sneller en beter tot stand komen.

BT helpt u hierbij, met toonaangevende IT-diensten die uw bedrijf in staat stellen te groeien. Uw doelen te realiseren. En directe, naadloze verbindingen te leggen tussen uw mensen én uw applicaties. Zodat u zorgeloos kunt uitbreiden, internationaal of lokaal.

Als IT-dienstverlener, heeft BT inmiddels een leidende positie in het Gartner Magic Quadrant voor networked IT Services. Zo biedt BT vele bedrijven over de hele wereld een ruim scala aan kosteneffectieve, innovatieve IT diensten. BT's oplossingen voor outsourcing, security, mobility en IT-consultancy maken al deze bedrijven wendbaar – en helpen ze verder te groeien. Denk groot. BT.



GROEI INTERNETVERKEER GUNSTIG VOOR CISCO

Cisco heeft in het vierde kwartaal van het boekjaar geprofiteerd van de toegenomen uitgaven aan apparatuur voor internetverkeer. De kwartaalwinst steeg van 1,5 miljard dollar naar 1,9 miljard dollar.



John Chambers, CEO Cisco:
"Inspelen op verschuivingen in de markt"

De stijging van de jaaromzet ten opzicht van fiscaal jaar 2006 mag spectaculair genoemd worden. De totale omzet over fiscaal jaar 2007 kwam uit op 34,9 miljard dollar, een groei van maar liefst 23 procent ten opzichte van een jaar geleden. De nettowinst op basis van GAAP (generally accepted accounting principles) over 2007 bedraagt 7,3 miljard dollar. Ook daarin is een grote stijging te zien. De winst steeg 31 procent in vergelijking met 2006.

Opvallend is de gestegen bijdrage van Scientific Atlanta aan de totale omzet. Dit bedrijf werd in februari 2006 door Cisco overgenomen en droeg in dat jaar 989 miljoen euro bij aan de netto jaaromzet. In het afgelopen jaar was dat aandeel gestegen naar 2,6 miljard dollar.

De kwartaalcijfers over het vierde kwartaal waren ook bijzonder gunstig. De omzet in het vierde kwartaal bedroeg 9,4 miljard dollar, waar in het derde kwartaal van 2007 nog 8,9 miljard genoteerd kon worden. In het vierde kwartaal van 2006 bedroeg de omzet 7,98 miljard dollar. CEO John Chambers over de resultaten:

"Cisco heeft weer een recordkwartaal dankzij geweldige prestaties van het hele bedrijf. Wederom is het resultaat gebaseerd op onze evenwichtige benadering van producten, services, geografische spreiding en klantsegmenten, en ons vermogen om de voornaamste verschuivingen van de markt te zien en hierop in te spelen." ■



Snelheidsrecord op kabelnetwerk IJburg

RECORD: 120 MBPS

Cisco en UPC Broadband hebben een breedband internetsnelheidsrecord gevestigd van 120 megabits per seconde via het UPC kabelnetwerk in Amsterdamse huishoudens. Dit is een resultaat van Europa's eerste uitrol van EuroDocsis 3.0 en Modular Cable Modem Termination System of 'M-CMTS-technologie' in een bestaand kabelnetwerk. EuroDocsis is de Europese standaard voor kabelmodems. Internetsnelheden tot 200 mbps via de kabel komen hiermee onder handbereik. Met een veldtest in de moderne Amsterdamse woonwijk IJburg nemen Cisco en UPC Broadband het voortouw voor het in de praktijk toepassen van EuroDocsis 3.0 (ED 3.0) en M-CMTS-technologie. De proef wordt uitgevoerd via het bestaande HFC-netwerk (hybrid fiber/coax) van UPC met de nieuwste M-CMTS-architectuur met ED 3.0 kanaalbundelingstechnologie van Cisco. ■

CISCO INVESTEERT IN VMWARE

Cisco koopt voor 150 miljoen dollar VMWare Class A-aandelen van moederbedrijf EMC Corporation. Als de transactie is afgerond bezit Cisco 1,6 procent van alle uitstaande aandelen van VMWare. Ook treedt er mogelijk een Cisco-bestuurder toe tot het bestuur van VMWare. Het doel van Cisco met deze investering is de samenwerking tussen Cisco en VMWare te versterken en de adoptie door klanten van VMWare's virtualisatieproducten met Cisco's netwerkinfrastructuur-oplossingen te versnellen. Daarnaast moet de investering in het algemeen de ontwikkeling bevorderen van oplossingen die gebruik maken van virtualisatie- en netwerktechnologieën. Ook hebben Cisco en VMWare afgesproken zich in te spannen om op een aantal vlakken beter te gaan samenwerken. Het gaat daarbij om gezamenlijke productontwikkeling, marketing, en eindgebruikers- en branche-initiatieven. Hiermee hopen Cisco en VMWare niet alleen een basis te kunnen leggen voor oplossingen voor geavanceerde datacenter optimalisatie maar ook de voordelen van virtualisatie verder te laten reiken dan alleen het datacenter, bijvoorbeeld naar kantoren op afstand of desktops van eindgebruikers.



AZM IS ON THE MOVE



BAS FOTOGRAFIE

Igor Schoonbrood,
Manager Design &
Consulting azM

Het academisch ziekenhuis Maastricht (azM) is een organisatie die volop in beweging is, en zich – na de academiseringsfase – voorbereidt op een nieuwe fase in zijn bestaan. Dit alles wordt momenteel vormgegeven binnen het Programma azMove. Op het vlak van de informatievoorziening moeten keuzes gemaakt worden.

Det azM heeft twee tot tweeënhalf jaar uitgetrokken voor het realiseren van de technische basis van de informatievoorziening, dat is onderverdeeld in vier parallele programma's: de vervanging van het Ziekenhuis Informatie Systeem (ZIS), de vervanging van het financiële systeem (ERP), het vervangen van de basisinfrastructuur (generieke realisatie infrastructuur primaire processen, kortweg GRIPP) en de reorganisatie van de ICT-afdeling (Upgrade). In totaal zijn er voor het project maar liefst zes Europese Aanbestedingen gedaan. Voorafgaand aan deze aanbesteding is veel tijd besteed aan de architectuur van de gewenste informatievoorziening, aldus Igor Schoonbrood, Manager Design & Consulting, verantwoordelijk voor de ICT-architectuur binnen het azM.

"We hadden tot voor kort twee datacentra binnen onze campus van het azM," vertelt Igor Schoonbrood: "Eén fungeerde als rekencentrum, het andere was onze uitwijk. Nu beschikken we over een nieuw ultramodern rekencentrum op het vliegveld Maastricht en een nieuw up-to-date datacentrum binnen onze campus. Beiden zijn permanent operationeel en combineren gezamenlijk de functie van datacentrum met die van uitwijk. Half augustus zijn de voorzieningen en de beveiliging hieromtrent gereedgekomen, begin september is de netwerkverbinding via diverse dark fibers tussen beide omgevingen tot stand gebracht,"

AANBESTEDING

Naast de wijziging in de datacentra worden ook de ICT-voorzieningen in de rest van het ziekenhuis ge-update. Bekabeling van de Instrumentele Dienst en het Facilitair Bedrijf worden geïntegreerd in één gezamenlijk state-of-the-art bekabelingssysteem. Op dit moment ligt er in het hele ziekenhuis Cat 3/4/5 en Cat 6-bekabeling door elkaar. Al deze bekabeling gaat er uit en wordt vervangen door Cat 6-bekabeling op basis van Systimax. Hierdoor is elektronisch patchen mogelijk geworden. De servers en de opslagsystemen in de rekencentra zijn Europees Aanbesteed. Deze opdracht is binnengehaald door PQR, aldus Igor Schoonbrood. Het bedrijf

uit De Meern gaat de centra uitrusten met HP-servers en storage-systemen van Hitachi Data Systems. "Storage en het netwerk zijn enkele uitdagingen die ons de komende jaren te wachten staan. Dat heeft vooral te maken met het snel groeiende transport (alles gaat naar IP) en de groei van opslag door medisch beeldmateriaal. We hebben naar een groeioplossing gezocht met een ruime toepassing van virtualisatie."

ICT-ARCHITECTUUR

Schaalbaarheid, flexibiliteit, marktconformiteit en ontkoppelbaarheid zijn enkele sleutelbegrippen die het azM hanteert bij de opbouw van zijn ICT-architectuur. Daarnaast wordt ernaar gestreefd zoveel mogelijk standaard handelingen "weg" te automatiseren, zodat er meer handen vrijkomen voor innovatie. "Diensten zoveel mogelijk van elkaar ontkoppelen, zodat elke dienst apart aanbesteed kan worden is essentieel, wil je marktconform zijn. Het is dan wel een vereiste om de diensten te kunnen benchmarken. En je kunt dan ook scherper onderhandelen." "Het ziekenhuis is bezig met een uitbreiding met vier bedrijfstorens, die tussen nu en vier jaar zullen zijn opgeleverd. Vanwege de enorme dynamiek en de verwachte groei is hiervoor een schaalbare infrastructuur nodig. Daarvoor hebben we een pakket van eisen opgesteld, waarin veel aandacht is besteed aan de eerder genoemde sleutelbegrippen van de ICT-architectuur. Cisco heeft heel goed ingespeeld op die dynamiek en die schaalbaarheid en daarmee de Europese Aanbesteding gewonnen voor de basisvoorzieningen van het netwerk. Het bedrijf kwam kostentechnisch zeker niet met de goedkoopste oplossing, maar in prijs/kwaliteitverhouding kwamen ze wel gunstig uit en hun architectuur blonk juist uit door de schaalbaarheid en flexibiliteit."

ALLES OP IP

Flexibiliteit in de netwerkarchitectuur is slechts haalbaar door standaarden te gebruiken, is de stellige overtuiging van

Igor Schoonbrood. "En dan zit je met Cisco goed. Alle diensten zullen in de toekomst naar IP gaan; video, telefoon, bewaking, verpleeg oproepsystemen, medische scanners, enzovoort. Daar heb je dan een stevig netwerkfundament voor nodig, gebaseerd op het IP protocol. Om dit te bereiken stappen we af van een plat netwerk met een bedrijfsbrede VLAN-structuur naar een volledig gerouteerd netwerk."

