

# tbm

Het grootste IT- en telecomplatform  
van de Benelux



## Private LTE verrijkt aanbod HPS Connectivity Solutions

Lydis versus FTM; hoe een negatieve  
publicatie in je voordeel uitpakt

Terugblik 2023 en visie 2024 met  
11 prominente branchegenoten

Wat maakt Easy Voice van Pocos zo bijzonder?

TBMNET.NL

# De voordelen van Easy Voice cloudtelefonie in het kort: easy, compleet en scherp geprijsd.

Dé cloudtelefonie oplossing voor het MKB

Ben je op zoek naar de perfecte cloudtelefonie-oplossing voor je MKB-klanten? En houd je van gemak?

Ontdek dan de voordelen van Pocos Easy Voice.

Easy in gebruik, overstappen en beheer. Easy om zaken mee te doen.  
En scherp geprijsd.

Ontdek heel easy alle voordelen op [pocos.nl/telefonie/easy-voice](http://pocos.nl/telefonie/easy-voice) of scan de QR-code.  
connectiviteit | telefonie | mobiel | cloud



EASY  
vo)cə

pocos. ▶  
CONNECTIVITY THAT BEATS

TBM / Connexie is onderdeel van het grootste telecom- en ICT-platform van de Benelux.



TBM / Connexie is een uitgave van:



Kerkenbos 1015L  
6546 BB Nijmegen  
T - 024 3454 150

Uitgever/hoofdredacteur  
Joost Heessels  
[joost@magentacomunicatie.nl](mailto:joost@magentacomunicatie.nl)

Eindredactie  
Emiel te Walvaart  
[emiel@magentacomunicatie.nl](mailto:emiel@magentacomunicatie.nl)  
Laurens van Aggenen

Account- en communicatiemanager  
Serife Bayar  
[serife@magentacomunicatie.nl](mailto:serife@magentacomunicatie.nl)

Vormgeving  
StudioBont  
Marie Cecile Oosterhout en Tessa Binders

Aan dit nummer werkten mee  
Muriël Mulder, Hamid Bagheri,  
Marjolein Straatman, Rex Vermeulen,  
Maroessia Karpenko, Marcel Ederveen,  
Floris Hulshoff Pol

Office management  
Anniecke van der Heijden  
[administratie@magentacomunicatie.nl](mailto:administratie@magentacomunicatie.nl)

Druk  
Veldhuis Media

Abonnementen & adreswijzigingen  
Doorgeven via [magenta@mijntijdschrift.com](mailto:magenta@mijntijdschrift.com)  
088-2266682 onder vermelding van tijdschrift  
en NAW-gegevens.

Niets uit deze uitgave mag worden  
verveelvoudigd en openbaar gemaakt door  
middel van druk, internet, fotokopie, microfilm  
of welke andere wijze dan ook, zonder  
voorafgaande schriftelijke toestemming van  
de uitgever. De uitgever kan niet aansprakelijk  
worden gesteld voor persoonlijke of materiële  
schade veroorzaakt door onjuistheden in deze  
uitgave.

ISSN 1872 2865

© Copyright 2023



Joost Heessels richtte in 1995 de uitgeverij Magenta Publishing op en is sindsdien actief in de telecom- en IT-sector. Daarvoor was hij actief als hoofdredacteur bij onder meer Wegener en Elsevier.

## Winner takes all

Toen ik begin twintig was, las ik een artikel over Microsoft en hoe briljant hun business-model wel niet was. Het kwam er in het kort op neer, dat in de softwarewereld het adagium was; winners takes all. Dat was voor mij nog prille zakelijke inzichten een openbaring, en niet alleen voor mij. In een tijd waarin de wet van de afnemende meeropbrengst leidend was. Deze theorie stelt dat wanneer een bepaalde productiefactor wordt vergroot (bijvoorbeeld de inzet van extra werknemers) de productie over het algemeen meer dan evenredig zal toenemen; maar op een bepaald moment neemt die groei af. De kunst was om dat punt niet te overschrijden. Maar bij software lag dat ineens heel anders. De kosten zaten vooraf in de ontwikkeling en had je die eruit, dan bracht elk verkochte product of licentie je bijna 100 procent winstmarge.

