



Your Business Just Got Smarter
EERSTE KWARTAAL 2005

PRAKTIJK
IP-TELEFONIE
OOK VOOR MKB

CASESTUDY
TRI-ENNIUM
TELEFONEERT
VIA DATALIJNEN

ALS SECONDEN TELLEN

Connected cars



RUBRIEKEN

- 4 MARKETWATCH**
Nieuws uit de netwerkenmarkt
- 6 COVERSTORY**
De Cisco Connected Car helpt hulpdiensten tijd winnen
- 10 STRATEGIE**
Beveiliging mag geen sluitpost zijn
- 13 PRAKTIJK**
Voorbeelden en tips
- 17 TECHTALK**
De Cisco Integrated Services Router is een manasje van alles
- 24 TRIBUNE**
Meningen allerhande, plus nog wat nieuwtjes.

COLOFON

PROJECTLEIDING:	Anneliese Visser (Cisco Systems) José Delameilleure (VNU BP)
REDACTIE:	Dennis Kuit Teus Molenaar (TXTen)
FOTOGRAFIE:	Ruud Jonkers
VORMGEVING:	Ingrid Sijmons
DRUK:	Thieme MediaCenter Nijmegen
UITGEVER:	VNU Business Publications Tailor Made, Ceylonpoort 5-25, 2037 EA Haarlem Tel: 023 546 34 14, Fax: 023 546 55 33 Web: http://tailormade.vnubp.nl
OPDRACHTGEVER:	Cisco Systems Nederland, Haarlerbergpark Haarlerbergweg 13 -19, 1101 CH Amsterdam Tel: 020 357 10 00, Fax: 020 357 12 00 Web: www.cisco.nl

REDACTIONEEL

20 JAAR VERNIEUWING

CISCO VIERDE DIT JAAR zijn 20ste verjaardag. Dat heeft u al op verschillende manieren kunnen merken. Twintig jaar al werkt Cisco aan de innovatie van de netwerkenindustrie. Cisco stelt innovatie centraal in zijn denken en doen. Door vernieuwende ideeën en technologische expertise op een slimme manier te combineren, heeft ons bedrijf de leidinggevende positie bereikt die we nu bekleden. Continue communicatie met onze klanten vormt een onontbeerlijk onderdeel van onze innovatiestrategie. Zonder uw kritische blik, zonder de verhalen van hoe u onze technologie inzet, zouden onze producten er vandaag helemaal anders uit zien. Met dit nieuwe blad, iQ Magazine, willen we een nieuw communicatiekanaal openen met u. iQ Magazine richt zich exclusief op de markt van de middelgrote en kleine ondernemingen, een segment dat een heel belangrijke rol speelt in de Nederlandse economie. In iQ Magazine bieden we u een hele praktische kijk in de wereld van de netwerken, met praktische tips, productinformatie en vooral veel voorbeelden van collega's van u uit andere bedrijven. In ons coververhaal 'Als alle seconden tellen' (p. 6), tonen we aan hoe IP-technologie de hulpdiensten kan helpen om sneller en effectiever te helpen bij ongevallen, rampen en misdaden. Samen met klanten en partners brainstormen we in 'Beveiliging mag geen sluitpost zijn' (p.10) over de beste technieken en principes om een netwerk te beveiligen. Klanten als Tri-ennium (p.13) en Hardware Discount (p.14-15) rekenen af met het vooroordeel dat IP-telefonie alleen voor grote bedrijven bestemd is. Laat ons vooral weten wat u van dit nieuwe initiatief vindt. Dat kan op nl-marketing@external.cisco.com. Spaar ons uw kritiek niet, maar laat ons ook weten wat u in het blad waardeert en wat u eventueel hebt gemist. Want net zoals we onze producten verbeteren dankzij uw input, zo ook kunnen we dit communicatiekanaal samen beter maken.



MAGGIE MORRISON,
ALGEMEEN DIRECTEUR CISCO NEDERLAND

VERANTWOORDING



Copyright 2005 Cisco Systems Inc. Alle rechten voorbehouden. Overname en vermenigvuldiging van artikelen is niet toegestaan zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Cisco Systems. Aironet, Catalyst, Cisco IOS, Cisco Systems, het Cisco Systems logo, IOS, het iQ logo 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 en andere organisaties. Commentaar op deze uitgave:
nl-marketing@external.cisco.com

ADVERTEERDERS

- 2 IBM
- 8 KPN
- 20 APC
- 23 TREND MICRO
- 24 SONY
- 27 MICROSOFT
- 28 CISCO

Cisco versterkt zich

DE AFGELOPEN MAANDEN HEEFT CISCO zich opnieuw versterkt met een aantal acquisities van veelbelovende technologiebedrijven. In de draadloze markt is Airespace ingelijfd, een starter uit 2001 met een 175-tal werknemers. Airespace versterkt het aanbod van Cisco, omdat het uitgaat van een gecentraliseerde aanpak van draadloze netwerken: alle intelligentie zit in de centrale switch, niet in de draadloze ontvangers/zenders. Analisten lieten zich positief uit over deze overname. Protego Networks vult Cisco dan weer aan op het vlak van beveiliging. Het bedrijf ontwikkelt software die de security specialisten helpt bij het analyseren van de beveiligingswaarschuwingen die diverse systemen afleveren. De software laat ook toe nieuwe beveiligingsregels snel in een netwerk door te voeren.

Tot slot nam Cisco BCN Systems over, een IP-routing hardware- en softwarebedrijf waarin het al een minderheidsaandeel had. De technologie van BCN Systems krijgt een plaatsje in alle producten van Cisco.

BREEDBAND GAAT BREED

Tegen het jaar 2010 beschikken 72 miljoen Europese gezinnen over een breedbandaansluiting. Dat zegt Forrester Research in een nieuw rapport. Het cijfer houdt in dat 41 procent van de totale bevolking dan via breedband on-line gebruik van internetdiensten kan maken. Forrester schat ook dat 33% van de bevolking in 2010 echter nog geen gebruik maakt van internet.

Breedband is in alle Europese landen enorm aan het groeien, voornamelijk dankzij prijsverlagingen aan aanbodzijde. Neder-



land scoort bijzonder goed in de studie van Forrester: tegen 2010 zal 54 procent van de Nederlandse gezinnen breedband gebruiken. In Nederland verenigden zeven toonaangevende ICT-bedrijven (Capgemini, Cisco, Getronics, KPN, Lucent Technologies, Microsoft en Siemens) zich samen met brancheorganisaties (ICT Office, VECAI en Vefica) en het Ministerie van Economische Zaken in het initiatief Nederland BreedbandLand (www.nederlandbreedbandland.nl). Dit platform wil beter en slimmer breedbandgebruik stimuleren.

IP-TELEFONIE IS VEILIGER

Organisaties zien vooral kostenvoordelen in een overstap naar IP-telefonie. Dat bleek uit een onderzoek dat Netlink afgelopen najaar hield tijdens een seminar 'Trends in IP-telefonie'. De deelnemers aan het onderzoek zeggen te rekenen op een goedkopere infrastructuur en een besparing op telefoon- en beheerkosten. Daarnaast noemen ze ook een verbetering van de mobiliteit en flexibiliteit en een verhoging van de productiviteit als gebruikersvoordelen. Ze blijken echter bang te zijn dat het systeem niet geheel veilig is. "Niet nodig," zegt algemeen directeur Willem Holterman van Netlink. "In een traditionele telefooncentrale kan veel makkelijker worden ingebroken dan in een IP-telefoniecentrale. De meeste leveranciers integreren uitstekende beveiligingsoplossingen in hun IP-telefonieoplossingen." Hij zegt ook dat kwaliteitsproblemen die vijf jaar geleden opdoken, intussen geheel weggewerkt zijn. "Gesprekken verlopen zonder haperingen of andere problemen."

NIEUWE SWITCHES VOOR MKB

Eind vorig jaar breidde Cisco haar switch-portfolio in de Catalyst-lijn uit om beter aan te sluiten bij de specifieke behoeften van het MKB. Cisco ontwikkelde deze switches om het MKB geïntegreerde oplossingen te kunnen bieden. De nieuwe producten zorgen ervoor dat bedrijven hun netwerken voor spraak, video en data eenvoudig kunnen beveiligen, beheren en uitbreiden. Dit moet leiden tot een verhoogde productiviteit en winstgevendheid. Eén van de nieuwigheden is de Cisco Network Assistant. Die zorgt voor eenvoudig centraal beheer en configuratie. Verder werd een nieuwe switch uitgebracht, de Catalyst 4948. Deze is geoptimaliseerd voor serveraggregatie.

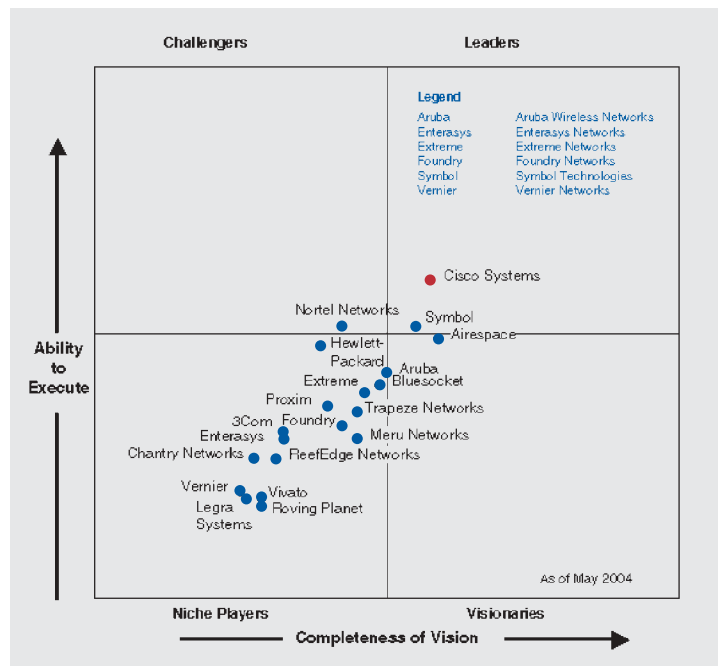
KONINKLIJKE LANDMACHT WINT

LUITENANT-KOLONEL JAN VAN DE POL is vorige maand bekroond met de Cisco Innovation Award. Deze award werd uitgereikt tijdens een diner in het Amsterdamse Hotel Krasnapolski naar aanleiding van de 20ste verjaardag van Cisco. Luitenant-kolonel Van de Pol bouwde bij de Koninklijke Landmacht TITAAN, Theatre Independent Tactical Army and Airforce Network. Dit is een verplaatsbaar command & control systeem dat militaire eenheden in staat stelt met elkaar te communiceren, waar ze zich ook bevinden. TITAAN werd onder meer gebruikt door militaire eenheden die in Afghanistan opereerden. Het netwerk is gebouwd op IP-technologie van Cisco, laat de integratie van spraak, data en video toe en wordt internationaal erkend als een voorbeeld voor 'Network Centric Warfare'.