"Onze grote applicaties zullen in de toekomst via bedrade en draadloze pc's toegankelijk zijn. Het Electronisch Voorschrijf Systeem (EVS) dat de medicatie regelt, wordt gekoppeld via draadloze pc's." Telefonie op basis van IP wordt "in de toekomst" ook draadloos, zegt Schoonbrood, na 2008. "Dat hebben we getemporeerd omdat we niet alles tegelijk kunnen doen." azM gaat de PABX en VoIP laten functioneren via het bedrade netwerk. De infrastructuur is tevens klaar voor uitbreiding van RFID met Location Based Services. "We volgen dat aandachtig, maar gaan er de komende twee jaar nog niet mee van start."

De keuze om één netwerkleverancier te nemen voor zowel een bedraad- als een draadloos netwerk is bewust genomen om zo problemen met compatibiliteit te voorkomen. "Noem het maar risico-eliminatie: dat is wat je moet doen als je met dit soort grote en ambitieuze programma's bezig bent."

PROJECTEN

En dan is het nog niet op met de projecten binnen het GRIPP-programma. Het ziekenhuis stapt voor de server-besturingssystemen over van Novell naar Windows en vervangt de mailsoftware Groupwise door Microsoft Exchange. Ook alle werkplekken worden vervangen door een "Werkplek Nieuwe Stijl". Daarnaast zijn er diverse projecten die gericht zijn op de beveiliging. Wet en regelgeving en NEN-normen worden steeds belangrijker willen we transmuraal gaan werken. Kortom, een bijna duizelingwekkende hoeveelheid veranderingen. Igor Schoonbrood: "We zijn drie jaar geleden begonnen met ons Informatie Beleidsplan. Vervolgens is twee jaar lang alleen maar tegen de enorme omvang van de programma's aangekeken. Nu is er een versnelling gekomen, maar we zitten inmiddels met totaal verouderde infrastructures. We moeten nu om, het kan niet anders meer."

"Ons huidige ziekenhuisinformatiesysteem (ZIS) bijvoorbeeld kan de huidige informatiebehoefte niet langer vervullen. Op dit systeem doorontwikkelen werd niet verstandig geacht. Maar dergelijke beslissingen kunnen wij binnen ICT niet nemen. ICT is immers slechts een middel en geen doel op zich. Interactie met de gebruikersorganisatie en het op het juiste niveau nemen van beslissingen is wezenlijk. We hebben daarvoor een governance-model opgezet. Er is een proof of concept gebouwd voor zowel het ZIS als voor het financiële systeem (ERP). April 2008 moeten zowel het nieuwe ZIS-systeem als het ERP-systeem live zijn. Ofwel met een big bang, ofwel met twee of drie afdelingen. Dat zijn we nu nog aan het onderzoeken."

CULTUUROMSLAG

Met zoveel veranderingen in de infrastructuur en de applicaties kan het beheer vanuit ICT niet op de oude voet doorgaan. "Het programma Upgrade is bedoeld om de organisatie klaar te maken voor het beheer van de nieuwe informatievoorziening. Je hebt daar een cultuuromslag voor nodig en een nieuwe organisatorische structuur voor de 110 medewerkers die bij ICT van het ziekenhuis werken." De projectorganisatie draait momenteel voor driekwart op externen, "want de tent draait gewoon door." Eigen personeel draait mee in de teams om ervaring op te doen met de nieuwe infrastructuur. "We zijn een erg ambitieus plan aan het uitvoeren," zegt Igor Schoonbrood. "Daarvoor hebben we het commitment van het hele bedrijf, onze eigen medewerkers en de partners in alle programma's. Ik ben er bijzonder trots op. We zijn nu anderhalf jaar bezig en liggen nog steeds op schema, tot op de dag nauwkeurig." ■



WWW.HENKBOOTSMAFOTOGRAFIE.NL

CallManager regelt de communicatie bij de KNKB

MAKKELIJK WENT SNEL

Het gemak van een goed functionerende moderne telefooncentrale went snel, zegt Tetman van der Meulen, verantwoordelijk voor Financiën en Wedstrijdzaken bij de Koninklijke Nederlandse Kaats Bond KNKB. Vlak voor de zomer nam de bond Cisco's CallManager in gebruik.

De Koninklijke Nederlandse Kaats Bond (KNKB) in Franeker gebruikt Cisco's CallManager ten eerste om goed in contact te kunnen blijven met twee van de zeven vaste medewerkers die, wegens ruimtegebrek, in een kantoorpand zitten zo'n 350 meter verderop. Van der Meulen: "Dat is inderdaad niet ver, maar toch, we hoeven nu niet steeds heen en weer te lopen voor overleg." Daarnaast worden via deze moderne VoIP-telefoonoplossing alle gebruikelijke telefoonfuncties afgehandeld, waaronder voice mail, 'call waiting' en doorverbinden. "Bovendien kunnen de medewerkers in de tweede kantoorlocatie via de VoIP-verbinding veilig en makkelijk op de server werken in de hoofdlocatie. Met een traditionele telefooncentrale zou dat niet mogelijk zijn geweest tenzij we daar een andere aanvullende oplossing voor hadden bedacht. Nu is alles in een keer geregeld," aldus van der Meulen.

VIADATA DOET ONDERHOUD

De installatie van CallManager, afgelopen mei, verliep zeer vlot, vertelt hij. Althans, het ging snel toen telecombedrijf KPN eenmaal de zaak op orde had. "De hardware hadden we al een tijdje in huis. De monteurs van KPN zijn hier echter wel vier keer komen meten om uit te vinden hoe het zat met de verbindingen. Tussen iedere meting zaten enkele weken." Toen het netwerkprobleem eenmaal was verholpen, was de telefooncentrale in een handomdraai klaar, vertelt hij. "Het went snel, zo makkelijk werkt het." De centrale is ingericht en opgeleverd door ICT-dienstverlener Viadata. Dat bedrijf neemt ook het onderhoud voor rekening en biedt desgewenst op afstand hulp. "We hebben om de hoek een ICT'er die één keer per maand alle computers even naloopt. Maar als het nodig is, kan Viadata er op afstand bij." ■

Dutch Datacenter & Hosting Summit 2007

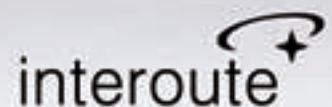
30 oktober – Grand Hotel Huis ter Duin



14 Presentaties over

- IT Outsourcing via een hosting provider
- Datacenter Technologiën
- Aansluitend een informatiemarkt met 22 stands
- Bent u verantwoordelijk voor de infrastructuur of IT-kostenbeheersing?
- Overweegt u IT-onderdelen te outsourcen via een hosting provider?

Schrijf u dan nu gratis in op:
www.datacenterhostingsummit.nl



Content-scanning gecombineerd met een beveiligd Virtual Private Network

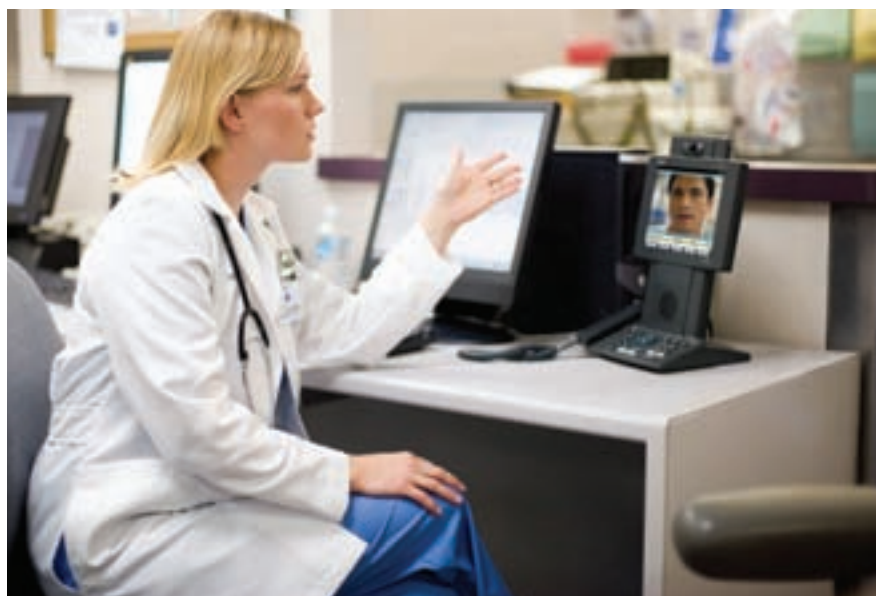
HEIDEHEUVEL KAN VEILIG TELEWERKEN

Samenwerken met andere organisaties is sinds kort geen probleem meer voor de medewerkers van Behandelcentrum voor Chronisch Zieken Heideheuvel in Hilversum. Het categoriaal ziekenhuis richtte er in vier maanden tijd een Cisco-infrastructuur in.

Sinds enkele maanden beschikt het behandelcentrum over een nieuwe infrastructuur, gebaseerd op de Cisco 5520 (system 8). “De installatie verliep vlot, als je rekening houdt met vakanties en het wachten op de glasvezelverbinding die nodig was voor de Internet gateway,” stelt Jelle Cool, hoofd van de ICT-afdeling van het behandelcentrum.

De Cisco 5520 levert het instituut content-scanning, een firewall en het beveiligde Virtual Private Network (een Cisco Adaptive Security Appliance (ASA) Secure Socket Layer VPN). De machine wordt in Hilversum gebruikt in combinatie met een Vasco Radius-server die waakt over het autoriseren en authenticeren van de medewerkers. “Deze combinatie maakt het mogelijk de beveiliging goed te organiseren,” aldus Cool.

Naast het creëren van de mogelijkheid om vanaf thuis en andere locaties veilig te kunnen werken op de systemen in Hilversum, moest het behandelcentrum ook de bestaande



Cisco Private Internet eXchange (PIX) vervangen. Dat apparaat werd niet langer ondersteund door Cisco. “Ondanks de combinatie van PIX met andere losse componenten zoals een anti-virusapplicatie, was de beveiliging onvoldoende te realiseren.”

GEbruIKSVRIENDELIJK PLATFORM

Een derde belangrijke reden voor de overstap, vertelt Cool, is dat verschillende medische disciplines en organisaties steeds meer gegevens uitwisselen. Het gezamenlijk ontwikkelen van behandelprotocollen en deze onderling afstemmen tussen uiteenlopende partijen (zoals specialist, huisarts, maatschappelijk werk, thuiszorg, mantelzorg en de patiënt zelf) vereist niet alleen een technische communicatie-infrastructuur, maar ook toepassingen die het samenwerken in dergelijke netwerken ondersteunen. De beschikking over een goede digitale infrastructuur kan de basis vormen voor een regierol in de keten.