Ik moest aan dat inzicht denken, toen ik terugkeek naar het afgelopen jaar. Naast de opkomst van AI, de verdergaande inbedding van telecom in IT of ICT, wat je wilt, zag ik vooral een sterke overnamegolf in het MSP veld. Nou blijven er nog meer dan genoeg partijen over, dus het is een beetje te vroeg om van een concentratie te spreken, maar er werd toch wel heel veel geld uitgegeven om kralen te rijgen aan de

bedrijfsketting. De toekomst zal leren of deze overnames en fusies allemaal even succesvol zijn en hier het winner takes all principe werkt. Een aantal ondernemers is blij dat de bankrekening gevuld is en de zorgen over hun bedrijf zijn verdwenen, veel personeel is blij dat ze in een nog professionelere organisatie zijn beland en de investeerders zijn blij als ze het rendement op hun investering zien.

Laten we ook niet vergeten dat we het afgelopen jaar zijn teruggekeerd naar wat we 'het nieuwe normaal' zouden gaan noemen.

De overnamegolf was in elk geval, naast de snelle opkomst van AI, het belangrijkste nieuws van 2023. Laten we ook niet vergeten dat we het afgelopen jaar zijn teruggekeerd naar wat we 'het nieuwe normaal' zouden gaan noemen. Aan de ene kant staan we met z'n allen weer in de file, maar afstandwerken heeft wel degelijk zijn plek gevonden. AI is dat concept nog niet helemaal uitgekristalliseerd.

Maar voor ik verder ga, lees vooral de visies van de experts over het afgelopen jaar en de toekomst, verderop in dit nummer. Boeiende inzichten over onze markt in het hier en nu. Rest mij iedereen die dit leest een heel mooi, gezond gelukkig én succesvol 2024 toe te wensen!

Joost Heessels

# Inhoud



Functionaliteit, betrouwbaarheid en beschikbaarheid, daar draait het om bij John Braken. Al tijdens zijn 12-jarig dienstverband bij de marine was hij dagelijks belast met connectiviteit en communicatievraagstukken en later als eigenaar van Unified Communications specialist HPS Connectivity Solutions, onderdeel van HPS Group. Dat veranderde niet toen SLTN drie jaar geleden een sturend belang nam in HPS. Diezelfde kernwaarden zoekt John in zijn samenwerking met leveranciers, zoals met CapX Nederland. We spreken hem, samen met Paul van Gasselt van CapX en Jeffrey Timmers.



20



17

- 06 Nieuws
- 13 GFT verhuist naar vliegveld Düsseldorf
- 14 Private LTE verrijkt aanbod HPS Connectivity Solutions
- 17 Wat maakt Easy Voice van Pocos zo bijzonder?**
- 20 Lydis versus FTM; hoe een negatieve publicatie in je voordeel uitpakt

“SOMS KOM JE ALS ONDERNEMER IN EEN ‘PERFECT STORM’ TERECHT. HOE MOOI IS HET DAN, DAT ZO’N CALAMITEIT UITEINDELIJK IN JE VOORDEEL UITPAKT”

# TERUGBLIK OP 2023



**30**

- 26 De overnames in 2023
- 28 Het channel van 2023 naar 2024
- 30 “Digitale transformatie vraagt óók om duurzame digitalisering”**
- 32 Terugblikken op 2023 en vooruitkijken naar 2024, wat vinden we ervan?**

“EEN TERUGBLIK ZONDER DE DOORBRAAK VAN CHATGPT TE VERMELDEN KAN EIGENLIJK NIET”



**32**



- 44 Axians brengt IT en Telecom bij elkaar met focus op as a Service**
- 46 The Taste of...  
Rex Vermeulen
- 50 Wanneer zetten we 4G uit?**
- 52 Productnieuws
- 54 Sms verdient meer aandacht!
- 56 Prijs smartphone in acht jaar verdubbeld
- 58 Waarom keek de telecomindustrie deze maanden naar Dubai?**
- 60 Connexie Nieuws
- 62 Marcel Ederveen: Wat de toekomst brengt moge



**44**



**67**

X2COM: WAAROM DAT CLUBJE UIT BRABANT JOUW CLUB ZOU MOETEN ZIJN



**58**

## Office Connect sluit zich aan bij Score Utica

De IJsselmuidens telecom-expert voor het MKB Office Connect wordt onderdeel van Score Utica. Office Connect heeft zich vanaf 2011 opgewerkt tot een begrip in de regio en zal zich nu aansluiten bij de totaalleverancier Score Utica. De integratie betekent dat de klanten van Office Connect gebruik kunnen maken van het brede dienstenaanbod van managed service provider Score Utica op het gebied van connectiviteit, telecom én IT. Voor Score Utica is de overname van Office Connect de derde acquisitie in anderhalve maand tijd. Vorige week werd bekend dat Office Connect zich aansloot bij Score Utica, begin oktober sloot LetmedoIT aan.