Internationale collega's staan in de rij om TITAAN te komen bestuderen en er wordt ook nagegaan in hoeverre het systeem kan worden gebruikt door andere sectoren als politie, justitie en brandweer.

Andere genomineerden voor de Cisco Innovation Award waren Nico Wartenbergh van De Bijenkort, Paul Rieter van Maxima Medisch Centrum, Ruud Dullens van Schooldesk en Luc Taal en Loek Leenen van het Universitair Medisch Centrum Utrecht.



Te veel spelers in wireless LAN markt

Hoewel de markt voor draadloze lokale netwerken (wireless LAN) nog steeds fors groeit, zijn er te veel aanbieders. Dat vindt althans marktanalist Gartner. In zijn rapport 'Magic Quadrant, Wireless LAN, 1H04: Leaders and Challengers', beklagen analisten R. Ahlawat en K. Dulaney zich erover dat risicokapitalisten geld blijven pompen in overbodige startups. In het magische kwadrant dat ze opstelden, valt vooral op hoeveel aanbieders zich links onderaan bevinden, in de slechtst mogelijke positie: nichespelers met lage slaagkansen. Gartner voorspelt een consolidatie. Intussen nam Cisco het relatief goed geklasseerde Airespace over.

Geknipt

IN GEKNIPT GEVEN WE U EEN OVERZICHT VAN EEN AANTAL VAN DE OPMERKELIJKSTE ARTIKELN OVER DE NETWERKMARKT VAN DE AFGELOPEN TIJD

'INTERNETTELEFONIE VRAAGT OM milde uitvoering telecomwet': in Automatisering Gids (14 januari 2005) pleiten twee adviseurs van Duthler Associates voor een afzonderlijke regelgeving voor internettelefonie.

'A WELCOME NUDGE FROM THE NET': BusinessWeek (10 januari 2005) wijst op een paradox: de telecommarkt op zich blijft erop achteruit gaan, maar de leveranciers

van hardware aan telecombedrijven doen gouden zaken. Internet zorgt voor een nieuwe hausse, zo blijkt.

'MESH MOVES INTO THE OFFICE': ComputerWorld (29 november 2004) belicht een nieuwe vorm van draadloze netwerken: zogeheten mesh netwerken hebben nog minder kabel nodig en gebruiken een breder radiospectrum. Ze zijn bovendien makkelijker te installeren, maar hebben

momenteel wel nog limieten inzake bandbreedte.

'FLAWED IT SECURITY POSES LEGAL THREAT': Computing (6 januari 2005) wijst bedrijven erop dat ze aansprakelijk zijn voor verlies van gegevens indien data door hackers naar buiten worden gebracht. Het lijkt nog maar een kwestie van tijd voor de eerste IT-manager hiervoor in de UK voor de rechter moet komen.

Als seconden tellen

SECONDEN KUNNEN SOMS HEEL VEEL UITMAKEN. OM LEVENS TE REDDEN, OM (VLUCHT)VERKEER IN GOEDE BANEN TE LEIDEN, OM VERDACHTEN BETER IN BEELD TE KRIJGEN. CISCO PRESENTEERT DE CONNECTED CAR DIE HULPDIENSTEN TER WILLE KAN ZIJN.

IN NEDERLAND BEHOEFT het eigenlijk geen betoog dat de overheid probeert de onderlinge communicatie binnen en tussen hulpdiensten te verbeteren om zodoende efficiënter te kunnen werken. Deze hulpdiensten maken nu vaak gebruik van een specifieke toepassing, niet gebaseerd op open standaarden, maar speciaal ontwikkeld voor een bepaald doel. Cisco heeft een andere aanpak gekozen en gebruikt protocollen die algemeen in zwang zijn en waar al veel kennis over in huis is. En probeert op basis van deze protocollen natuurlijk wel te communiceren met reeds bestaande protocollen. De netwerkfabrikant heeft een auto compleet uitgerust met diverse toepassingen om te laten zien hoe draadloze Internet Protocol (IP)-technologie kan helpen om sneller en effectiever te reageren op ongevallen, rampen en misdaden.

Juist die eerste seconden zijn belangrijk. Bij een ongeval moge dat duidelijk zijn, maar het kan ook belangrijk zijn dat de politie als zij iemand voor een eenvoudige verkeersovertreding aanhoudt, meteen kan zien of die auto gestolen is of dat de betreffende persoon op een lijst van gezochte individuen staat.



BEELDEN

Stelt u zich een kettingbotsing, supportersgeweld, krakersrellen of een buurttoploop voor. Zou het dan niet prettig zijn als het eerste hulpvoertuig dat ter plekke komt een video kan maken en deze snel kan versturen naar de controlekamer, zodat in gezamenlijk overleg makkelijker is te beoordelen welke vorm van ondersteuning het meest gewenst is?

Of een ambulance die zich naar het ziekenhuis spoedt? Hoe fijn zou het zijn als het ziekenautopersoneel al een video kan sturen van gewonden terwijl de ambulance over snelweg A2 raast, zodat in het ziekenhuis al de juiste voorbereidingen zijn te maken?

Politieagenten kunnen vanuit hun auto videobeelden versturen naar bijvoorbeeld de centrale meldkamer (hoewel het denkbaar is dat hier een aparte dienst voor in het leven wordt geroepen). De videostills kunnen daar worden gebruikt om na te gaan of iemand al 'in de boeken' voorkomt als crimineel. Eén beeld zegt meer dan duizend woorden.

Beveiligingsdiensten en politie kunnen in hun auto contro-



IN DE AUTO

In de voertuigen vinden we een Cisco 3200 Wireless Access Router die zorgt voor een veilige, draadloze verbinding en een GPS-poort (Global Positioning System) voor de plaatsbepaling. Dankzij GPS is altijd na te gaan waar de 'connected car' zich bevindt.

Voorts is er een notebook (IBM Thinkpad) met GPRS- (snelle, draadloze telefoonverbinding) en GPS-software geïnstalleerd. Tevens een Fujitsu-Siemens Pocket PC die speciaal is ingericht om videobeelden te bekijken. Ook is er een netwerkcamera aan boord met ingebouwde microfoon om zelf beelden te kunnen opnemen en via de router te versturen.

De auto zelf is een Volvo V70.

Aan de andere kant – in de meldkamer – staat eveneens een Cisco 3200 Wireless Access Router. Ook een EzGo mini-PC voor het beheer en het bekijken van videobeelden van aangesloten camera's. Op een IBM Thinkpad is speciale software geïnstalleerd om voertuigen op te sporen en te volgen. Ten slotte is er een Sony camera met netwerkverbinding.

leren wat er binnen een bepaald gebouw gebeurt via een directe internetvideo-verbinding voordat zij daar naar binnen gaan. Zij kunnen zicht krijgen op waar mensen zich hebben opgesteld, of ze gewapend zijn, of ze gijzelaars hebben genomen, en dergelijke. Dit komt de veiligheid van de hulpdiensten ten goede. In samenwerking met de banken kunnen zij bijvoorbeeld een koppeling krijgen met de controlecamera's die in het bankgebouw hangen. Zo kunnen ze van tevoren zien of ze – in geval van een overval – hoe de overvalleur zich gedraagt. Al voordat zij bij de bank aankomen, kunnen ze al zien of er eventueel versterking nodig is. >



IN NEDERLAND

De Cisco Connected Car is in Denemarken ten doop gehouden en reist door heel Noord-Europa om hulpverleningsdiensten met de mogelijkheden bekend te maken. De Volvo V70 maakt ook een rondje in Nederland.

Hij is tussen 20 februari en 15 maart in Nederland aanwezig op diverse events die Cisco voor de overheid organiseert.

Overigens is de oplossing niet alleen interessant voor hulpverleningsdiensten. Ook busmaatschappijen kunnen er hun voordeel mee doen. Evenals de Nederlandse Spoorwegen. Buschauffeurs willen voortdurend in verbinding zijn met het basisstation en bestanden kunnen ontvangen in verband met bijvoorbeeld wegomleggingen. Een rechtstreekse videoverbinding met het basisstation moet de bus ook veiliger maken; dat geldt ook voor de trein.

> TAMELIJK GOEDKOOP

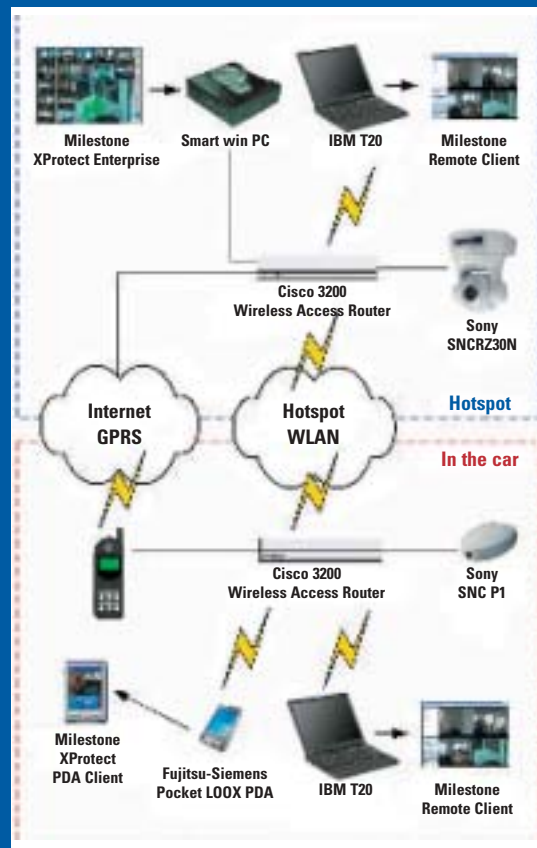
De 'Cisco connected car' gebruikt IP-technologie. IP is het protocol dat het verkeer over (draadloos) internet regelt. IP is al jaren een standaard en een bekend verschijnsel voor beheerders van computersystemen. Dit alles maakt IP-oplossingen tamelijk goedkoop en biedt gebruikers de mogelijkheid te kiezen uit een hele reeks apparaten, want ze kunnen allemaal wel met IP overweg. En het is ook niet zo moeilijk mensen te vinden die kennis van de technologie hebben.