“De Cisco ASA maakt deel uit van deze infrastructuur en speelt een centrale rol in de beveiliging.”

Het behandelcentrum wilde bovendien een gebruiksvriendelijk platform, zo veilig mogelijk en zonder de installatie van allerlei software. De Cisco 5520 moet alle toepassingen en informatiesystemen benaderbaar maken met weinig meer dan een webbrowser. Dat maakt het voor de eindgebruiker makkelijker, en vereenvoudigt ook het beheer. Cool: “Sommige toepassingen moeten hiervoor worden aangepast voor het web; in de tussentijd gebruiken we daarom Citrix. Door de Cisco-plugin zijn Citrix-sessies eenvoudig via de ASA te realiseren.”

De voordelen voor de medewerker zijn duidelijk, vertelt Cool. Medewerkers kunnen het oplossen van de files thuis afwachten. Een arts kan ook thuis de behandelinformatie inzien en als het nodig is ook daar medicatievoorschriften invoeren. “We zijn allemaal minder afhankelijk geworden van de vaste werktijden. Het geeft ons allen meer vrijheid.”

Het project is uitgevoerd door specialisten van Digihuis, een zusteronderneming van de Hilversumse ICT-dienstleverancier Guide Automatisering. ■

ONDERZOEK, BEHANDELING EN REVALIDATIE

De Koepel Behandelcentra Chronisch Zieken (KBCZ) in Hilversum, beter bekend als het Behandelcentrum Heideheuvel, biedt diagnostiek en uitgebreide behandeling door onderzoek, revalidatieprogramma's, cursussen en training voor volwassenen en kinderen met chronische longaandoeningen op twee verschillende locaties. Binnen de behandelcentra voor chronische aandoeningen is 'aantoonbaar grensverleggend' het motto voor de zorg. Alle programma's zijn tijdelijk, intensief én altijd gericht op het verleggen van individuele grenzen bij patiënten met complexe aandoeningen. Voor de ongeveer 150 medewerkers van de KBCZ betekent het dat ze voor verbetering van de zorg graag kennis en kunde delen door samenwerking, uitwisseling van informatie en wetenschappelijk onderzoek.



lijkt, intensief én altijd gericht op het verleggen van individuele grenzen bij patiënten met complexe aandoeningen. Voor de ongeveer 150 medewerkers van de KBCZ betekent het dat ze voor verbetering van de zorg graag kennis en kunde delen door samenwerking, uitwisseling van informatie en wetenschappelijk onderzoek.

The Human Network Amsterdam Arena 10 & 11 oktober 2007



Cisco Expo is het jaarlijkse netwerkevenement van Cisco. Dit jaar is de Amsterdam Arena de plek waar netwerkend Nederland met elkaar in contact kan komen. De manier waarop mensen, thuis en in het bedrijfsleven, met elkaar communiceren verandert snel. Er ontstaat langzamerhand een netwerk waarin niet de technologie, maar de mens centraal staat: the human network. Cisco maakt dit, samen met een groot aantal partners, mogelijk.

In het volgende overzicht geven de Master- en Platinum sponsors van Cisco Expo 2007 een korte toelichting op hun activiteiten en vertellen iets over hun presentatie tijdens het evenement.

Op de website www.ciscoexpo.nl kunt u alle informatie terugvinden over Cisco Expo.



KPN transformeert zichzelf van communicatiespecialist naar aanbieder van complete ICT-oplossingen. Die transformatie begon al lang voordat het bedrijf bekendmaakte Getronics PinkRocade te willen overnemen, maar kreeg door de overnameplannen wel een duidelijker gezicht.



Erik van der Meijden, Directeur KPN ICT Services

KPN TRANSFORMEERT NAAR ICT-DIENSTVERLENER

Directeur KPN ICT Services Erik van der Meijden, die tot begin dit jaar voor HP werkte, kan een hele opsomming geven van de IT-diensten die KPN nu al aanbiedt. Via e-mailbeheer, RFID-oplossingen, werkplekbeheer, 'narrowcasting', cameratoezicht op afstand, Back-up Online en hosting van applicaties komt hij al snel op de Cyber Centers van KPN: streng beveiligde data-centers waar bedrijven serverruimte kunnen huren of hun applicaties kunnen laten beheren.

Hoewel KPN zijn blik verbreed heeft, blijft communicatie de rode draad binnen het bedrijf. Van der Meijden: "Ons streven is om heel Nederland te laten communiceren. Niet alleen via de oude vertrouwde koperdraad maar ook via glasvezel waarop

een snelheid van 100 Megabit per seconde kan worden gehaald, en natuurlijk mobiel!"

SCHEIDSLIJN VERVAAGT

De exploitatie van het glasvezelnetwerk kan nog worden gezien als een voortzetting van de traditionele werkzaamheden, het mogelijk maken van communicatie over afstand. KPN voert inmiddels echter ook vele taken uit die niet in de bedrijfstraditie passen. Van der Meijden vindt het logisch dat KPN zich in de zakelijke markt ook als ICT-speler opwerpt. "De scheidslijn tussen het telecomnetwerk en het computernetwerk vervaagt. In veel bedrijven is spraak al een onderdeel van het IP-netwerk geworden. KPN speelt hierop in." ■

NA OUT- EN INSOURCING KOMT MULTISOURCING



Jan Willem Dees,
Sales Directeur Dimension Data

Een van de specialisaties van IT-dienstverlener Dimension Data, Cisco Gold Partner of the Year, is multisourcing. Multisourcing is de gulden middenweg tussen in- en outsourcing.

Jan Willem Dees, Sales Directeur Dimension Data: "Enkele jaren geleden zagen we outsourcing als trend ontstaan. Met name grotere ondernemingen zijn tot de conclusie gekomen dat volledige uitbesteding van hun bedrijfsapplicaties voordelen heeft maar ook nadelen. Het traditionele outsourcingmodel is tamelijk star en inflexibel. De belangrijkste drijfveer is kostenbesparing. Als kostenbesparing centraal staat, is er vaak weinig ruimte voor innovatie, terwijl dat voor veel bedrijven heel belangrijk is."

Nadat een aantal ondernemingen de keuze gemaakt had het beheer van het complete netwerk weer in



eigen hand te nemen en daar ook niet helemaal tevreden over was, is het idee voor multisourcing ontstaan. Multisourcing betekent het uitbesteden van delen van het IP-netwerk. Bedrijfskritische applicaties worden in eigen beheer gehouden terwijl algemenere toepassingen in handen van een externe partij gegeven worden. Onderdelen die Dimension Data onderhoudt en beheert voor klanten zijn onder meer de beveiliging van het netwerk, telefonie en LAN.

FLEXIBILITEIT EN KENNIS

Veel bedrijven maken al gebruik van 'managed services'. De stap naar multisourcing is dan nog maar klein volgens Jan Willem Dees. "Vroeger besteedden bedrijven alles uit aan één partij. Daarmee mis je niet alleen flexibiliteit, maar vaak ook verstand van zaken. De techniek wordt steeds complexer. Door in zee te gaan met specialisten verkrijg je zowel flexibiliteit als kennis. Wij zijn bijvoorbeeld gespecialiseerd in oplossingen voor Unified Communications en geïntegreerde beveiliging." ■

WISDOM: VEILIG, ROBUUST EN DRAADLOOS NETWERK

Draadloos, maar wel vrij van storingen en indringers. De nieuwste inzet van ICT-serviceverlener Getronics PinkRoccade is WISDOM, een 'managed security service' waarbij de nadelen van wireless netwerkverkeer achterwege blijven.

Speciaal voor Cisco Expo komt de architect van WISDOM, Tony Dubendorf, vanuit de Verenigde Staten naar Nederland. Hij zal samen met Johan Vink, Country Practice Manager van Getronics PinkRoccade, WISDOM introduceren en vragen beantwoorden. WISDOM is gebaseerd op ITIL en ISO:17799:2005, maar kent daarnaast twee extra beveiligingslagen: 'defense-in-depth' en ITU-T X.805. Johan Vink over de twee extra niveaus: "De eerste groep, de defense-in-depth-lagen bevatten onder meer een observatie van de omgeving waarin het WLAN wordt geïnstalleerd. Hierbij kun je denken aan het detecteren van rogue devices. Ook nemen de defense-in-depth lagen het ontwerp van de infrastructuur voor hun rekening. En bieden ze bescherming tegen wormen, trojans en aanvallen tegen informatiestromen van bijvoorbeeld bedrijfsapplicaties."



Johan Vink, Country Practice Manager
Getronics PinkRoccade



De tweede beschermingslaag is gebaseerd op ITU-T X.805 Security Architecture. "Op basis van X.805 wordt bepaald welke bescherming nodig is tegen welke bedreiging, welke specifieke netwerk componenten protectie nodig hebben en welke activiteiten in het netwerk beschermd moeten worden" zegt Vink. "Zo wordt 'end-to-end network security' gerealiseerd."

GEMAKKELIJK INPASBAAR

In Nederland mag WISDOM nog nieuw zijn, maar in de Verenigde Staten hebben organisaties als Cisco, Chevron en Arizona State University al kennis gemaakt met de dienst. WISDOM is niet voor een specifieke markt bedoeld en is 'gemakkelijk' in te passen op andere netwerken, zoals glasvezel. Al adviseert Vink wel om de beveiliging van het al bestaande netwerk vooraf te beoordelen, voordat het WLAN wordt geïmplementeerd. ■

REALTIME SAMENWERKEN DANKZIJ UC

IBM werkt met Cisco samen op het gebied van Unified Communications. Onder de noemer van Unified Communications and Collaboration stellen de twee leveranciers hun klanten in staat snel en gemakkelijk te communiceren met collega's via telefoon, instant messaging of webconferencing.

Alain Verheyden, Global ISV Alliance Manager bij IBM Benelux, noemt Unified Communications de volgende logische stap na de implementatie van IP-telefonie. "Meer dan de helft van de bedrijven die overgestapt zijn op IP-telefonie denkt er serieus over na. Dit soort communicatie wordt in sociale netwerken al veel



gebruikt, met name door de jeugd. Binnen bedrijven worden steeds vaker kleine virtuele teams gevormd waarvan de leden niet fysiek bij elkaar zitten. Ze werken bijvoorbeeld thuis, onderweg of bij een klant. Het is heel belangrijk dat ze snel met elkaar in contact kunnen komen om zaken te overleggen."