The image shows the front cover of a booklet titled 'Op weg naar een emissieloze online thuiswerkplek'. The cover has a purple background with a stylized illustration of a person working at a desk. At the bottom left is the logo for 'SCD Partners voor de digitale samenleving' and at the bottom right is the logo for 'Coalitie Duurzame Digitalisering'.

'Op weg naar een emissieloze online thuiswerkplek'. De handleiding is bedoeld voor werknemers, werkgevers en toeleveranciers van digitale producten en diensten en bevat tal van praktische tips en achtergrondinformatie

## Impact op klimaat begint vanuit online thuiswerkplek

Sinds de coronacrisis werken Nederlanders vaker thuis. Minder reiskilometers en een efficiënter gebruik van kantoorruimte hebben een positief effect op het klimaat. Tegelijk leidt de toename aan online werken ook tot nieuwe impact en emissies waar niet iedereen bij stil staat. De online thuiswerkplek kan duurzamer worden ingericht. Om dit te stimuleren presenteerde De Nationale Coalitie Duurzame Digitalisering (NCDD) tijdens het 25e ECP Jaarfestival de handleiding

## Score Utica verwelkomt VST ICT & Telecom

VST ICT & Telecom, de KPN Excellence Partner uit Veenendaal, met focus en expertise op het KPN ÉÉN-portfolio, sluit zich aan bij Score Utica. Als Managed Service Provider (MSP) voor het MKB biedt Score Utica een complete one-stop shop dienstverlening op het gebied van IT, telecom en connectiviteit.

VST is een bekend gezicht in Veenendaal en omstreken. Met een team van 9 specialisten bedienen zij hun klanten met de volledige KPN ÉÉN-dienstverlening. Vanuit die expertise is VST uitgegroeid tot zeer gewaardeerd en gerenommeerd partner van KPN. Door het klantgerichte DNA van VST te combineren met dat van Score Utica ontstaat een sterke synergie die aansluit bij datgene waar de markt om vraagt: één leverancier voor zowel IT, telecom als connectiviteit.



## Citymesh versterkt marktpositie met overname edpnet

Citymesh, de uitdager in de Belgische telecommunicatiesector, versterkt zijn marktpositie met de overname van edpnet. Deze overname is het bewijs van het engagement van Citymesh om hoogwaardige connectiviteit te bieden en is een natuurlijke uitbreiding van haar kernmissie om meer concurrentie op de Belgische markt te brengen. "edpnet, bekend om zijn rol als telecom challenger, sluit perfect aan bij de visie van Citymesh. Deze overname versnelt onze go-to-market strategie voor zowel vaste als mobiele oplossingen en verrijkt onze dienstverlening aanzienlijk", zegt CEO Mitch De Geest.

## Itum nieuwe eigenaar van MSP !Bien

Itum, dienstverlener op het gebied van netwerk, cloud- en telecommunicatie voor het MKB, kondigt de overname aan van !Bien, een ICT-leverancier uit Maassluis. Met de overname versterkt Itum Solutions B.V. haar positie als dienstverlener op het gebied van cloud- en telecommunicatie en zet verder in op de verbreding van het dienstenaanbod om zo nog beter in te spelen op de behoeften van zijn klanten. !Bien biedt het MKB diensten op het gebied van IT-beheer, telefonie, cloud en cybersecurity.

## Techone neemt VH ict uit Groningen over

Techone heeft VH ict, een ICT-bedrijf uit Groningen, overgenomen. Deze strategische stap in het Noorden van Nederland vergroot de landelijke dekking van Techone in de MSP-sector aanzienlijk. Richard Hulst, een van de voormalige eigenaren van VH ict, zal na de overname aan blijven als directeur. Over deze nieuwe fase zegt hij: "Als medeoprichter en eigenaar van VH ict ben ik enthousiast over deze nieuwe samenwerking. Dit is een geweldige kans om verder te groeien en onze klanten nog beter van dienst te zijn, terwijl we onze unieke identiteit behouden." Coert Coomans, CEO van Techone, sprak zijn tevredenheid uit over de overname: "De expertise van VH ict, met name op het gebied van moderne werkplektechnologieën en Sophos Security oplossingen, verrijkt ons aanbod aanzienlijk. We zijn verheugd om Richard en zijn team te verwelkomen en samen onze positie in de MSP-markt te versterken." Peter van der Veen, de andere voormalige eigenaar die VH-ict samen met Richard ruim 24 jaar leidde, heeft VH-ict met deze overname verlaten. Hij blikt terug met een gevoel van voldoening: "Het is een eer om onderdeel te zijn geweest van VH-ict en ik ben trots op wat we hebben bereikt."