Terwijl veiligheidsregio's ontstaan in Nederland (waarbij hulpdiensten verplicht met elkaar moeten samenwerken) groeit de behoefte om veilige, onderlinge communicatie spelerwijs te kunnen invoeren. De demonstratiewagen van Cisco is bedoeld om te laten zien dat het werkt, dat het met standaard componenten is in te richten en dat het vrij makkelijk is om het te laten werken.

"Het mobiele internet is een nieuwe techniek voor hulpverleningsdiensten. Zij krijgen de beschikking over spraak, video en data via elk beschikbaar apparaat, zodat ze uiterst belangrijke informatie kunnen uitwisselen op elke denkbare plek en op elk wenselijk moment", zegt Andy Lockhart, Vice-President for Cisco Systems Northern Europe. "De Cisco Connected Car is meer dan een idee, het is een technologisch demonstratiecentrum op wielen die mogelijkheden laat zien die vandaag al beschikbaar zijn."

Software voor beeldbeheer

Cisco heeft deze oplossing ontwikkeld in samenwerking met het bedrijf Milestone dat gespecialiseerd is in de softwarematige verwerking van datastromen die binnenkomen via netwerkvideocamera's. De software heet XProtect Enterprise en biedt de mogelijkheid om de beelden van 64 camera's per PC-server te beheren. XPE is betrouwbaar en heeft zich al bewezen in de dagelijkse praktijk; wereldwijd al bij 75.000 camera's in 50 landen.



VERBINDINGSSHEMA

De Cisco Connected Car is verbonden met een basisstation, de Hot Spot genaamd. De verbinding kan op verschillende manier worden gelegd. Via internet, GPRS (de supersnelle GSM-variant voor draadloze telefonie) of via het eigen draadloze, lokale netwerk (WLAN; Wireless Local Area Network). Dergelijke verbindingen worden op technische tekeningen altijd als een wolkje weergegeven.

We zien bij het basisstation van linksboven naar rechts en beneden: de videobeheerssoftware (XProtect), geïnstalleerd op de mini-PC die de beelden bewerkt en aanbiedt aan de Wireless Access Router die verbinding houdt met de wagens die op de weg zijn. Voorts een notebook die eveneens videosoftware heeft. De camera op de Hot Spot is ook aan de router gekoppeld.

In de auto zien we een GPRS-telefoon, de router, een netwerkcamera, de Milestone videosoftware en een handpalmcomputer (de PDA) en een notebook.

Op deze manier hebben basisstation en voertuig altijd via een beveiligde verbinding contact met elkaar.

Cisco Security Agent blokkeert afwijkend gedrag

BEVEILIGING MAG GEEN

BEVEILIGING VAN COMPUTERSYSTEMEN HEEFT VEEL FACETTEN. DE BELANGRIJKSTE IS WEL DEZE: DIT ONDERWERP MAG GEEN SLUITPOST ZIJN. OP DE VOET GEVOLGD DOOR: WIE GEEN KENNIS HEEFT VAN IT KAN HET BESTE EEN DIENSTVERLENER INSCHAKELEN. EEN GESPREK OVER WAT TECHNEUTEN 'SECURITY' NOEMEN.

An tafel zit een bont gezelschap. Wat hen bindt, is de zorg voor bescherming van computersystemen tegen kwaadwillende mensen, zowel binnen als buiten de organisatie. Maar ze hebben allen net een andere relatie met het onderwerp.

Neem Ernst van Maanen; hij is manager systems engineering bij Cisco Nederland. Hoort dus bij de partij die apparatuur en software maakt om computers zonder zorgen te kunnen gebruiken. Aad Polman is



AAD POLMAN VAN ADVISIE AUTOMATISERING: 'WE BIEDEN MANAGED SERVICES, WAARBIJ WE DE VERANTWOORDELIJKHEID NEMEN VOOR DE HELE BEVEILIGING'.

account manager Zuid-Nederland bij Advisie Automatisering. Een partner van Cisco die de apparatuur desgewenst verkoopt aan bedrijven, helpt bij het nadenken over wat er precies nodig is en alles goed inregelt. Tevens heeft Advisie een dienst ontwikkeld, waarbij het bedrijf tegen een maandelijkse betaling de complete beveiliging van een netwerk binnen een organisatie verzorgt.

Aangeschoven zijn tevens twee mensen die in de dagelijkse praktijk werken met de apparatuur van Cisco: Christian van Dulmen van handelsonderneming Xindao en Wim Jellema van Adhesie, een organisatie voor de geestelijke gezondheidszorg.

Chinees handelshuis

ZONDER EEN GIDS is de berg twee keer zo hoog en de vallei twee keer zo breed'. Met deze wijsheid prijst het handelshuis Xindao uit Rijswijk zichzelf aan. Wie geschenkartikelen, gereedschappen, couverts, kampeerbesteding en dergelijke wil importeren uit China doet er verstandig aan bij Xindao aan te kloppen. De onderneming heeft contacten met Chinese fabrikanten, een eigen magazijn in Shanghai en een verdeelcentrum in Doetinchem. Wie, via bemiddeling van Xindao, rechtsreeks importeert vanuit de fabrieken kan nog eens dertig procent besparen.

Bij de Nederlandse vestiging werken 35 mensen. Voorts zijn er kantoren in Shanghai, Duitsland, Engeland, Frankrijk en Zweden.

GEEN SORES

Belangrijk, zo onderstrepen ze alle vier, is de onderkenning dat beveiliging ertoe doet. "Ik ben continu bezig het beveiligingsplatform te verbeteren," zegt Van Dulmen. "En dan wil ik niet alleen kunnen reageren op wat er mis is gegaan, maar ik wil dat allemaal voor zijn. Wij gebruiken geen dure leased lines voor de onderlinge communicatie, maar het openbare net. Onze buitenlandse kantoren hebben via internet contact met onze systemen. Dat moet betrouwbaar gebeuren. Ik wil geen sores hebben met virussen, wormen, spyware, adware, spam en andere rommel die ons alleen maar van het werk afhoudt."

RUUD JONKERS

SLUITPOST ZIJN



WIM JELLEMA VAN
ADHESIE: 'BEVEILIGING IS
MOEILIK TE VERKOPEN
AAN EEN DIRECTIE'.

Jellema zegt blij te zijn met zijn directie die oog heeft voor dit soort zaken.

"In de gezondheidszorg werken we met budgetten en iedereen geeft natuurlijk liever geld uit aan handen aan het bed in plaats van aan een computersysteem. Van collega's hoor ik vaak dat beveiliging een sluitpost is op de begroting. Dat is bij ons gelukkig anders."

Een investering van 100.000 euro komt toch overeen met ongeveer drie verpleegkundigen per jaar, rekent hij voor. "Maar als je wat overkomt, dan ligt het computersysteem plat en kunnen 600 mensen hun werk niet doen. Reken eens uit hoeveel dat kost. Maar, ik geef toe, beveiliging is moeilijk te verkopen aan een directie. Het is te vergelijken met een verzekering. Je geeft geld uit aan iets waarvan je hoopt dat het je nooit overkomt."

Polman knikt instemmend. "Tot anderhalf jaar geleden was er veel aandacht voor beveiliging, maar een lage bereidheid erin te investeren. Dat is veranderd." En zijn

Geestelijke gezondheidszorg

ADHESIE IS EEN ORGANISATIE op het gebied van de geestelijke gezondheidszorg. Met ruim 800 medewerkers helpt zij mensen met psychische problemen in de regio Midden-Overijssel. Dan hebben we het over de regio's Deventer, Hellendoorn en Almelo. Dit komt neer op een verzorgingsgebied van ongeveer 365.000 inwoners.

Zij biedt een scala aan mogelijkheden: poliklinische hulp, ambulante behandeling, begeleiding en opname in een psychiatrisch ziekenhuis, woonbegeleiding, dagbesteding; om er een paar te noemen. De organisatie heeft dan ook tal van nevenvestigingen.

verklaring volgt vrijwel direct: "Een worm als Slammer had in elf minuten wereldwijd 75.000 servers geïnfecteerd. Daar helpt alleen een compleet pakket maatregelen tegen."

BEHEER UITBESTEDEN

Van Maanen haakt in de met de opmerking dat Cisco twee typen gebruikers ziet: degenen die verstand hebben van automatisering (en genoeg mensen in dienst daarvoor) en de groep die er gewoon geen tijd voor heeft of andere prioriteiten moet stellen, maar toch zonder zorgen zijn computers wil benutten. De eerste groep, zo vertelt hij, koopt veelal producten via partners en bouwt daar zelf een netwerk mee; de tweede groep heeft meer behoefte aan advies en kan het best terecht bij de partners die zich hebben gespecialiseerd in aanvullende diensten, zoals managed services. Voor beide groepen heeft Cisco een uitgebreid productportfolio, afgestemd op behoefte en portemonnee.

Een schot voor open doel. Polman kopt meteen in. "Wij bieden managed services, waarbij we de verant-

woordelijkheid nemen voor de hele beveiliging. Dat gebeurt voor een af te spreken prijs per werkplek per maand."

Xindao is zo'n bedrijf dat zijn zorgen bij Advisie achterlaat. "Binnen Xindao ben ik vanuit een eenmansafdeling verantwoordelijk voor automatisering. Het compleet monitoren van een netwerk met al zijn componenten, >

- > waaronder het beveiligingsbeheer binnen het LAN en in alle lagen van de organisatie, is vanwege alle technologische ontwikkelingen alleen maar complexer geworden. Het kost te veel tijd om bij te blijven," verklaart Van Dulmen. "Maar ik wil de eerste meldingen allemaal nog wel zelf binnen krijgen. Dan weet ik wat er in het netwerk gebeurt; als echt actie nodig is, dan doet Advisie dat."