BEREIKBAARHEID ZICHTBAAR

Met behulp van Cisco's oplossingen voor Voice over IP (VoIP) en IBM's SameTime 7.5.1 kunnen werknemers snel zien wie van de collega's bereikbaar is

Alain Verheyden, Global ISV Alliance Manager IBM Benelux

voor overleg via de chat of voicechat. Dit voorkomt dat over en weer voicemailberichten ingesproken worden en daadwerkelijk contact lang uitblijft. Vanuit SameTime of een andere applicatie kan eenvoudig een telefoongesprek of webconferentie met collega's tot stand komen. In de toekomst zal integratie met steeds meer applicaties mogelijk worden, want IBM streeft naar een volledig open communicatieplatform. Verheyden: "Realtime samenwerking is belangrijk voor iedere onderneming. De meest innovatieve ideeën ontstaan wanneer collega's met elkaar praten, niet wanneer ze communiceren via e-mail of voicemail. En innovatie is voor ieder bedrijf nodig om te overleven." ■

'Collaboration' staat voor écht samenwerken met collega's, waar die zich ook bevinden. Orange Business Services toont op Cisco Expo een aantal mogelijkheden. Orange Business Services biedt Cisco globale services, zonder geografische grenzen.

CONVERGENTIE VEREENVOUDIGT SAMENWERKING

Een van de oplossingen die de IT- en telecomdienstverlener ontwikkelde voor Cisco is een collaboration-oplossing. Met Cisco IP Voice Enterprise als basis werd een collaboration-oplossing ontwikkeld die Business Together gedoopt werd. Dankzij integratie van Microsoft collaboration-functionaliteiten kunnen collega's gemakkelijk contact zoeken met elkaar. Dit kan bijvoorbeeld met behulp van een laptop waarop Outlook 2007 geïnstalleerd is, maar ook via een Cisco-softphone of een pda. Convergentie van spraak en data binnen het IP-netwerk vergemakkelijkt samenwerking met collega's die zich buiten de

kantoor muren bevinden. Uitwisseling van bestanden, applicaties en andere gegevens is eenvoudig en zolang men binnen het bedrijfsnetwerk blijft, nog gratis ook.

GEFASEERD VERVANGEN

Migratie van traditionele telefonie naar IPT hoeft niet in één keer te gebeuren, benadrukt Jeroen van Brussel, Managing Director Orange Business Services. "Het vervangen van een PBX-centrale is een kostbare aangelegenheid. Dat doet een bedrijf niet voordat de oude centrale is afgeschreven. Met name voor wereldwijd georganiseerde bedrijven is een overgang in meerdere stappen handig."



Jeroen van Brussel, Managing Director Orange Business Services

Bij een grote multinational deed Orange Business Services ervaring op met het gefaseerd vervangen van traditionele telefonie door IPT. "De klant, die wereldwijd zijn ICT-activiteiten wil standaardiseren, heeft veel kantoren en dus ook veel verschillende telefooncentrales. In nauwe, wereldwijde samenwerking met Cisco hebben we een oplossing ontworpen waarin we rekening houden met de lokale behoeftes van onze gezamenlijke klanten." ■



**Eric Brouwer, Algemeen
Directeur Fujitsu Services**

HELDER ALS GLAS

Fujitsu Services werkt samen met Cisco aan concepten als 'Fiber to the home' en 'Fiber to the business'. Algemeen Directeur Fujitsu Services Eric Bouwer: "Overall in Nederland moet glasvezel komen. Net als de kabel moet glasvezel straks in ieder huis en elk kantoor naar binnen."

In Deventer worden 'Fiber to the home' en 'Fiber to the business' inmiddels al uitgerold; diverse andere middelgrote steden zijn binnenkort aan de beurt. De hardware komt van Cisco, Reggefiber doet de uitrol en Fujitsu Services ondersteunt hierbij. De systeemintegrator is onder andere verantwoordelijk voor de installatie van de hardware, het beheer van het netwerk en de monitoring ervan. In de zakelijke markt wordt de behoefte aan snellere communicatie steeds groter, weet Bouwer. "Dankzij glasvezel kunnen we inspelen op die vraag." Consumenten ervaren de voordelen van glasvezel onder meer als ze een film downloaden. "De snelheid van glas haal je nooit via de koperen kabel."

100 MBPS

De mogelijkheden van glasvezel zijn ongekend, vertelt Bouwer enthousiast. "Bij ons op kantoor hebben we een 'customer experience room' ingericht. Daar kunnen mensen zelf ondervinden wat de mogelijkheden zijn. Film kijken, internetten en bellen kan tegelijkertijd, zonder dat het een last heeft van het ander. Over de kabel is dat echt onmogelijk. Niet zo vreemd, want ga maar na: de kabel kent een bovengrens van 30 Megabit per seconde terwijl glasvezel 100 Mbps haalt. Dat is meer dan drie keer zo veel." ■

DRAADLOOS NETWERK ALS SPEURNEUS

Vosko Networking doet al jaren zaken met Cisco op het gebied van draadloze netwerken. Sinds kort helpt de systeemintegrator bedrijven en instellingen bij het snel terugvinden van voorwerpen die zich binnen het bereik van dit netwerk bevinden.



**Wim Coenen,
Directeur
Business
Development Vosko**



Met behulp van Cisco's plaatsbepalingssoftware transformeert Vosko een compleet draadloos netwerk tot 'speurneus'. De applicatie wordt onder meer gebruikt in ziekenhuizen. Daar kan het verplegend personeel via telefoon of pda snel opgespoord worden. Wim Coenen, Directeur Business Development bij Vosko, legt uit wat het voordeel hiervan is: "Bij noodgevallen is het mogelijk om de dichtstbijzijnde verpleegkundige naar een patiënt toe te sturen. Maar ook apparatuur die is uitgerust met een 'tag' kan snel gedetecteerd worden. Zo wordt voorkomen dat de avondploeg een tijd loopt te zoeken naar een duur apparaat dat de dagploeg ergens heeft achtergelaten."

PRAKTIJKVOORBEELDEN

Het grote voordeel van plaatsbepalingssoftware in vergelijking met RFID is dat voorwerpen zich niet op korte afstand van een detectiepoortje hoeven te bevinden om gevonden te worden. Zolang ze binnen het bereik van het netwerk blijven, staan ze daarmee continu in verbinding. In musea wordt de applicatie gebruikt om bezoekers gericht te informeren over de kunst die ze tegenkomen. Coenen: "Als bezoekers een pda meekrijgen, verschijnt daarop telkens bij het binnengaan van een nieuwe zaal informatie over de voorwerpen die daar staan of hangen." Tijdens Cisco Expo toont Vosko enkele praktijkvoorbeelden van draadloze netwerken met de plaatsbepalingtoepassing. Die wordt niet alleen gebruikt in ziekenhuizen en musea maar ook in winkelcentra en op NS-stations. ■

Een groen datacenter is een slimme keuze!

“Groene datacenterdiensten zijn pure noodzaak. Tenminste, als we onze ICT-infrastructuren in de toekomst draaiende willen houden tegen een acceptabele kostprijs.”

Laurens Rosenthal, Innovation Director EvoSwitch

EvoSwitch is het eerste **carrier-neutrale datacenter** in Nederland dat volledig groen opereert. Het betekent dat ons datacenter energiezuinig is én dat wij klimaatneutraal ondernemen. In samenwerking met Climate Neutral Group (www.climateneutralgroup.com) investeren wij wereldwijd in projecten die onze CO₂- uitstoot compenseren en het CO₂-evenwicht in de atmosfeer herstellen.

Waarom EvoSwitch?

- **Stroom wordt** marktbreed schaars en duur
- **Energie-reductie EvoSwitch: 20 procent!**
- Geavanceerde koelingmethodes: **betera prestaties** apparatuur
- **CO₂-neutraal** opererend
- **Serviceprovider-onafhankelijk**
- Schaalbare capaciteit naar **9000m² / 20Megawatt**
- **Veiligheid:** 24x7 bewaking van missiekritieke installaties
- Support: 24/7 on-site support, **gecertificeerde Cisco-, Microsoft-, en Linux-engineers**

The Green Fan op uw website

Wilt u de groene datacenterdiensten van EvoSwitch zichtbaar maken voor klanten en partners? Met het logo van The Green Fan op uw website, ziet iedereen dat u actief een positieve bijdrage levert aan het terugdringen van CO₂-uitstoot.



Meer weten?

Heeft u interesse in de diensten van EvoSwitch, kijk dan op www.evoswitch.com. Of neem direct contact op met ons salesteam: 020 3165170, info@evoswitch.com.



evoswitch
NEXT GENERATION DATACENTERS

Liselotte Lyngsø helpt bedrijven innovatiever te worden

'Kijk naar de wens van de klant!'

"We kunnen niet langer leven op de successen van gisteren. We hebben recht op de successen van morgen." Aan het woord is futuriste Liselotte Lyngsø. Ze spoort mensen in bedrijven aan om verder te kijken dan hun neus lang is, en om op een andere manier naar de dagelijkse werkelijkheid te kijken. Lyngsø houdt een lezing op Cisco Expo.



FOTOGRAFIE: FUTURENAVIGATOR

LISELOTTE LYNGSØ

is Managing Partner bij het innovatie- en futuristenbedrijf Future Navigator en staat bekend als inspirerend en enthousiast. Ze is in staat om mentale beelden te schilderen, en bij groepen mensen de neuzen daadwerkelijk dezelfde kant op de krijgen, zodat ze naar een gezamenlijk doel kunnen streven. Voor ze bij Future Navigator kwam, werkte ze onder meer bij Ikea en Fahrenheit 212.