## Maxhub breidt activiteiten uit met Europese showroom in Amsterdam

Maxhub opent een nieuwe showroom in Amsterdam, tevens het eerste solution center van het merk in Europa. Na de opening van het logistische centrum in Rotterdam in april 2023 blijft het bedrijf zijn aanwezigheid in Europa en Nederland uitbreiden. Deze opening weerspiegelt een strategische stap om zijn positie op het oude continent te versterken. Het doel van dit nieuwe centrum is om een meeslepende ervaring van Maxhub's producten en oplossingen mogelijk te maken en zo de relaties met potentiële klanten te versterken. Daarnaast weerspiegelt deze opening een belangrijke betrokkenheid bij de culturele diversiteit en voorkeuren van de Europese markt. Het nieuwe centrum is niet alleen het perfecte contactpunt voor de Benelux-landen, maar ook voor andere landen zoals Frankrijk, Duitsland, Italië, de Scandinavische landen, Spanje en het VK.



## Odido biedt Operator Connect koppeling met Microsoft

Odido biedt als eerste van de drie grote Nederlandse telecomoperators Operator Connect aan. De nieuwe connectiviteitsoplossing, die in samenwerking met Microsoft Teams wordt aangeboden, maakt het voor organisaties eenvoudiger hun vaste telefoonnummers aan Microsoft Teams te koppelen. Medewerkers kunnen hierdoor vanaf elk apparaat en op elk moment bellen en gebeld worden. Het bellen via een vast telefoontoestel is hiermee niet meer noodzakelijk. De innovatie geeft IT managers nieuwe mogelijkheden de telefonie van bedrijven eenvoudig te beheren en medewerkers slimmer en hybride te laten werken, zonder dat daar grote investeringen voor nodig zijn. Met Operator Connect beantwoordt Odido aan de toenemende vraag naar toekomstbestendige connectiviteitsoplossingen die medewerkers zo optimaal mogelijk hybride laten samenwerken.

## Riverdam breidt portfolio uit met Xaris ICT

Investeringsmaatschappij Riverdam neemt een meerderheidsbelang in Xaris ICT & Telecom en verstevigt daarmee het buy & build initiatief van regionaal opererende IT managed service providers. Xaris ICT uit Wognum is sinds 1988 een gespecialiseerde IT- en Telecom managed services provider en implementeert en beheert cloud ICT-oplossingen voor kleine tot middelgrote bedrijven in met name Noord- en Midden-Nederland. De IT-branche behoort tot de snelst groeiende branches in Nederland, en is daarnaast een belangrijke facilitator van de digitalisering in andere sectoren. De cloud ICT-oplossingen van Xaris ICT zorgen ervoor dat werknemers overal veilig en onbezorgd kunnen werken.

## Gebrek aan IT-kennis drukt op bedrijfsresultaten

Maar liefst 95 procent van de organisaties stelt dat een gebrek aan cloud-expertise een negatieve invloed heeft gehad op hun organisatie. Voor een derde van de organisaties heeft dat geleid tot het achterblijven van de financiële doelstellingen. En 93 procent geeft aan dat het investeren in cloud management services een prioriteit is om het tekort aan vaardigheden te beperken. Cloudspecialist SoftwareOne presenteert deze resultaten van zijn Cloud Skills Gap Survey. Door deze knelpunten lopen digitale transformatieprojecten gemiddeld vijf maanden vertraging op.

De SoftwareOne Cloud Skills Survey peilde de mening van 500 beleidsmakers op het gebied van IT (ITDM's) uit het Verenigd Koninkrijk, de Benelux, Noord-Amerika en Australië om te begrijpen hoe het tekort aan cloudvriendigheden van invloed is op IT-teams en hoe zij van plan zijn dit tekort in 2024 te bestrijden.

## Chequers Capital snel uitbreiden naar Nederland

Frans investeringsfonds Chequers Capital koopt IT-dienstverlener Cheops Technology en wil het bedrijf ook in Nederland op de kaart zetten door via overnames. Cheops Technology is gespecialiseerd in het beheer van de IT-infrastructuur van middelgrote bedrijven. De diensten variëren van het beheer van de volledige IT-infrastructuur (managed services) tot het zenden van medewerkers naar bedrijven om de interne IT-teams bij te staan (professional services). Het bedrijf uit Kontich telt meer dan 250 klanten, waaronder Bekaert, Duvel, Deloitte, de Vlerick Business School en de doe-het-zelfketen Hubo. Cheops Technology wordt bij de deal ver boven 100 miljoen euro gewaardeerd.