AFWIJKEND GEDRAG

Waar Van Dulmen en Jellema allebei voor zijn gevallen, is de Cisco Security Agent (CSA): Een bijzonder klein stukje software dat op elke computer (dus ook notebooks e.d.) wordt geïnstalleerd en het gedrag van dat

apparaat in de gaten houdt. Bij afwijkend gedrag weet de software dat er iets mis is en gaat de bewuste handeling in quarantaine.

Een voorbeeld: een computer gaat plots door toedoen van een virus een boodschap naar duizend adressen (of het complete Outlook-adressenbestand) versturen, terwijl dat normaal gesproken nooit gebeurt. De Cisco Security Agent herkent dit gedrag als onwenselijk en stopt het.

Een firewall inspecteert alleen verkeer dat van buitenaf komt, maar veel bedreigingen komen van binnenuit (22%, weet Polman te vertellen). Bovendien kan een firewall geen wormen tegenhouden.

Jellema en Van Dulmen gaan die speciale oplossing voor individuele computers dit jaar toepassen (en behoren daarmee tot de eersten in Nederland) omdat ze zowel een slot op de voordeur willen hebben als op de achterdeur. 



CHRISTIAN VAN DULMEN VAN XINDAO:
'IK BEN CONTINU BEZIG HET
BEVEILIGINGSPLATFORM TE VERBETEREN.'

Vertrouwen

OP UW ICT-OMGEVING moet u altijd kunnen vertrouwen, vindt Advise Automatisering. Het bedrijf stelt zijn diensten ter beschikking om dat vertrouwen niet te beschamen.

Advise heeft vestigingen in Breda en Soest. Met ongeveer 100 medewerkers richt zij zich als middelgrote speler op de markt van IT-dienstverleners op het midden- en kleinbedrijf. Bij het MKB geeft Advise advies over de te kiezen computers en randapparatuur en over de programmatuur die daarop moet draaien. De laatste tijd biedt zij ook de mogelijkheid het beheer van de geautomatiseerde systemen, of een deel ervan, over te nemen van haar klanten. Beveiliging valt daar nadrukkelijk onder.

Woordenlijst

Adware Is te vergelijken met spyware. In dit geval word je echter lastig gevallen met advertenties en pop-ups (het uit zichzelf openen van browservensters) waar je niet om hebt gevraagd.

Agent Klein stukje programmatuur dat een gespecialiseerde taak uitvoert.

Firewall Apparaat of software (personal firewall) die niet-geautoriseerd verkeer naar en van een netwerk tegenhoudt.

LAN Local Area Network.

Leased Line Lijn van het openbare telefoonnetwerk die exclusief beschikbaar is voor de huurder, zolang de rekening op tijd wordt betaald.

Spyware Een in een programma ingebouwd stukje software dat ongevraagd gegevens stuurt naar de maker ervan, bijvoorbeeld het surfgedrag. Spyware kan er ook voor zorgen dat de computer, zonder dat je het weet, gebruikt wordt door die maker voor allerlei doeleinden. Helemaal erg wordt het als de spyware een opening in je beveiliging creëert waardoor de maker van de spyware op je harde schijf kan rondneuzen.

Virus Een klein, zichzelf vermenigvuldigend programma dat bijvoorbeeld bestanden vernietigt. Heeft een ander programma nodig om zich aan te hechten.

Worm Geniepig, zelfstandig programma dat zich overal doorheen wurmt en zichzelf reproduceert om bepaalde bestanden te vernietigen of de computer of het geheugen nutteloos te gebruiken.

TELEFONIE VIA DATALIJNEN

RCT-dienstverlener Tri-ennium besliste vorig jaar te verhuizen naar het Rivium in Capelle aan den IJssel. Het bedrijf stond voor een dilemma: de traditionele telefooncentrale aanpassen of investeren in een nieuwe. Tri-ennium koos een derde optie: uitbesteding van zijn telefonieverkeer via TeleSpectrum Managed Voice Services (TMVS).

TeleSpectrum Managed Voice Services is een nieuwe dienstverlening van de Rotterdamse Cisco-partner TeleSpectrum (www.telespectrum.nl), waarbij een klant zijn telefoongesprekken laat lopen via een dataverbinding die TeleSpectrum beheert.

Tri-ennium biedt een breed portfolio aan ICT-diensten aan: van dagelijks netwerkbeheer tot gespecialiseerde integratieopdrachten. Zo heeft het wereldwijd een naam hoog te houden bij het implementeren van dealerroom-systemen. Centraal in de aanpak van Tri-ennium staat beschikbaarheid: inzetbaarheid van toepassingen, communicatie en informatie. Omwille van de aard van zijn klanten en zijn dienstverlening, is beschikbaarheid voor Tri-ennium van cruciaal belang.

TELEFONIE IS ZO COMPLEX

Hoewel het bedrijf dus een ICT-specialist is, nam Tri-ennium de beslissing zelf geen investeringen te doen in telefoniekennis. "Telefonie is zo complex, de functionele specificaties van telefonie zijn zeer divers en bovendien is ook de terminologie heel anders dan in de ICT", verklaart algemeen directeur Dick Rötgers van Tri-ennium de beslissing om de telefonie uit te besteden.

TMVS biedt diverse voordelen aan een organisatie. Zo kunnen meerdere locaties van een organisatie kosteloos met elkaar

communiceren en kan één telefoniste het verkeer van verschillende locaties afhandelen, terwijl de organisatie ook gebruik kan maken van een centraal nummerplan en telefoonboek. Dick Rötgers is een enthousiast gebruiker van al deze mogelijkheden: "Onze klanten stappen momenteel ook over op TMVS. Dat betekent dat we met hen eigenlijk één netwerk kunnen vormen". Zo ziet hij meteen ook onverhoopte kostenvoordelen opduiken, want ook zij gebruiken dezelfde datalijnen.

Het inzicht in de maandelijkse telefoonkosten, die dagelijks on-line zijn te bekijken, biedt een groot voordeel ten opzichte van de tweemaandelijkse facturen van andere telecomaانبieders. Alle kosten voor uitbesteding, telefonieverkeer en IP-verbindingen staan overzichtelijk op één gespecificeerde factuur vermeld. Kortingen op het telefoonverkeer worden direct verrekend. De keuze voor TMVS leverde Tri-ennium nu al een besparing op van 25 tot 30 procent op de gesprekskosten.


TMVS zorgt tevens voor een voortdurende bewaking en beheer van deze verbindingen om de beschikbaarheid te garanderen. Tri-ennium heeft toegang tot één centrale helpdesk die 24 uur per dag bereikbaar is. Via een toets op het toestel staat Tri-ennium direct in verbinding met een technisch specialist.

PROEFKONIJN? GEEN PROBLEEM!

Tri-ennium gebruikt alle functionaliteiten die Voice over IP biedt. Nummerkeuze via een webinterface, intercom, een log van de gevoerde gesprekken, call management, conference calls, telewerken, koppelingen met CRM,... Weinig snuffjes zijn door Dick Rötgers nog niet getest. Tri-ennium is dagelijks bezig met technologische vernieuwing. Daarom had het er geen enkel probleem mee om één van

de eerste klanten te zijn voor TMVS. "TeleSpectrum presenteerde ons een vernieuwend concept. Telefonie uitbesteden is redelijk nieuw, de hele business case berust op innovatie. Dat trok ons zeer aan", zegt Rötgers. "We wisten dat er nog aan ontwikkeld werd en dat er misschien nog hier en daar wat bugs in zouden zitten. Al bij al viel het aantal te nemen hindernissen bij de implementatie nogal mee. Door de keuze voor een

dataverbinding als medium vreesden we dat af en toe de kwaliteit zou wegvallen, maar daar hebben we eigenlijk nooit problemen mee gehad." Bij Tri-ennium zijn 30 IP-telefoons van Cisco in gebruik en enkele softphones (software die bellen via de PC mogelijk maakt). De softphones zijn ideaal voor thuiswerkers die middels een dataverbinding onder het eigen kantoornummer bereikbaar zijn. Bovendien bellen zij onderling en naar de zaak kosteloos.

Rötgers is zeer te spreken over de kwaliteit van de IP-toestellen en vond behalve de gebruiksvriendelijkheid ook de vormgeving van doorslaggevend belang. "Als je zelf vernieuwend bezig bent, wil je ook bij je leveranciers die uitstraling hebben." 



HARDWARE DISCOUNT BESPAART OP TELEFONIE

IP-telefonie is niet alleen weggelegd voor grote ondernemingen

Aanvankelijk had Linda de Vries-Radestad het idee dat IP-telefonie alleen interessant is voor grote bedrijven en niet voor haar Hardware Discount met zes medewerkers. Maar netwerkbedrijf Avit Systems heeft voor haar een oplossing bedacht die heel veel geld bespaart op haar communicatiekosten.

Hardware Discount, waarvan De Vries-Radestad CEO is, handelt via internet in computerapparatuur en software. Om haar klanten van dienst te zijn, heeft zij een telefonische servicedesk in het leven geroepen. Het bedrijf is twee jaar geleden begonnen en heeft een flinke groei doorgemaakt. Kon Hardware Discount het eerst nog af met een paar telefoonlijnen; nu is toch wel een telefooncentrale nodig. Tegelijk breidt Hardware Discount de activiteiten uit naar Duitsland en België. Maar Hardware Discount heeft geen winkels of kantoren in de twee andere landen. Mensen die de servicedesk bellen, zouden dan worden omgeleid naar de medewerkers in Nederland. "Want je moet wel een Duits telefoonnummer hebben en een Belgisch telefoonnummer voor de buitenlandse klanten. Je kunt ze niet laten bellen naar een Nederlands nummer; dat werkt niet," zegt De Vries-Radestad. Het omleiden van telefoonge-

sprekken vanuit het buitenland, kost echter een flinke duit. "We zouden waarschijnlijk uitkomen op minimaal duizend euro doorschakelkosten per maand per land. Hoewel we voornamelijk via internet verkopen, wordt er toch nog veel gebeld. Mensen hebben dan net iets thuis ontvangen en dan hebben ze vragen over het installatieproces of over een applicatie. Dat is ook goed, want zo onderhouden wij contact met de klant."

CONTACT GEZOCHT

Iemand die zelf in computerapparatuur handelt, houdt ook zo goed en kwaad als het gaat zelf de vakliteratuur bij. Zo was de Hardware Discount-CEO op het idee

Hardware Discount

De onderneming Hardware Discount verkoopt vrijwel elk denkbaar computerproduct – hardware en software – aan particulieren via internet. Sinds kort kunnen ook bedrijven van haar diensten gebruik maken. Het bedrijf is twee jaar geleden opgericht.