Voor meer informatie, zie www.futurenavigator.dk

“Iedereen praat over veranderen,” zo begint Liselotte Lyngsø haar inspirerende betoog tegenover Cisco Magazine. “Maar daar blijft het meestal bij. De meeste mensen, en bedrijven in het bijzonder, willen helemaal niet veranderen. Ze zijn veel te bang om fouten te maken en daardoor achterstand op de concurrentie op te lopen. Wat ze daar-

bij vergeten is dat als het goed gaat, ze juist een enorme voorsprong op de concurrentie kunnen nemen, die ze waarschijnlijk nooit meer kwijtraken.” Lyngsø kent legio voorbeelden die aangeven dat er weliswaar veel goede ideeën zijn, maar dat er maar zelden goed wordt gekeken waar gebruikers nu echt behoefte aan hebben: “Het blik werd in 1813 uitgevonden. Superhandig om voedsel langer te kunnen bewaren. Toch duurde het nog vijftig jaar voor de blikopener werd uitgevonden! Al die tijd werd er niet gekeken naar wat de gebruiker werkelijk nodig had. Het feit dat hij ingeblikt voedsel kon kopen werd al als een hele vooruitgang gezien. Dat die gebruiker waarschijnlijk nog heel veel meer blikken zou hebben gekocht als hij een blikopener had gehad, daar had men niet eens aan gedacht.”

DE BLIKOPENER VAN MORGEN

En dat is precies het punt dat Lyngsø wil maken: “Bedrijven moeten kijken naar de behoefte van hun klanten, te beginnen bij hun werknemers. Alleen als ze dat goed doen, kunnen ze een product maken dat succesvol is. Ze moeten zich afvragen wat de blikopener van morgen is.” Om dit te illustreren geeft ze nog een voorbeeld. “Een tankstation in Oslo bleek aanzienlijk meer benzine te verkopen dan welk ander tankstation dan ook. Wat bleek, de moeder van een van de medewerkers bakte elke ochtend verse krentenbollen en die werden daar verkocht. Benzine kun je overal krijgen, deze krentenbollen niet. Daarom was die verse krentenbol voor dit tankstation het beste product.” Ze vervolgt: “Maar met alleen het beste product ben je er nog niet. Kijk maar naar Beta-max versus VHS. Ik denk dat iedereen het er over eens is dat Betamax veruit het beste product was. Maar het succes van de video werd grotendeels bepaald door de porno-industrie (de wens van de gebruiker). En pornofilms op Betamax waren niet of nauwelijks te krijgen. Betamax is niet meer.” In dat kader wil Lyngsø ook nog een kleine waarschuwing kwijt: “Sony heeft nu al aangegeven geen games voor Blu-ray te leveren. Ik denk dat ze daarmee in dit segment zichzelf de das om doen.”

IT: GEVAL APART

De IT-sector is volgens de futuriste een geval apart: “Er mag wel wat meer ‘soul’ in deze industrie komen. Mensen hebben geen idee wat ze nodig hebben, omdat niemand het ooit heeft aangeboden. Een

product of dienst gemaakt vanuit de diepste wens van de klant heeft automatisch die ‘soul’. Ik weet dat dat lastig is, want het is ook niet iets dat je makkelijk in een jaarverslag kunt schrijven. Maar ik blijf erop hameren dat het nodig is, om in de toekomst succesvol te kunnen zijn.”

Lyngsø kiest heel bewust voor een positief vertrekpunt: “Vaak wordt de toekomst op een heel negatieve manier bekeken. Er is alleen aandacht voor alles wat mis gaat of kan gaan. Ik ben het daar niet mee eens. Uit een recent onderzoek blijkt dat de inwoners van Nederland en Denemarken (het geboorteland van Lyngsø) het meest positief tegen globalisering aankijken. “Misschien dat daarom ook de beste producten uit deze landen komen,” stelt Lyngsø lachend. “De meeste inwoners

van de ontwikkelde landen scoren vrij hoog op de geluks-index. Het is de kunst om er voor te zorgen dat die score nog hoger wordt. Als ik bedrijven adviseer, dan kijk ik vooral naar dingen waarvan ik denk dat er een tekort aan komt of waarvoor waarschijnlijk een hoge prijs betaald zal worden. En als je dan echt niet op prijs of kwaliteit kunt concurreren, dan zul je het als bedrijf van originaliteit moeten hebben.” Het doel van dit alles is voor Lyngsø even simpel als poëtisch: “Ik wil een betere wereld voor onze kinderen achterlaten, er in elk geval voor zorgen dat ze later trots op mij en op ons kunnen zijn!” ■

'De toekomst bestaat al. Het hangt ervan af waar je kijkt.'



Network Admission Control aangeboden als 'managed service'

BT NEEMT ZORG BEVEILIGING

Als eerste leverancier in Europa biedt BT Benelux Cisco's Network Admission Control (NAC) aan als 'managed service'. Dit maakt het nog laagdrempeliger voor bedrijven om te investeren in een optimale beveiliging van de kern van het netwerk. Een gesprek met de ontwikkelaars van deze dienst.

BT staat bij de meeste bedrijven nog altijd vooral bekend om zijn Wide Area Network (WAN)-diensten, maar ook het Local Area Network (LAN) behoort meer en meer tot het terrein van deze service provider. Met BT Managed LAN levert het bedrijf een volledige communicatie-oplossing, die de klant tegen een vast tarief per maand kan afnemen. Hij kan zich richten op zijn kernactiviteiten, en BT neemt de zorg voor het netwerk over – van implementatie tot en met beheer en onderhoud.

BELANG BEVEILIGING ONDERSCHAT

De beveiliging van zo'n netwerk is echter cruciaal, meent Kees Plas, head Security Practice bij BT. "IT-managers onderschatten nog altijd het belang van een goede netwerkbeveiliging. Ze lezen ook de verhalen in de krant over de bedrijven waar het mis gaat, maar ze denken dat het bij hen zo'n vaart niet zal lopen. De meeste ondernemers kijken nog altijd heel functioneel naar hun netwerk, alsof ze een boodschappenautootje kopen: als er maar vier wielen onder zitten en het rijdt, dan is het goed. Maar als je iedere dag in die auto rijdt, zijn airbags en centrale portiervergrendeling wel zo prettig. Dat besef is er nog niet altijd; wij moeten veel bedrijven daar nog van doordringen."

Dat constateerde ook Bas de Graaf, consultant Security bij BT Benelux. Reden om een nieuwe dienst te ontwikkelen: managed NAC. "Cisco's NAC regelt de toegangscontrole van alle netwerkterminals: printers, pc's, laptops, Blackberry's, noem maar op. Via authenticatie stelt NAC vast wie je bent en welke rol je hebt. Vervolgens checkt de software of je aan het beveiligingsbeleid voldoet. Zo ja, dan krijg je onmiddellijk toegang. Voldoe je er niet aan, dan volgt stap drie: remediation, ofwel het bijwerken van antivirusupdates en patches," zo licht De Graaf toe wat NAC precies doet.

Hij vervolgt: "Het is een prachtige tool, maar lastig te verkopen omdat bedrijven vaak geen goede risico-analyse maken en dus niet zien dat ze de investering gemakkelijk terugverdienen." Reden om NAC als managed service aan te bieden. "Dan betalen ze een vast bedrag per werkplek per maand. Die kosten verdienen ze onmiddellijk terug, doordat de kans dat het netwerk plat gaat, drastisch wordt verkleind. We gebruiken NAC zelf al driekwart jaar en er is in die tijd geen virus meer het netwerk binnengedrongen. Daarmee besparen we niet alleen fors op IT-kosten, ook de productiviteit van medewerkers is hoger doordat het netwerk een hogere beschikbaarheid heeft."

COMPLEXE OMGEVING

De noodzaak voor een tool als NAC wordt steeds groter, meent De Graaf. "De trend is dat bedrijven zich steeds sterker focussen op hun kerntaken en de rest van de activiteiten uitbesteden. Hier aan de balie zitten medewerkers van een beveiligingsbedrijf, de catering wordt verzorgd door een externe partij en de monteurs van kopieerapparaten en koffiemachines lopen bij ons door de gang. Zo gaat het bij alle bedrijven. Veel van die leveranciers willen in jouw kantoor gebruikmaken van de internetverbinding om in te loggen op hun eigen bedrijfsnetwerk. Dat is een belangrijke oorzaak van virusbesmettingen."

Maar ook de eigen medewerkers vormen een gevaar, zegt Plas. "Ik zit hier nu te spelen met m'n Blackberry, maar misschien is de antivirussetting niet meer



Kees Plas en Bas de Graaf, BT

FOTOGRAFIE RUUD JONKERS

helemaal up-to-date en heb ik ongemerkt een virus binnengehaald. Zouden wij geen toegangscontrole op ons netwerk uitvoeren, dan kan ik dus zo maar een heel segment besmetten. Argeloze medewerkers vormen in menig bedrijf het grootste gevaar. Kijk maar hoe gemakkelijk wordt omgesprongen met USB-sticks, om eens iets te noemen." Vandaar dat alle apparaten die contact willen maken met het netwerk, moeten

UIT HANDEN



BEVEILIGING GEÏNTEGREERD

Marc Samsom is business development manager Security bij Cisco. Hij is verheugd over de dienst die BT ontwikkelde. "BT en Cisco delen de visie dat het zwaartepunt van security verhuist naar het netwerk, en hiermee geïntegreerd zal worden. De 'managed' NAC-oplossing van BT is een uitstekende toevoeging op BT's 'managed' LAN-oplossing en biedt klanten de mogelijkheid om NAC in te zetten zonder investeringen in beheer en expertise. Daarmee komt BT tegemoet aan een vraag die sterk leeft bij onze klanten."

en te beheren, heb je niet alleen veel mensen nodig om 24x7 het netwerk in de gaten te houden, je moet deze mensen ook trainen om te zorgen dat hun kennis op hoog niveau blijft. Dat is haast niet meer te doen voor een individueel bedrijf."