De firma beschikt over een winkel in Amsterdam waar mensen eventueel de via internet bestelde producten kunnen afhalen. Voor het overige vindt alles via internet plaats en regelt Hardware Discount het complete logistieke traject. Hardware Discount heeft met tal van computerleveranciers contact. Er zijn vestigingen in Nederland, Duitsland en België.



V.L.N.R.:
JAAP ANKER VAN AVIT,
LINDA DE VRIES-
RADESTAD VAN
HARDWARE DISCOUNT
EN PATRICK VAN
ARENDEK VAN CISCO

gekomen IP-telefonie te gaan gebruiken in plaats van de traditionele telefonie.

Zij heeft daarom zelf contact gezocht met Cisco. Op haar beurt schakelde Cisco haar partner Avit uit Nieuwegein in. Avit is gespecialiseerd in IP-telefonie-oplossingen en heeft vorig jaar ruimschoots de pers gehaald met de bouw van een IP-telefonienetwerk in het nieuwe kantorencentrum New Element te Utrecht, in opdracht van eigenaar Rabo Onroerend Goed.

“Uit de contacten met Avit bleek al heel snel dat IP-telefonie ook een goede oplossing is voor een klein bedrijf met werkzaamheden in drie landen,” vertelt De Vries-Radestad. Zij zegt gekozen te hebben voor Cisco vanwege het vertrouwen dat de naam opwekt. “Bij Cisco weet je dat je een goede service krijgt en goede producten. We willen zekerheid dat het ook allemaal gaat werken en blijft werken. We stappen tenslotte toch in een, voor ons, nieuwe technologie en dan wil je gewoon in goede handen zijn.”

De investering voor de Cisco-oplossing kwam uit op ongeveer 15.000 euro. Voor een telefooncentrale zou Hardware Discount eenzelfde bedrag kwijt zijn geweest.

Maar in het laatste geval komt er zeker nog 2.000 euro per maand minimaal aan doorschakelkosten bij; die kosten heb je niet met IP-telefonie. Het is een simpel reken-sommetje om te zien dat de IP-telefonie zich in dit geval vrij snel terugbetaald heeft.

FLEXIBILITEIT

Avit heeft met Hardware Discount meege-dacht over de best haalbare oplossing. “Daarbij is flexibiliteit het sleutelwoord gebleken,” zegt Jaap Anker, consultant van Avit. “Met deze oplossing is het zelfs mogelijk mensen die van huis uit werken onderdeel te maken van je eigen netwerk zodat zij zonder extra telefoonkosten mee kunnen draaien op de servicedesk. Zij bel-len dan altijd tegen lokaal tarief; ook al zit-ten ze in Duitsland of België.”

Op de centrale vestiging van Hardware Dis-count, in 's-Heerenberg, heeft Avit een Inte-grated Services Router geplaatst. “Een heel veelzijdig apparaat,” zegt Anker liefkozend. “Je consolideert allerlei functies in één apparaat, waar je eerst nog allerlei verschil-lende kastjes voor nodig had.” Op de sublo-caties staan voice gateways die het telefonieverkeer via het eigen netwerk rege-len. We hebben een oplossing gekozen die speciaal is bedoeld voor het midden-en kleinbedrijf.”

Een ander voordeel van het IP-netwerk is dat Avit het beheer ervan vanuit zijn eigen vestiging in Nieu-wegein kan doen. Proble-men zijn gewoon via het netwerk op te lossen. Ook als er nieuwe software voor de apparatuur is, hoeft niemand van Avit in de auto te stappen om het te gaan installeren. Dat alles kan van op afstand gebeu-ren. Dat scheelt behoorlijk in de onderhoudskosten.

VOORAAN STAAN

Hardware Discount heeft gekozen voor IP-telefoons van Cisco. “Maar dat is niet echt nodig,” zegt De Vries-Radestad. “Het gaat

Avit

Avit staat voor 'Architects for Voice Integrated Technologies' en opereert vanuit haar vestiging in Nieuwegein. Avit is een gecertificeerde Cisco partner die zich op basis van gedegen kennis en ervaring op het gebied van netwerkinfrastructuren (switching, routing, DSL, firewalling, wireless en security) heeft gespecialiseerd in IP telefonie oplossingen van Cisco Systems. Avit is een echte netwerk-specialist met veel ervaring in het adviseren over, het aanleggen van en het beheren van netwerken waarin data, spraak en video zijn geïntegreerd. Avit heeft enkele tientallen referenties op dit gebied in het MKB en in specifieke bedrijfskritische omgevingen als de gezondheidszorg.

om een open architectuur, dus we kunnen ook telefoons van andere leveranciers kopen als we dat willen. Die openheid was voor ons ook een belangrijk argument om voor Cisco te kiezen.”

Over Avit is zij zeer te spreken. “We hebben goed advies gekregen. Ze hebben echt geluisterd naar onze wensen en die kunnen omzetten in een voor ons passende oplossing. We voelen ons dankzij Avit toch thuis in deze nieuwe technologie.”

Avit, gewaardeerd partner van Cisco, wil graag vooraan staan als het om nieuwe technologie gaat. “We zijn nu bijvoorbeeld de softphone van IP Blue uit New York aan het testen. Dat is een softwarematige telefoon (dus: bellen met je PC via een headset) waarmee het ook mogelijk is gesprekken op te nemen op de harde schijf van de PC of op een ander opslag-medium. Dat kan soms nuttig zijn om juridisch bewijs te hebben over bepaalde telefonische afspraken. Voordat wij zoiets nieuws aan onze klanten adviseren, willen we eerst zelf de nodige ervaring ermee opdoen en nagaan of hij echt naadloos in de Cisco-architectuur past, zoals IP Blue beweert,” aldus Anker. 



TEUS MOLENAAR

Bedrijven die veranderingen doorvoeren die gevolgen hebben voor iedere werknemer – zoals het invoeren van internet-telefonie – denken vaak vooral aan de hard- en software, en aan een manier om de overgang zo snel mogelijk door te voeren. Cisco Systems heeft geleerd - door veel met klanten en partners samen te werken - dat juist de mensen zelf een belangrijk onderdeel van het overgangsproces vormen.

We geven hier zeven tips om de overgang naar IP-telefonie tot een succes te maken. We besteden aandacht aan alle aspecten van de overgang (in vaktaal 'migratie' genaamd).

Zeven tips voor succes

OVERSTAPPEN OP IP-TELEFONIE



TIP 1 Stel een projectteam samen

De samenstelling van een projectteam bepaalt goeddeels het succes van de migratie. Zorg ervoor dat niet alleen voldoende expertise aanwezig is, maar dat ook elke afdeling is vertegenwoordigd. Dit team bepaalt de doelstellingen van de migratie en beslist welke acties nodig zijn.

TIP 2 Betrek eindgebruikers bij het project

Niemand houdt van verandering. Hou dus rekening met verzet, en zorg ervoor dat de verwachtingen niet te hoog gespannen zijn. Een doorgedreven open communicatie is van groot belang. Stel een lijst op van veranderingen die zullen optreden in werkprocessen en zorg er via (online) opleidingen voor dat de personeelsleden zijn voorbereid.

TIP 3 Start traag, maar versnel

Uw invoeringsstrategie moet erop gericht zijn sneller te gaan werken naarmate u meer ervaring en kennis opdoet. Neem tussendoor ook de tijd om te evalueren wat u gedaan hebt, en welke lessen u kan trekken uit gemaakte fouten. Houd er ook rekening mee dat tussentijds veranderingen kunnen opduiken die u dwingen de plannen aan te passen. Zorg ervoor dat niemand door de mazen van het net valt.

TIP 4 Hanteer de 80/20 regel

Een succesvolle migratiestrategie bestaat voor 80 procent uit voorbereiding en 20 procent uit installatie. Indien u zich goed richt op de plannen, loopt de implementatie (IT-woord voor invoering) een stuk

makkelijker. Tot een juiste voorbereiding horen standaard elementen als een goede planning, een back-up plan, een optimale automatisering van het proces en oog voor detail.

TIP 5 Zorg voor een goed plan voor Dag 2

Dag 2 is de dag die volgt op de overschakeling. In die periode kunnen onverwachte problemen opduiken. Een goede ondersteuning is tijdens deze periode cruciaal. Er dient een team klaar te staan dat zonodig meteen kan ingrijpen. Dit team moet goed georganiseerd zijn, weet welke procedures het moet volgen en beschikt over de juiste hulpmiddelen.

TIP 6 Denk aan uw oude materiaal

Wanneer u IP-telefonie introduceert, gaat uw oude PBX materiaal (ander woord voor telefooncentrale) de deur uit. Stel een inventaris op van uw overtollige materiaal, stel vast of het eigen materiaal is, dan wel gehuurd wordt bij een derde partij, en zorg ervoor dat gehuurd materiaal terug gaat naar de eigenaar.

TIP 7 Kijk tevreden terug, maar ook naar de toekomst

De implementatie zit erop? Alle onverwachte problemen zijn opgelost? Fijn, dan kan u nu aan de toekomst beginnen. Want of u nu 50 IP-telefoons geïnstalleerd hebt of 500, veranderingen zullen er altijd komen. Zelfs wanneer uw nieuwe netwerk helemaal 'up and running' is, blijft veranderingsmanagement een belangrijk onderdeel van het project. 

Meer weten? Op www.cisco.nl, vindt u achtergrondinformatie en klantenreferenties over IP-telefonie.

MANUSJE VAN ALLES

Eén router voor verkeersregeling, beveiliging, internetkoppeling en telefonie



Een router
zorgt voor
een goede
afwikkeling

van dataverkeer.

Cisco heeft een
nieuwe serie
gemaakt die

veelzijdiger en
krachtiger is dan
de voorgaande.

De ISR-familie
zorgt standaard

voor veilige
verbindingen

zonder merkbaar
snelheidsverlies en

is naar behoefte

bijvoorbeeld

telefonie via internet.

Tegenwoordig is een router vaak geplaatst aan de rand van het bedrijfsnetwerk, op de grens met het publieke (lees: riskante) internet. Daar vervult hij een aantal taken: ervoor zorgen dat gegevens op de juiste plek terechtkomen (dat is het eigenlijke routeren; de verkeersregeling), dat dit ook nog eens op een veilige manier gebeurt en ervoor zorgen dat een telefoongesprek over internet (in vaktermen IP-telefonie genaamd) niet hapert.

Dat zijn zo'n beetje de belangrijkste taken. Omdat hetzelfde kastje al die diensten kan leveren, heeft Cisco deze nieuwe familie de Integrated Services Router genoemd; kortweg: ISR. Er zijn nu drie uitvoeringen op de markt: 1800, 2800 en 3800. We hebben ze eens goed tegen het licht gehouden en melden hier onze bevindingen.

MULTIFUNCTIONEEL

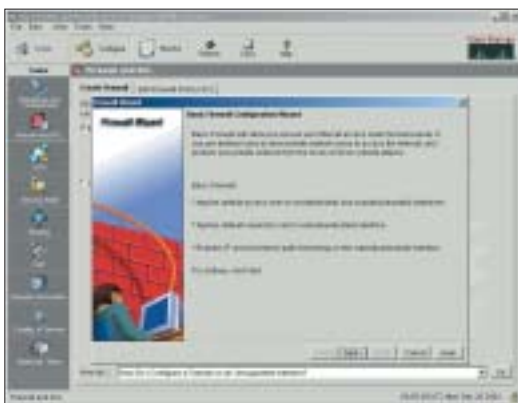
Deze nieuwe generatie routers heeft een relatief eenvoudige, maar zeer krachtige basisuitvoering waarvoor tal van uitbreidingsmogelijkheden beschikbaar zijn. De krachtige hardware levert als het erop aankomt hoge prestaties.

Dankzij de veelzijdigheid is het mogelijk een ISR-router geheel naar eigen wensen in te richten en erg lang plezier te hebben van het apparaat. De routerserie heeft namelijk genoeg in huis om mee te gaan in de groei van een bedrijf en kan met zijn talenten op veler gebied ook nieuwe technologische ontwikkelingen aan.

Op een aantal punten is kracht en veelzijdigheid direct al merkbaar. Het is mogelijk een specifieke, toegewijde verbinding te maken over een netwerk dat doorgaans die connectie voor iedereen open heeft staan. In jargon heet dat een virtual private network (VPN). Het betekent dat er een veilige verbinding wordt gemaakt die duurt zolang het 'gesprek' duurt. Daarna is die kabelruimte weer beschikbaar voor wie dat maar wil. Die veiligheid wordt onder meer bereikt door >

de data te versleutelen, zodat iemand die ongerechtigd 'meeluistert' er geen worst van kan maken, omdat hij het geheimschrift niet kan ontcijferen. Dat versleutelen kost veel rekenwerk, maar zelfs de kleinste ISR-router heeft daar geen enkele moeite mee. De volledige bandbreedte van bedrijfsnetwerk en internet blijft beschikbaar.

Via een zogeheten firewall zorgt de ISR voor een veilige verbinding met internet. Ook dit vergt veel rekenwerk, omdat immers alle verkeer moet worden gecontroleerd, maar dat vertraagt de apparaten



niet. Ze hebben bovendien allemaal grote reserves en zijn daarmee zeer geschikt voor IP-telefonie. Vanaf model 2811 kunnen zij zelfs de taak van een telefooncentrale overnemen. Deze generatie routers is zo krachtig dat bij gelijktijdig gebruik van VPN, firewall en IP-telefonie geen van de drie diensten inboet aan prestaties of beschikbaarheid. ISR is dan ook multifunctioneel in hart en nieren.

VEILIG INTERNETTEN

Beveiliging speelt een belangrijke rol in de betrouwbaarheid en beschikbaarheid van netwerken. Cisco heeft al jaren ervaring met firewalls en die kennis is ingebouwd in de ISR.

Daardoor is hij zeer nuttig op de grens tussen eigen (gecontroleerde) netwerk en het openbare internet. De ISR-firewall speelt een actieve rol via zijn IPS-technologie. Dat staat voor Intrusion Prevention System (een systeem dat voorkomt dat kwaadwillenden binnendringen). De router

kijkt dan niet alleen naar de adressen om te bepalen of het verkeer door mag, maar ook naar het soort verkeer. Hij combineert dat met de adresgegevens en beslist dan of iets al dan niet door mag. Op die manier – en dat is best een prestatie – weet het kastje een onderscheid te maken tussen 'gewoon' internetverkeer via een browser (zoals Internet Explorer van Windows) en verkeer voor een chat-applicatie. Dat geeft dus ook de mogelijkheid om chatten dat niet zakelijk is te blokkeren.

De router helpt bovendien bij het filteren van internetverkeer, zodat ongewenst bezoek door werknemers aan bepaalde website valt te blokkeren. Hier is een uitbreidingsmodule voor beschikbaar.

OVERZICHT EN GEMAK

De uitgebreide filters en beveiligingen in het knooppunt van een netwerk leveren veel informatie op. Statistieken over gebruik en veiligheid zijn terug te vinden in de ingebouwde Security Device Manager (SDM) software. SDM is voor bevoegden eenvoudig toegankelijk vanuit een browser. SDM zit in elke ISR-router meegeleverd. En verzorgt ook de toegang tot de instellingen van het apparaat. Ingewikkeld hoeft het maken of wijzigen van instellingen niet te zijn, zelfs als instellingen veel netwerkkennis vragen.

Zogenaemde wizards (stappenplannen die je door een serie te verrichten handelingen heen loodsen) helpen bijvoorbeeld bij het opzetten van een verbinding naar een thuiswerkplek of nevenvestiging via VPN. Een ander voorbeeld is een wizard die prioriteiten in het netwerkverkeer instelt om IP-telefonie en video beter tot hun recht te laten komen. Deze wizard helpt de gebruiker bij het instellen van nuttige, maar specifieke netwerktechniek zoals Quality of Service (QoS) en Network Based Application Recognition (NBAR). Er is ook een wizard die de firewall in een paar stappen inregelt. De instelling van een router luistert nauw. Een handigheidje bij de ISR is de USB-poort op de behuizing. USB is een handige, welbekende voorziening die hier is te gebruiken voor het overbrengen van configuratiebestanden, encryptiesleutels of veiligheidscertificaten. Dankzij USB kunnen de ISR-routers 'maagdelijk' met de post of pakketdienst worden verstuurd om pas bij aankomst via een USB-stick de juiste instellingen ingeprent te krijgen. Een andere makkelijke voorziening is een sleuf voor Compact Flash geheugenkaarten. Daarmee is het makkelijker de software van het apparaat te actualiseren. En dat is te doen zonder het uit te hoeven zetten.

DRAADLOOS

Draadloze netwerken zijn zeer populair. ISR-routers helpen bij de beveiliging en verbeteren daardoor de betrouwbaarheid van draadloze netwerken. Al bij kleine draadloze netwerken met enkele accesspoints maakt de ISR zich nuttig via een hoogwaardige beveiliging zoals de toegang tot het draadloze netwerk afschermen met naam en wachtwoord.

Deze techniek is afgeleid van wireless domain services (WDS) die Cisco al jaren met succes toepast in grote draadloze netwerken. Een ander voordeel van draadloze netwerken samen met ISR-routers is de ondersteuning van een snelle overschakeling als een gebruiker van het ene naar het andere accesspoint loopt, bijvoorbeeld met een PDA of draadloze IP-telefoon (in vaktaal heet dat roaming). Er is dan geen onderbreking in de netwerkverbinding of spraakverbinding. ISR ondersteunt deze functies met de Cisco Aironet 1100 of 1200 serie accesspoints.

MEEGROEIEN

Kenmerkend voor de ISR-routers is dat ze, dankzij de beschikbaarheid van vele modules, precies op maat zijn in te richten. Daarmee is het mogelijk alleen dat te gebruiken wat je op een bepaald moment nodig hebt. Dat zorgt voor een compacte oplossing.

Je betaalt dus pas voor voorzieningen als je die nodig hebt. Daarmee is de router niet alleen geheel naar eigen inzicht in te richten, maar ook aanpasbaar aan de groei van (de behoeften van) de onderneming. Zo kan een bedrijf bijvoorbeeld pas later besluiten om zijn telefooncentrale de deur uit te doen en via internet te gaan communiceren met spraak. Die meegroeimogelijkheid is een aantrekkelijk aspect van de ISR-serie.



KRACHT EN SNELHEID

Dat de 1800, 2800 en 3800 serie werkelijk een nieuwe generatie routers, is merk je aan de basis. De opbouw van ISR-routers kenmerkt zich door de veeleisende specificaties van de afzonderlijke interne componenten waarmee de serie is ontworpen. Prestaties van de gebruikte chipsets zijn veelevoudigd. Elke router heeft een grotere geheugencapaciteit en de onderlinge samenhang tussen de interne componenten is naar een hoger niveau gebracht. De processor, chipsets en snellere modules geven ISR's wat ze in jargon noemen wire-speed, waarbij de maximaal beschikbare bandbreedte van het bedrijfsnetwerk of internet wordt benut. Zelfs als een enkele ISR wordt ingezet om meerdere netwerken te bedienen, blijven de prestaties maximaal.

Een belangrijke voorziening in de ISR-serie routers is nieuwe interne hardware die helpt bij taaie klussen. Een goed voorbeeld is de encryptie-ondersteunende hardware voor het versleutelen van netwerkverkeer. Versleuteling wordt gebruikt om met VPN veilig over het publieke internet te werken. Ook IPSec (IP Security) gebruikt versleuteling om het eigen netwerk te beschermen tegen aftappen. Een goede encryptie is een rekenintensief proces, maar met de extra hardware in ISR routers verloopt het moeiteloos. Dit levert geen prestatieverlies op. Integendeel. Je kunt zelfs beweren dat de ISR-routers beter uit de verf komen, naarmate ze meer functies tegelijk uitoefenen.

VEEL TE BIEDEN

De 1800-, 2800- en 3800-serie is werkelijk een nieuwe generatie routers, gemaakt om een veelheid aan taken uit te voeren. Dat merk je aan de enorme reserves. Er is genoeg capaciteit om routing, firewall, VPN en telefonie gelijktijdig te benutten, ook als veiligheidshalve encryptie wordt gebruikt.