Voor de eerste potentiële klanten waarmee BT in gesprek is, is dit een voorname reden om te overwegen om het netwerk inclusief de beveiliging in zijn geheel uit te besteden, weet De Graaf. "Vaak

worden gecontroleerd. Dat is echter nog niet zo eenvoudig. Plas: "Systemen, netwerken en beveiliging grijpen steeds verder in elkaar. Bedrijven werken tegenwoordig vaak met meerdere besturingssystemen; naast het vaste LAN ligt een draadloos LAN, netwerken worden steeds verder opengesteld voor partners en klanten, en ga zo maar door. Die optelsom leidt tot een zeer complexe omgeving. Om die te beveiligen

"Je koopt ook geen auto die niet op slot kan"

leveren we al het MPLS-netwerk en merken we in gesprekken dat ze het steeds moeilijker vinden om het LAN zelf te beheren en onderhouden. Dan biedt een managed service uitkomst. Het heeft diverse voordelen. De klant hoeft geen investering te doen. Het maandbedrag dat hij betaalt, verdient hij direct terug door een veel hogere beschikbaarheid van het netwerk. Hij is ook van zorgen af als: is het kennisniveau van mijn netwerkbeheerders nog wel op peil? Kan ik ze vasthouden op de steeds krappere arbeidsmarkt? Als bedrijven het LAN als managed service willen afnemen, dan moet dat natuurlijk wel in zijn geheel, inclusief de beveiliging. Vandaar dat wij managed NAC aanbieden als integraal onderdeel van onze managed LAN-dienstverlening. Je koopt immers ook geen auto die niet op slot kan." ■

Hoe maak je een mobiele werker succesvol?

In opdracht van Cisco deed onderzoeksbureau Pearn Kandola een onderzoek naar de uitdagingen die bedrijven hebben bij het inzetten van mobiele werkers. Dat mobiele werkers een belangrijke rol spelen binnen veel bedrijven, is bekend. Onderzoeksbureau IDC voorspelt dat mobiele werkers in 2009 een kwart van de hele werkpopulatie vormen. Maar hoe maak je als bedrijf van een mobiele werker een succesvolle mobiele werker? Het onderzoek van Pearn Kandola brengt een aantal karakteristieken van een goed functionerende en succesvolle mobiele werker aan het licht, maar kijkt ook wat de juiste managementtechnieken zijn om deze werknemer optimaal te laten renderen. Hieruit hebben wij zeven tips gedestilleerd die u kunt gebruiken als u mobiele werkers wilt inzetten.

tip 1 **Neem de juiste persoon aan**

Een belangrijke uitkomst van het onderzoek van Pearn Kandola is dat bedrijven de voordelen van mobiliteit niet weten te benutten door het aannemen van ongeschikte persoonlijkheden. Niet iedereen is geschikt als mobiele werker. Bedrijven moeten zich dit terdege realiseren. Gelukkig zijn er duidelijk omschreven en goed te testen karaktereigenschappen waar een succesvolle mobiele werker aan moet voldoen. Een mobiele werker die goed functioneert en succesvol is, is zelfmotiverend, veerkrachtig, extrovert en onafhankelijk. Een bedrijf dat op zoek is naar potentiële mobiele werkers moet dus bij de werving testen op deze eigenschappen.

tip 2 **Let op karaktertypen**

De onderzoekers komen tot vijf omschrijvingen van persoonstypen die potentieel geschikt zijn voor mobiel werken:

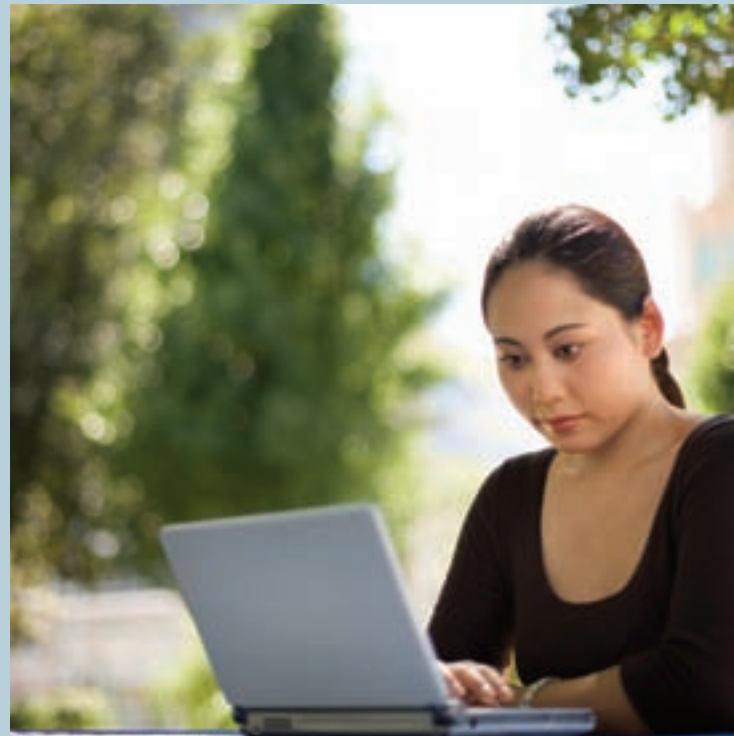
- De stimulatiezoeker, extrovert en gemotiveerd door contact met mensen
- De harde overlever, emotioneel stabiel, bestand tegen druk, niet neurotisch
- De nieuwsgierige ontdekker, creatief, open voor nieuwe ideeën, houdt van afwisseling
- De onafhankelijke beslisser, onafhankelijk karakter, werkt het liefst zonder supervisie
- De gedisciplineerde werker, consciëntieus en zelfmotiverend

tip 3 **Manage op resultaat, niet op inspanning**

Een goede mobiele werker, die over de eigenschappen beschikt waarover in tip 1 en 2 wordt gesproken, is heel goed in staat om zijn eigen werklast te bepalen. Een succesvolle manager van deze mobiele werker vertrouwt daarom dus op de inschatting van zijn mobiele teams. Zijn management is gericht op resultaat, niet op inspanning. De manager is wel degene zijn die de werkethiek voor mobiele werkers bepaalt. Ook moet hij regelmatig contact hebben met zijn medewerkers. Een mobiele werker vereist een significant andere aansturing dan een vaste medewerker op kantoor. Een flexibele managementstijl is noodzakelijk om successen te boeken.

tip 4 **Zorg voor goede communicatiemiddelen**

De communicatiemogelijkheden van een mobiele werker moeten gelijk zijn aan die van hun collega's op kantoor, juist omdat communicatie voor mobiele werkers zo belangrijk is. Instant messaging en videoconferencing kunnen het gevoel van isolatie verminderen. De betere zichtbaarheid en de toegang tot collega's die op afstand werken dragen bij aan een beter resultaat.



tip 5 **Doseer de communicatie**

Communicatie is belangrijk maar zowel te veel als te weinig communicatie heeft een negatieve impact. Te weinig communicatie leidt tot een toename van stress en gevoelens van isolatie. Micromanagement, de manager zit de mobiele werknemer continu op de huid, ondermijnt het vertrouwen.

tip 6 **Let op culturele verschillen**

Culturele verschillen spelen een grote rol in de adoptie van mobiele technologie. Een team van succesvolle mobiele werkers kan alleen goed functioneren als de mate waarin mobiele technologie is geïmplementeerd, erg hoog is. In West-Europa is er bijvoorbeeld een groot verschil tussen het noorden en zuiden. In Nederland is de adoptie van mobiele technologie het hoogst, op de voet gevolgd door Finland. Spanje en Portugal staan onderaan. Dit komt slechts deels doordat de netwerken in deze landen minder goed zijn. De traditionele communicatiecultuur is in hoofdzaak bepalend. Culturen met focus op dialoog in combinatie met fysieke aanwezigheid (zoals bijvoorbeeld in Zuid-Amerika) zijn langzamer met het aanvaarden van mobiel werken.

tip 7 **Feminiene bedrijfscultuur stimuleert mobiel werken**

Naast de eerder genoemde geografische culturele verschillen, zijn de sociale culturele verschillen binnen een bedrijf doorslaggevend voor het succes van mobiel werken. Feminiene culturen, waarin de zorg voor kinderen meer gedeeld wordt, staan open voor gezinsvriendelijk werken en schakelen dus eerder over op mobiel werken dan masculiene culturen. In masculiene culturen zijn werk en privé veel meer gescheiden. Data-georiënteerde culturen vinden productiviteit en efficiëntie belangrijk en zijn als gevolg daarvan eerder geneigd om autonoom werken, kort en bondig communiceren en het gebruik van technologie hierbij te bevorderen. ■

De volgende generatie datacenters:

SNEL, SECUUR EN AUTOMATISCH

Cisco brengt de komende twee jaar tien nieuwe producten op de markt die de diensten van datacenters flink versterken. Naast optimalisatie van de dienstverlening, verbetert Cisco met deze producten de encryptie, beveiliging en de capaciteit.

1. Als eerste presenteerde Cisco **Wide Area Application Services-software (WAAS)**. Deze optimaliseert en vergroot de veiligheid van de netwerkverbindingen tussen vestigingen. De data wordt om te beginnen goed versleuteld. Daarnaast is de doorgiftesnelheid van gegevens per applicatie verschillend, waarmee de kwaliteit van het netwerk aanmerkelijk wordt verbeterd. WAAS biedt bijvoorbeeld de meestgebruikte netwerkdiensten tijdelijk lokaal aan (caching). Ook kan het data comprimeren, zodat er minder verkeer over het netwerk gaat. Het werkt daarnaast als een geautomatiseerde netwerkverkeersagent, die voorkomt dat er opstoppingen ontstaan.

2. Het volgende product is **de Cisco Application Control Engine (ACE) Extensible Markup Language (XML) Gateway-software**. Deze vergroot het aantal opties waarmee webdiensten zijn te beveiligen.

3. Cisco onthult als derde in de reeks **de MDS 18/4 Multiservice Module**. Deze biedt achttien poorten voor 4-Gbps Fibre Channel en 4 Gb-poorten voor Ethernet-opslagdiensten. De module is aan te sluiten op een MDS 9500 Series director of een 9200 Series semi-modular fabric switch.

Met de module zijn vervolgens virtuele opslag-netwerken of VSAN's aan te bieden, en uiteraard is ook routing mogelijk tussen meerdere VSAN's (inter-VSAN routing). Daarnaast is ermee een bestaand SAN te verbeteren, door gebruik te maken van het hoogwaardige Fibre Channel over IP. Het apparaat komt compleet met Cisco Multilayer Datacenter Switch (MDS) Storage

Media Encryptie (SME), een beveiliging van de opslag die is in te zetten als webdienst. Het is makkelijk te combineren met servers aangesloten via ethernet, maar biedt ook Fiber Connectivity (FICON)-diensten. Het wordt standaard geleverd met een set gereedschappen om WAN-onderdelen te optimaliseren voor back-up en replicatie.