TELEFONIE

De aandacht voor IP-telefonie (telefonie via internet) groeit snel vanwege de lagere kosten. Dat geldt zowel voor de vaste kosten (één geïntegreerd netwerk in plaats van twee) en de variabele kosten. Voor verkeer dat over het eigen netwerk wordt afgehandeld, zijn helemaal geen 'tikken' te betalen.

Vooraf voor nieuwe kantoren betekent IP-telefonie kostenbesparing, onder meer omdat je maar een netwerk nodig hebt voor data- en spraakverkeer. Bij vervanging of uitbreiding van een bestaande installatie is IP-telefonie ook interessant.

Cisco is al sinds 1998 actief met deze technologie. Alle Cisco router producten ondersteunen IP-telefonie. Vanaf de ISR router model 2811 kan de router zelfs de rol van een telefooncentrale op zich nemen en voicemail afhandelen.

Samen met de flexibiliteit die de modules geven, kan de ISR meegroeien in de ontwikkelingen van een bedrijfsnetwerk en meegaan in de technologie. Zowel in kleine als grote omgevingen hebben ISR-routers veel te bieden; de 1800 is al een zeer krachtige router voor een thuiswerkplek of klein kantoor. Vanaf de 2811 routers is er de mogelijkheid over te schakelen op IP-telefonie en de traditionele telefooncentrale de deur uit te doen. De krachtigste modellen vind je in de 3800-serie voor grote netwerken. 

Ga voor meer informatie naar:

www.cisco.nl/isr

www.cisco.nl/isrscan

24FOR8:

Een 24 uurs economie voor de kosten van de 8 uurs economie



GUIDO VAN NISPEN (L)
EN VINCENT EVERTS ZIJN
BEIDEN MANAGING
PARTNERS BIJ
INNOVATIE ADVIES
BUREAU INTERIMIC.

BIJNA IEDERE NEDERLANDER heeft een e-mail adres, een computer, een digitale camera en een mobiele telefoon. Met verschillende computers in huis zijn thuisnetwerken ook al gemeenplaats.

Onder jongeren, de dominante consumenten van morgen, is meerdere toepassingen tegelijkertijd gebruiken (chatten met 5 mensen tegelijkertijd, internet surfen, gaming, muziek luisteren en sms aflezen) al de norm geworden. Verder willen ze zelf alles in de hand houden.


Met breedband en wifi hebben ze nu overal in huis (en daarbuiten) voor een vast bedrag per maand toegang tot alles wat belangrijk is voor ze. 24 uur per dag.

De komende tijd neemt deze digitale besturing alleen nog maar verder toe, breedband zal een hogere penetratie

krijgen en meer snelheid (zowel op het vaste net als mobiel met UMTS). Daarnaast zullen meer apparaten worden aangeschaft die echt gebruiksvriendelijker worden zodat er nog makkelijker en meer gebruik zal worden gemaakt. Kortom de Nederlander raakt gewend aan het gemak en voordeel van het internet.

In 2004 kochten bijna 4 miljoen Nederlanders iets over internet, tezamen is dat goed voor bijna 1.6 miljard euro oftewel 400 euro per persoon. 50% werd besteed aan reizen, tickets, hotels, huisjes etc. Verder natuurlijk computerspul, elektronica en kleren. In 2005 zal het betalen net zo makkelijk worden als het gebruiken van een pinpas en verwachten wij dat deze groei zal accelereren. Een unieke positie voor de B.V. Nederland.

Het houdt echter ook in dat 'openingstijden' een heel andere inhoud krijgen. Immers, het internet is 24 uur per dag open. De tijden waarop de consument of het bedrijf wil bestellen, kunnen door hen zelf worden gekozen. Dat zelfde geldt voor service. Mocht je nog twijfelen, kijk dan eens naar de jongeren om je heen.

Een goede inzet van ICT binnen de 8 uur dat een bedrijf van de 24 uur open is kan dus een behoorlijke hefboomwerking hebben. Het is niet verkeerd als je als ondernemer een factor 3 kunt maken. Dat is toch een mooie innovatieve motivatie. 

BOEKEN

Alles geconnecteerd

CISCO VERKOOPT NIET ALLEEN producten en diensten. Via een reeks publicaties, wil het bedrijf ook zijn bijdrage leveren in een aantal maatschappelijke discussies. Daarom startte Cisco vorig jaar met de publicatie van een reeks essays die telkens ingaan op de rol die ICT kan spelen in een bepaalde sector. Connected Health en Connected Cities zijn recent aangevuld met de drie nieuwe boeken Connected Schools, Connected Homes en Connected Government. Telkens gaat het om een bundeling van essays die door internatio-

nale experts zoals academici, beleidsmakers, studenten of politici over het onderwerp werden geschreven. In Connected Schools gaat het over hoe ICT het komende decennium en daarna het traditionele onderwijs zal veranderen. Vanuit Nederland is er een bijdrage van Toine Maes, algemeen directeur van Kennisnet. Connected Homes spitst zich volledig toe op de doorbraak van breedband voor thuisgebruik. Een aantal marktontwikkelingen wordt besproken, zoals de winstgevendheid van Voice over IP, de invloed van de overheid op de informatiemaatschappij, de rol van breedband in het 'huis van de toe-

komst' en de discussie 'content versus communicatie'. Connected Government bestaat uit een verzameling essays over de manier waarop regeringen technologische hulpmiddelen inzetten om met de burger te communiceren. Matt Poelmans heeft het daarin onder meer over de concrete afspraken die de Nederlandse regering hierover met de bevolking wil maken.

Alle boeken uit de 'connected'-serie kunnen worden besteld via de website van Cisco:

www.cisco.com/en/US/about/ac79/wp/ctd/index.html

10 VRAGEN

Eric van Gend, MKB Cisco-Nederland



Sommige mensen kennen we alleen beroepsmatig. Maar weten we echt wie ze zijn? Weten we wat hen drijft? Wat hen boeit? In onze rubriek 'Tien vragen' proberen we met een aantal uiteenlopende vragen de mens achter de professional te ontdekken. De eerste in de reeks is Eric van Gend, binnen Cisco Nederland verantwoordelijk voor de MKB-afdeling.

iQ: Bij welke baan heb je tot nu toe de leukste tijd gehad? Denk je dat het in de toekomst even leuk zal zijn?

Nadat ik in 1994 afgestudeerd was aan de

Universiteit Twente, ben ik begonnen bij ICL als International Management Trainee. Na 3 jaar ben ik de uitdaging aangegaan om mijzelf te bekwamen in Informatiebeveiliging, bij Axent Technologies en Cylink als International Channels manager. De afgelopen 3,5 jaar was ik bij Cisco verantwoordelijk voor Business Development in het Midden-Oosten, Afrika, Oost-Europa en het nabije Oosten. Ik ontwikkelde er markten voor informatiebeveiliging, IP-telefonie en storage. Over het algemeen heb ik altijd leuke banen gehad, elke baan had iedere keer een nieuwe leuke kant. Ik vind uitdagingen altijd erg leuk. Tot nu toe heb ik die in elke baan gevonden en ik denk dat Cisco dat mij altijd zal kunnen bieden.

iQ: Wat is de grootste uitdaging in je werk?

De grootste uitdaging in mijn werk is het evangeliseren van de mogelijkheden die Cisco biedt aan het MKB om met dezelfde hoeveelheid tijd meer te kunnen doen en hoe zij met onze oplossingen geld kan besparen.

iQ: Wat zijn je beste eigenschappen?

Doorzettingsvermogen en zelfmotivatie. Soms denken mensen om mij heen dat bepaalde dingen onmogelijk zijn. Mijn kracht is dan om te laten zien dat het wel mogelijk is.

iQ: Wat zijn je slechtste eigenschappen?

Ik kan vreselijk ongeduldig zijn en heb snel de neiging om dan werk bij mensen uit handen te nemen. Als manager is dat iets wat je sterk moet onderdrukken.

iQ: Met welk soort mensen kan je helemaal niet omgaan?

Tot nu toe heb ik dat nog niet ervaren dat ik met mensen niet kan omgaan. De kunst is om bij mensen de juiste knoppen te vinden zodat ze gemotiveerd zijn en de dingen doen die ik graag wil dat ze doen. Ieder mens heeft positieve kanten.

iQ: Hoe motiveer je de mensen om je heen?

Door te coachen en daardoor mensen zelf de methode te laten vinden waarin ze zich prettig voelen om de doelen te halen die door de organisatie gesteld zijn.

iQ: Wat vind je de meest zorgwekkende ontwikkeling van de huidige tijd?

De intolerantie in de samenleving en de egocentrische houding van veel mensen. Dit zet de mensen binnen de maatschappij te veel op scherp.


iQ: Wat is de meest hoopvolle ontwikkeling?

Door middel van het internet wordt kennis verspreid. De positieve kant is dat mensen in minder ontwikkelde landen zich sneller kunnen ontwikkelen. Ik denk dat dit kan bijdragen tot meer vrede in de wereld.

iQ: Hoe ziet je werkweek er uit?

Mijn werkweek begint op zondagavond. Dan bereid ik de maandag voor. De maandag zit over het algemeen vol met vergaderingen. Tijdens de werkweek bezoek ik Cisco resellers, en partners en natuurlijk MKB'ers. Ik kan gelukkig ook voor een deel van huis uit werken. Ik heb thuis twee netwerken: één voor privédoeleinden en één voor Cisco. Uiteraard draadloos, met IP-telefonie en een firewall met een VPN naar Cisco. Maar ik hou gelukkig ook nog wat tijd over voor hobby's. Ik ga graag motorrijden. Zodra het voorjaar begint, haal ik de motor zeker weer uit de winterstalling en gaan we plezierige tochten maken.]

iQ: Hoe heb je je huidige partner ontmoet?

Ik ken mijn vrouw nu 13 jaar en wij zijn 4,5 jaar getrouwd. We hebben 2 dochters de oudste is 2 jaar en de jongste 3 maanden. Ik ben haar tijdens mijn studentenperiode in Enschede tegengekomen op een van de vele feesten die ik toen bezocht. 

RESTAURANT



Een historische maaltijd

RESTAURANT DE SILVEREN SPIEGEL in Amsterdam biedt een historische maaltijd. In twee opzichten: een oud-hollandse ambiance in een pand uit 1614 en zuurkool op een zeer smakelijke manier bereid, terwijl ik gewoonlijk gruw van deze groente.

Hartje Amsterdam, Kattegat 4-6, zo'n vijf minuten lopen vanaf het centraal station. Daar liet de fortuinlijke zeepzieder Laurens Jansz Spieghel, die ook nog burgemeester is geweest van de hoofdstad, twee pandjes met trapgevel bouwen om te verhuren.

Thans zetten er Francisca en Jim van der Hoff hun gasten een specifieke en smake-lijke Hollandse schotel voor. De gevels hel- len naar voren. Niet vanwege paalrot in de fundering, maar omdat dit zo is gebouwd. Het voordeel is dat meubels die via de hijs- balk omhoog gaan niet snel tegen de gevel aan zullen komen. De panden zijn vrij smal,

zoals vrijwel alle huizen in de oude stad. Dat komt, omdat de, wat wij nu noemen, onroer- endzaakbelasting in de zeventiende eeuw werd vastgesteld aan de hand van het aan- tal ramen dat in de voorgevel zat. Het was dus zaak de huizen smal te houden en ruimte te winnen door ze diep te maken.

Zelf jaren in Amsterdam gewoond. Toch zijn dit nieuwtjes voor mij. Verteld door Jim van de Hoff in één van de bovenzalen juist voor aanvang van het diner. Stelt u zich evenwel niet veel voor bij het woord 'zaal'. Bedenk dat het restaurant is gevestigd in woonhuizen en dat zoveel mogelijk is ondernomen om die sfeer erin te houden. Zo zijn vloer en haardpartij in de zaal waar wij aten nog oorspronkelijk Gouden Eeuws. Voor heel grote groepen is dit res- taurant niet geschikt; de huiselijke beslo- tenheid viert hier hoogtij. Wij zetten ons met ongeveer dertig mensen aan de dis.

Lokaal

Bij binnenkomst treft u een kleine bar aan. Eikenhout, zware balken, oud-Hollandse uiterlijkheden overheersen. Tevens de ont-

vangstruimte voor groepen. Jassen en tas- sen worden naar boven gebracht, gasten krijgen een aperitief aangeboden: mosterd- soep in een soort mini-weckfles. Fluweel- zacht en met lekkere mosterdzaden erin. Een kleine portie, maar als starter precies genoeg, vanwege de volle, rijke smaak.

Na een genoeglijk kennismakingskwar- tiertje voert de tocht naar boven over de smalle, antieke trap. Wat waren die men- sen toch klein driehonderd jaar geleden!

Genoeglijke beslotenheid is het sleutel- woord in dit restaurant, zonder ook maar enigszins naar kneuterigheid te neigen. Hollands tot in de haarvaten. Dat geldt ook voor het menu. Op uw bord zult u geen struisvogelbiefstuk of krokodillensaté aan- treffen. Louter producten uit de naaste omgeving. Schapenvlees uit Texel, mosterd uit De Zaan, tournedos uit Waterland om maar een paar voorbeelden te noemen. Dat betekent tegelijk dat het menu wisselt met de seizoenen. Alleen wat lokaal voor- handen is, gaat de keuken in.

En komt er overheerlijk uit. De tarbot smaakte als nooit tevoren, zo zacht en tegelijk stevig. Bij elk gerecht lukt het de kok een delicate smaak neer te zetten.

Op www.desilverenspiegel.com leest u meer over dit prijzenswaardig restaurant.

LEARNING

DE BASISKENNIS OVER NETWERKEN is intussen goed ingeburgerd, maar steeds duiken nieuwe technieken en aspecten op die de gebruiker van netwerk materiaal nopen tot bijscholing. Om extra kennis op te doen, kunnen Cisco-klianten drie wegen bewandelen: opleidingen volgen bij Cisco Certified Training Partners, deelne- men aan seminars en workshops, of gebruik maken van e-lear- ning, bijvoorbeeld via de Cisco Learning Connection.

Cisco zette een netwerk op van Cisco Certified Training Part- ners, die hoog gekwalificeerde trainingen verzorgen over Cisco- producten en -technologieën. Daarbij worden Cisco Certified Systems Instructors ingezet, die vooraf getest werden op hun didactische en technische kennis. Om een constant hoge kwaliteit te garanderen, controleert Cisco deze trainingscentra ook regel- matig. Wie deelneemt aan cursussen, beschikt meteen ook over het originele Cisco trainingsmateriaal. Voor een lijst van de Cisco Certified Training Partners in Nederland kan u terecht op http://www.cisco.com/global/NL/partners/partners_training.shtml

Naast deze cursussen zorgen ook seminars en workshops voor een verhogen van het kennisniveau bij de Cisco-klianten. Works- hops hebben over het algemeen een meer diepgaand technisch karakter, de seminars behandelen meestal meer het achterlig- gende concept en worden aangevuld met enkele praktijkcases.

E-learning is een andere methode die Cisco-klianten kunnen gebruiken om kennis van producten en/of technologieën op te doen. Cisco heeft samen met verschillende partijen e-learning materiaal ontwikkeld dat beschikbaar is via de Cisco Learning Con- nection (CELC). CELC is een web portal die up-to-date informatie, interactieve trainingen, simulaties en testen aanbiedt. Inschrijv- ingen zijn een jaar geldig en bieden de klok rond toegang tot de por- tal, ondersteuning via e-mail en een opvolgingssysteem.

Meer informatie over de verschillende manieren om uw kennis nog te verhogen, kan u terecht op www.cisco.com/global/NL/opleidingen/index.shtml

AGENDA

MAART 2005
Self Defending Networks
 Amsterdam
www.cisco.nl/events

1 – 3 MAART 2005
Networkers Power Session, VOIP/IP Telephony
 Cisco, Amsterdam
www.cisco.nl/events

2 – 3 MAART 2005
Net Impact Roadshow
www.cisco.nl/netimpact

10 MAART 2005
Het 5de nationale E-government congres
 WTC, Rotterdam
www.e-governmentcongres.nl

10 – 16 MAART 2005
CeBIT
 Hannover, Duitsland
www.cebit.com

23 – 24 MAART 2005
Infosecurity
 Brussel
www.infosecurity.be

23 – 24 MAART 2005
Storage Expo
 Brussel
www.storageexpo.be

24 MAART 2005
Hotspot Event 2005
 't Spant, Bussum
www.hotspotevent.nl

5 – 7 APRIL 2005
Networkers Power Session, MPLS Technology
 Cisco, Amsterdam
www.cisco.nl/events

19 – 21 APRIL 2005
The ICT & Networking Event
 RAI, Amsterdam
www.tine.nl

26 – 28 APRIL 2005
Overheid en ICT 2005
 Jaarbeurs, Utrecht
www.overheid-en-ict.nl

5 – 8 JULI 2005
TechEd 2005
 RAI, Amsterdam
www.pci-live.com

VRAAG VAN HET KWARTAAL



‘Breekt Voip door in 2005?’

De vraagstelling houdt de veronderstelling in, dat VoIP nog niet doorgebroken is. Gezien de levensduur van traditionele systemen, 10-12 jaar, is VoIP qua installed base sterk in de minderheid. In onze adviespraktijk ervaren wij echter dat bij vervanging van de telefooncentrale VoIP altijd een, zo niet HET, onderwerp is. In die zin is VoIP dus al doorgebroken. De keuze valt niet altijd op VoIP, meestal om redenen van economische aard, niet vanwege functionaliteit, techniek of beheer. Bedrijven met een goed datanetwerk kiezen vaak voor VoIP. Kortom: VoIP zal in 2005 nog in de minderheid zijn, maar is niet meer te stuiten.

Charles Heering,
Oberman Telecom
Management Consultants,
Maarn (www.otmc.nl)

VoIP is al doorgebroken! Daar waar grotere bedrijven al langer gebruikmaken van VoIP vanwege bedieningsgemak en kostenbesparingen, ontdekken ook steeds meer particulieren deze techniek. Het immens populaire Skype heeft veel eindgebruikers de ogen geopend. Binnen bedrijven dient Skype wellicht als katalysator om na te denken over een professionele invoering van VoIP. Niet meer gebonden zijn aan een werkplek, maar gewoon je eigen telefoongesprekken binnenkrijgen op je eigen computer of IP-telefoon of je nu op de zaak, thuis of in het buitenland bent. En dat allemaal zonder extra kosten. De techniek is inmiddels al een aantal jaren oud zodat niets een grootschalige doorbraak meer in de weg staat.

Ferdinand Sennema,
hoofdredacteur Computable

Of VoIP doorbreekt in 2005 is niet een vraag, maar een feit. De snel stijgende penetratie van breedband is een teken dat de markt rijp is voor nieuwe toepassingen, waaronder ook VoIP. Indien ISP's winst willen gaan maken, is het ontwikkelen en aanbieden van nieuwe diensten essentieel. Sinds enige maanden vallen de ISP's en Telecomaanbieders, in een steeds hoger tempo, over elkaar heen om het nieuwe bellen te verkondigen: niet analoog of digitaal, maar via breedband: digitale telefonie, VoDSL of VoIP. Techniek en de aanbieders zijn blijkbaar klaar voor VoIP. De consument hoeft zich in 2005 slechts aan te sluiten.

Ed Achterberg,
CEO Telecompaper.nl

INGEZONDEN BRIEF

ALS BRANCHEVERENIGING van IT-, Telecom-, en Kantoorbedrijven communiceert ICT~Office dagelijks met leden, overheid, de media of bestuurders. Dat doen wij bellend vanuit de auto, we e-mailen via UMTS, werken vanuit huis, of via het kantoor netwerk. Om de kwaliteit van onze communicatie te waarborgen, zijn wij afhankelijk van netwerken, apparatuur en diensten. Plaats- en tijdonafhankelijk werken is veel van vanzelfsprekender geworden. Het is de oplossing voor het omzeilen van files en stelt vaders en moeders in staat om hun zorgtaak te combineren met werk.

Technologische communicatiemiddelen zijn een belangrijke ader in onze maatschappij. ICT is onvoorstelbaar vanzelfsprekend geworden.

Wij steunen dan ook de opzet van dit netwerkenblad voor het MKB. Ik hoop dat u veel inspiratie opdoet om ook uw communicatie en daarmee uw bedrijfsvoering vlekkeloos te laten verlopen!

Sylvia Roelofs, Algemeen Directeur
ICT~Office, De branchevereniging
voor IT-Telecom en Office bedrijven in
Nederland.