SWITCH VOOR SAN'S

4. De Cisco MDS 9222i Multiservice Modular Switch is het vierde product waarmee Cisco datacenters helpt moderniseren. Deze compacte switch is bij uitstek geschikt voor SAN's ingezet voor nevenvestigingen, of voor aparte SAN's in de hoofdvestiging. Ook deze module biedt achttien poorten voor 4-Gbps Fibre Channel en vier aansluitmogelijkheden voor Gigabit Ethernet IP Storage-services. Het apparaat is daarnaast uit te breiden met switches en andere modules.

5. De Cisco MDS 9134 Multilayer Fabric Switch, het vijfde product dat binnenkort gelanceerd wordt, voorziet middelgrote tot grootzakelijke klanten van een 4-Gbps lijn en 10-Gbps poorten in standaard eenheden van één rack.

6. Het zesde product is **de Cisco Data Mobility Manager (DMM)**. Het is een datamigratietoepassing die grote hoeveelheden data, zonder enige onderbreking, verplaatst over heterogene opslagvolumes en over grote afstanden. Het maakt daarbij niet uit of de host al dan niet online is. Daarbij worden geen host-componenten ingezet. Zo vermijdt de gebruiker het tijdrovende, kostbare en storingsgevoelige installeren en licenseren van hardware en software op servers.

7. Een ander onderdeel voor de modernisering van datacenters dat Cisco straks levert, is **Storage Media Encryption (SME) in SAN-omgevingen**. Dit vereenvoudigt het beheer van data-



encryptie van meerdere typen heterogene SAN-gebonden opslagmiddelen, waaronder disks, tape-drives en virtuele tape-bibliotheken. Door de data-encryptie te verplaatsen naar de netwerkcomponenten, is zelfs data te beveiligen op media die zelf geen encryptiemogelijkheden hebben, zoals legacy tapes en disks.

TESTS VAN ONTWERPEN

8. Ook introduceert Cisco **de N-Port Virtualizer (NPV)**. Dit vereenvoudigt het op grote schaal inzetten en beheren van SAN-gebonden Blade Server-omgevingen.

9. Smart Call Home, het negende product, is een nieuwe dienst voor het beheer van netwerken, beschikbaar via Cisco SMARTnet. Het voorziet in proactieve, gedetailleerde diagnoses en real-time waarschuwingen op belangrijke netwerkdelen. Smart Call Home is als eerste leverbaar voor gebruik met de Cisco Catalyst 6500 Series switches. Later zal het ook voor andere Cisco-producten geschikt gemaakt worden.

10. Het tiende nieuwe product is het **Cisco Data Center Assurance Program (DCAP)**. Het is een serie tests voor het ontwerpen, implementeren en beheren van een datacenter-infrastructuur. Tot de onderdelen behoren onder meer SAN, SAN-extentie, wereldwijde 'load balancing' en Wide Area Application Services (WAAS). ■

VFrame Data Center - Verbetering beheer virtuele diensten

Vooraf in de datacentra neemt de toepassing van virtualisatie een hoge vlucht. Cisco's VFrame Data Center levert de nodige beheergereedschappen. Cisco VFrame Data Center (VFrame DC) is bij uitstek geschikt voor het leveren van gevirtualiseerde infrastructuur-onderdelen. Het gereedschap is bedoeld voor virtuele en fysieke servers, opslagapparaten en netwerken.

VFrame DC bewerkstelligt een ingrijpende reductie van de tijd die gemoeid is met het aanbieden van applicaties. Ook is het gereedschap voor het beter verdelen van de beschikbare IT-middelen. De specificatie voor het maken van koppelingen met andere beheertools is door Cisco openbaar gemaakt, om de integratie met producten van andere fabrikanten geen strobreed in de

weg te leggen.

Het beheergereedschap levert overzicht op alle ingeschakelde diensten, vergemakkelijkt het oplossen van storingen en vereenvoudigt het doorvoeren van wijzigingen. Dit kan desgewenst zelfs volautomatisch, en het is mogelijk om deze aanpassingen te laten weergeven op beheerssoftware van andere fabrikanten.

FILTEREN OP REPUTATIE

De goeden hoeven niet langer te lijden onder de slechten. IronPort maakt een einde aan de stortvloed van spam en e-mail vol virussen door onder meer te kijken naar de reputatie van de verzendende mailserver. Hoe beter de naam, hoe eerder de e-mail wordt toegelaten. IronPort is sinds begin dit jaar onderdeel van Cisco.

Hoe meer spam er verzonden wordt, des te groter de kans dat e-mail ten onrechte tot spam wordt gerekend. Niet alleen spammers passen voortdurend hun technieken aan. Kwaadwillenden worden steeds vernuftiger in het verpakken van Windows-virussen in e-mail.

Voor het bestrijden van deze twee ergernissen hanteert IronPort een fijnmazige ranglijst van kenmerken van mailservers, en onderhoudt het nauwe contacten met fabrikanten van antivirussoftware. Het product is zo'n zeven jaar geleden ontwikkeld door twee voormalige beheerders van e-mailservice Hotmail. Hun bedrijf werd begin dit jaar overgenomen door Cisco.

Jeroen Arends, system engineer bij IronPort in Nederland noemt een aantal van de vragen op, waarmee IronPort bepaalt of een ontvangen email al dan niet in quarantaine wordt gezet:

"Hoe lang heeft een mailserver dat IP-adres? Zitten er opvallende pieken in de hoeveelheid e-mail die vanaf die server afkomstig is? Is de mailserver bekend op onze eigen of op andere, publieke, zwarte lijsten?"

VANGNET

IronPort wordt gebruikt door een kleine twintig van 's werelds grootste internetdienstverleners (ISP's), vertelt Arends. "Ongeveer een kwart tot een derde van alle e-mail die wordt verstuurd, komt langs onze sensoren." Het geeft het bedrijf een zeer uitgebreide kijk op de reputatie van mailservers. Een mailserver krijgt, op basis van meerdere kenmerken een rangnummer tussen -10, voor zeer onbetrouwbaar, en +10, zeer betrouwbaar. "Dat is het grootste verschil tussen onze aanpak en die van alle andere spamfilters." Hetzelfde vangnet is uiterst geschikt voor het opvissen van e-mail met Windows-virussen. "Zodra zo'n virusbericht herkend is, zijn wij in principe in staat het op alle systemen in quarantaine te zetten," zegt Arends. "Dat komt onder



meer doordat we kijken naar het bestandstype en de grootte van attachments. Er hoeft er maar één herkend te worden

als een virus, en ons systeem kan, al dan niet automatisch, alle gelijksoortige berichten even apart houden."

Daarnaast heeft het bedrijf een directe link met McAfee en Sophos, twee bekende fabrikanten van anti-virussoftware. Nadat zij hun software geschikt gemaakt hebben voor het herkennen van het virus, en de klant deze nieuwste versie heeft geïnstalleerd, levert IronPort, wederom al dan niet volautomatisch, de apartgehouden e-mail weer aan.

Een virusfabrikant kan er, bijvoorbeeld in het geval van het recente Trojaanse virus Pushdo-Gen, zo'n tien uur tot een dag over doen om een update van de anti-virussoftware uit te brengen. IronPort vist de berichten er echter in minder dan veertien minuten tijd uit. "Het maakt ons veel en veel sneller in het herkennen en tegenhouden van virussen dan alle anderen." ■

Cisco's Smart Business Communications System, alles-in-één oplossing voor het MKB

PROFESSIONELE BEREIKBAARHEID

Het gunstig geprijsde nieuwe Cisco Smart Business Communications Systeem, verenigt alle telefoon- en datacommunicatie. Het systeem levert (IP-) telefonie, video-telefonie en regelt beveiligde dataverbindingen voor medewerkers buiten kantoor.

Cisco's Smart Business Communications Systeem is speciaal bedoeld voor kleine bedrijven. De serie bestaat uit meerdere componenten waaronder vaste en draadloze (IP-)toestellen. Andere onderdelen zijn Unified Communications Manager Express, telefonie-software, en Unity Express, applicaties voor functies zoals voicemail en het antwoordapparaat. Het systeem is een alles-in-één oplossing voor (internet)telefonie, antwoordapparaat, videovergaderen, netwerktoegang, een firewall en een beveiligd Virtual Private Network (VPN). Een SSL-beveiligde VPN biedt een telewerker, die een



Cisco 871 ISR router en een IP-telefoon gebruikt, toegang tot het bedrijfsnetwerk. Met een Cisco Unified IP Communicator-telefoon en VPN-clientsoftware is toegang tot belangrijke applicaties mogelijk. Dit maakt het ook geschikt voor bedrijven met nevenvestigingen.

NETWERK-TOEGANG

Het systeem bestaat uit diverse Cisco-onderdelen, waaronder de Cisco UC500 Series. Dit is een nieuw apparaat uit de Unified Communications-serie waarmee robuuste spraak- en dataverbindingen kunnen worden aangeboden, evenals standaard telefonie (PSTN) en internettoegang. Het apparaat wordt standaard geleverd met netwerkbeveiligingsmogelijkheden en een optionele module voor draadloze netwerktoegang. Deze UC500 is voorzien van software, zoals de Communications Manager Express (CME, versie

4.1). Een andere applicatie, Cisco Unity Express, (CUE, versie 2.3) regelt het berichtverkeer en andere functies zoals een flexibel antwoordapparaat en verschillende telefoon-wachtstandfuncties. Een tweede apparaat dat werd geselecteerd, is een Cisco Catalyst Express 520 Series Switch, de CE520. Hiermee is stroom-over-ethernet naar Cisco's internet- of IP-telefonietoestellen mogelijk. Tot het systeem behoort eveneens de Cisco 521, een 'access point' voor draadloze internettoegang, en de Cisco 526, een beheermodule voor zo'n draadloos netwerk. Alle IP-telefoon-toestellen van Cisco zijn geschikt voor het Smart Business Communications Systeem. Het geheel is voorzien van de zogenoemde Smart Assist, een hulpmiddel voor het opzetten en verbeteren van het netwerk. Het apparaat is eenvoudig uit te breiden en te combineren met Cisco Unified CallConnector, of Cisco MeetingPlace Express en met relatie-beheerssoftware zoals Microsoft Dynamics en Salesforce.com. ■

Nieuwe switches dichten het gat tussen managed en unmanaged switching

SLIM SWITCHEN MET LINKSYS

Cisco-dochter Linksys heeft sinds kort een aantal nieuwe Gigabit Smart Switches in het assortiment die dankzij de Power Device-functionaliteit bijna op elke denkbare plaats geïnstalleerd kunnen worden.

De nieuwe smart switches beschikken over Powered Device (PD)-functionaliteit waardoor ze voor hun stroomvoorziening gebruik kunnen maken van een verbinding met een standaard 802.3af Power over Ethernet switch of een stopcontact. Hierdoor is het mogelijk om een switch te installeren op plaatsen waar geen stopcontact in de directe omgeving aanwezig is, zoals plafonds of wanden.

PASSIEVE KOELING

De 5- (SLM2005) en 8-poorts (SLM2008) variant zijn dankzij hun vormgeving bijzonder geschikt voor op het bureau, mede doordat er alleen gebruik wordt gemaakt van passieve koeling. Ook kunnen beide modellen ingezet worden in bijvoorbeeld vergaderkamers, labs of werkgroepen om Gigabit apparatuur te koppelen met het netwerk, maar daarnaast nog steeds ondersteuning te bieden voor Fast Ethernet clients.

“Deze nieuwe, snelle Linksys Business Series switches bieden beheer op instapniveau zonder de kosten en complexiteit van een volledige beheerde Layer 2 switch,” aldus Judith Eijkelboom, Regional Sales Manager Linksys Benelux. “Net als bij alle andere Linksys Connected Office oplossingen leveren we ook hier een betaalbare

oplossing, ideaal voor kleine bedrijven of werkgroepen binnen grotere organisaties.” Met de Linksys Business Series Smart Switches kunnen kleine bedrijven VLAN's configureren op basis van 802.1q. Hierdoor kunnen de netwerkprestaties en beveiliging verbeterd worden door de verschillende netwerken te segmenteren. De beveiliging op poortniveau wordt geleverd door de 802.1x authenticatie-mogelijkheid in de producten.

BEHEER

Dankzij de gebruiksvriendelijke web-interface kan zelfs het kleinste bedrijf zonder IT-personeel netwerken beheren en configureren. Met de Linksys Business Series Gigabit Smart Switches kan het netwerkverkeer beheerd worden met een minimum aan technische expertise, met een aantal functionaliteiten die de Smart Switches onderscheiden van andere instapmodellen:

- Internet Group Management Protocol (IGMP)
- Storm Control
- Many-to-one Port Mirroring
- Simple Interface Counters Support
- Link Aggregation Control (LACP) 802.1p en DSCP Traffic Prioritization



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 kleine zakelijke markt. De functionaliteiten en 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 misschien toch groter wil groeien.

LINKSYS[®]
A Division of Cisco Systems, Inc.

Binnenkort draait alles om Web 2.0, collaboration en social networking

DE WERELD EEN PODIUM, WIJ DE REGISSEUR

Op dit moment hebben we de mond vol van Web 2.0. Maar op korte termijn draait alles om Web 3.0. Is Web 3.0 een nieuwe marketingkreet, of staat er inderdaad een derde radicale vernieuwing op stapel? Er is enige strijd om het begrip Web 3.0. De 'semantic web'-gemeenschap gebruikt het om het levenswerk van Tim-Berners-Lee te vervolmaken. De hoop van de uitvinder van het World Wide Web is om, door informatie te verrijken met metadata, meer betekenis te kunnen genereren in de oceaan van data die we met elkaar in de afgelopen 13 jaar hebben geproduceerd. Om van het World Wide Web te komen tot een World Wide Guide. Een loffelijk streven, en bitter nodig, maar ver van het bed van de gemiddelde burger die nu zijn kansen schoon ziet en aan een massieve contentproductie is begonnen. Voor anderen is web 3.0 de ontwikkeling van het samenvoegen van relatief kleine applicaties die op een virale manier (bijv. sociale netwerken) gedistribueerd worden. Ontegenzeggelijk een ontwikkeling die voor een nieuwe revolutie in software-

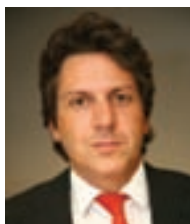


Marleen Stikker
www.waag.org
www.7scenes.com

land zal zorgen en veel businessmodellen overhoop gooit. Voor de doe-het-zelvers op het Internet een enorme verrijking: gridtechnologie voor de gewone man en vrouw. Mijn favoriete Web 3.0-definitie is echter 'The grounding of the net in real space'. De virtuele wereld en de fysieke wereld raken steeds meer verbonden. Het internet zit in je mobiel, in de apparaten in je huis, in de stoplichten. Internet wordt even onzichtbaar en alom aanwezig als elektriciteit. Documenten, foto's, en berichten worden direct gekoppeld aan gps-posities. Fysieke objecten zijn uitgerust met sensoren en RFID-technologie en krijgen een 'Uniform Object Locator'. Ons leven raakt volledig in de greep van media en netwerken. We 'taggen' niet alleen content, maar ook gebouwen, bomen, straten. De wereld is een podium, en wij zijn de regisseur. De verzameling van technologieën die de fysieke wereld verbinden met de virtuele wereld leiden tot een volledig nieuwe internetbeleving. Ze zijn dusdanig disruptief dat ik ze graag de naam Web 3.0 toeken.

TELE2 EN WEB 2.0

Samenwerken en delen: dat zijn de kernwoorden die achter de term Web 2.0 schuilen. Hoe hip en modern de term ook mag klinken, in essentie verschilt de virtuele wereld die eronder schuilgaat niet van de echte. Samen voor een bedrijf werken heet dan een 'community' en handboeken en gebruiksaanwijzingen een wiki. Er is niks zo fijn als het werken op een enkel platform met toegang tot alle relevante informatie; Tele2 onderschrijft die visie. Met vaste en mobiele telefonie en ADSL-netwerken wordt informatie makkelijk en flexibel ontsloten op alle gangbare apparaten en belangrijke locaties. Zelfs het televisiescherm wordt binnenkort toegevoegd aan de media die gebruikt worden om te communiceren en informatie te delen. Een ander belangrijk kenmerk van Web 2.0 is openheid. Ontwikkelingen worden beschikbaar gesteld aan andere



Bram Smits
Directeur zakelijke markt

partijen die daar vervolgens waarde aan toe voegen. Zo worden nieuwe toepassingen vele malen sneller en beter ontwikkeld dan wanneer organisaties de deuren pas openen als alles volledig uitontwikkeld is. Openheid betekent ook dat toepassingen van verschillende leveranciers met elkaar kunnen samenwerken. En onze klanten vragen dat ook. Ze accepteren het niet meer dat, als je eenmaal één product van een leverancier afneemt, je voor altijd tot deze leverancier veroordeeld bent. Ze willen kunnen kiezen uit het beste wat de markt te bieden heeft. Tele2 springt hierop in door met partners samen te werken. Deze partners behoren tot de absolute top op hun eigen gebied. Op deze manier zijn we flexibel en kunnen we onze diensten afstemmen op de wensen van onze klanten.

CONNECTED

Ik zit op LinkedIn, net als de meeste mensen van wie ik de laatste tijd visitekaartjes ontvang. Ik maak er een gewoonte van om 's avonds met 'gescoorde' visitekaartjes bij de hand personen te zoeken op LinkedIn en ze eventueel een uitnodiging te sturen opdat we connected worden. Waarom ik dat doe, weet ik eigenlijk niet. Mijn eerste contact met LinkedIn dateert van enige jaren terug. Een zakenrelatie – directeur van een internet provider - nodigde me uit. Ik accepteerde en lange tijd had ik drie zogeheten connections. Dat is natuurlijk vrij zielig voor een social network van een journalist, maar dat deerde me niet omdat niemand het zag. Pakweg anderhalf jaar geleden ging ineens iedereen in mijn omgeving op



Alex Beishuizen
Hoofdredacteur
Computable & CRN

LinkedIn. Ik zat er al op, ben een echte opportunist en ga met alle hypes mee, dus ook ik ging plotsklaps vrienden, familie, zakenrelaties, ex-vriendinnen, ex-vrouwen en ex-buurmannen van ex-minnaressen uitnodigen om connected te geraken. Hoe meer connections je hebt, hoe beter het met je gaat. Dus ik maar uitnodigen: 'I'd like to add you to my professional network on LinkedIn.' Ondertussen heb ik al meer dan 250 connections. Binnenkort ga ik ze een e-mail sturen, denk ik. Weet u iets wat ik ze kan vragen? Ik heb namelijk geen idee wat ik moet doen met dit professionele social network van me. Suggesties en opmerkingen kunt u mailen naar... Ach, u weet me vast te vinden. Let's get connected!



// we kunnen
u ook precies
uitleggen
wat we doen

maar eerst lossen
we uw probleem op

U wilt niet weten hoe uw netwerk werkt.
U wilt dat het werkt. Daarom wilt u geen
intake-procedures en accountmanagers
aan de lijn. En al helemaal geen rapporten
over server-configuraties, solution
architecture of analysetools. Wij lossen uw
probleem op. Zodat uw netwerk werkt.
Veilig. Altijd.

Als dat voor elkaar is, willen we best
uitleggen wat we precies doen. Als u dat wilt.

www.netco.nl



Cisco Expo
2007
10 & 11 oktober

The Human Network Live in de Amsterdam ArenA

© Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Het netwerk is niet langer puur een netwerk dat computers met elkaar verbindt, maar een netwerk van mensen. Mensen die communiceren op hun eigen manier, op basis van hun persoonlijke voorkeuren. Wilt u ervaren wat dit voor uw organisatie betekent? Met uw team uw doel bepalen en scoren bij uw doelgroepen?

**Bezoek Cisco Expo 2007
en maak ook deel uit van het netwerk!**

Cisco Expo 2007 is het Cisco klant- en partnerevent van het jaar.

Speciale gastsprekers:

- **Chris Dedicoat** – Senior Vice President European Markets, Cisco
- **Liselotte Lyngsø** – Futurist, Managing Partner, Future Navigator
- **Subrah Iyar** – Vice President, General Manager, Cisco-WebEx

Breakout-presentaties over:

- Unified Communications
- Security
- Datacenter
- Mobiel & draadloos werken

Een informatiemarkt met circa 25 Cisco Business Partners.

Aanmelden en meer informatie:

www.ciscoexpo.nl

Master sponsors



Platinum sponsors



Gold sponsors



Mediapartners

Automatisering Gids

Computable

CRN



LAN
MAGAZINE

TeleCom
update