## MCS neemt antenne specialist DDS Electronics over

MCS heeft DDS Electronics overgenomen, specialist in antennen op de Nederlandse markt. John van Nijnatten van MCS: "De kracht in de combinatie MCS/DDS zit hem niet alleen in het kunnen leveren uit voorraad van een eigen merk antennen, kabels en connectoren. Toegevoegde waarde zit vooral ook in het op maat maken van antennen en antennebekabeling. Customization is de specialiteit van het DDS huis en is al mogelijk bij lage aantallen. De juiste machines en mensen om dit te doen zijn allemaal lokaal in Nederland aanwezig. Hierdoor zijn de levertijden heel kort."

## Enreach praat partners bij over innovaties in portfolio

Enreach Nederland organiseerde in november alweer haar derde partner event van dit jaar. Terry Aurik, CEO van Enreach Nederland, verzorgde de aftrap met een openhartige reflectie over de afgelopen maanden en belichtte een aantal belangrijke marktontwikkelingen. Koen van Geffen, CTO Enreach, vertelde over de strategische keuze die eerder dit jaar werd gemaakt voor het Coligo platform en welke positieve ontwikkelingen dit tot nu toe heeft gebracht. Koen: "Eind vorig jaar hebben we de focus gericht op het door ontwikkelen van Coligo, met als doel om dat één communicatieplatform voor het MKB in Europa te maken. We hebben daarbij veel input van partners gekregen. Daardoor beschikken we nu over een volwassen en innovatief product waar we de markt mee kunnen veroveren. Er zit nu al heel veel in en er komt nog veel bij."

Bart Sotthewes, Product Manager UC, maakte de vertaling naar de aankomende nieuwe release. Coligo biedt veel meer dan vamo en biedt AI features om bereikbaarheid makkelijker te maken. Remko van Ommeren, CCO Enreach NL, deelde aansluitend zijn visie en plannen hoe komend jaar in te spelen op de marktbehoeften van het MKB. In zijn verhaal legde hij onder meer nadruk op FMC first en de lancering van de FMC First propositie en het aanbod van drie smaken Enreach MS Teams calling.





## Axians lanceert private 5G as a Service

Axians lanceert 'Private 5G as a Service' en zet daarmee de volgende stap in de aanvulling van het as a service aanbod. Private 5G zorgt ervoor dat applicaties en apparatuur altijd veilig mobiel verbonden zijn en is uitermate geschikt voor missie- en bedrijfskritische communicatie in vitale sectoren. Axians zorgt voor een kant-en-klaar 5G netwerk voor mobiele data- en spraakcommunicatie welke meegroeit met de organisatie. De nieuwe dienst werd gepresenteerd tijdens het succesvolle event Innovations to Success 2023 van Axians in de Werkspoorkathedraal in Utrecht. Een Private 5G-netwerk is een 'eigen' mobiel netwerk die op 5G technologie werkt en door Axians passend gemaakt is voor jouw organisatie. We werken met eigen simkaarten voor veilige toegang. Hierdoor heb je optimale controle over de beschikbaarheid en veiligheid van het netwerk, behoudt flexibiliteit en kan je volledig onafhankelijk of juist in samenwerking met de publieke mobiele operators werken.

Hanneke Faber



## Hanneke Faber nieuwe CEO Logitech

Hanneke Faber trad op 1 december toe tot Logitech als CEO. Aan haar de taak de omzetsdaling van de producent na corona om te buigen. In de coronaperiode behaalde de Zwitsers-Amerikaanse producent recordomzetten door de toename van thuiswerken. Daarna ging het een stuk minder, door productieproblemen, inflatie en teruglopende verkopen. Deze zomer werd bekend dat Bracken Darrell, president en chief executive officer (CEO), het bedrijf zal verlaten. Darrell leidde Logitech sinds 2013 en wist het bedrijf sindsdien te transformeren van een aanbieder van computersupplies naar een leverancier van supplies voor computers en unified communication. Hanneke heeft meer dan 30 jaar ervaring in mondial zakelijk leiderschap bij een verscheidenheid aan consumenten-, B2B- en e-commercebedrijven. In die tijd stimuleerde ze de groei en belangrijke transformaties bij bedrijven met een omzet van meerdere miljarden dollars bij drie van 's werelds toonaangevende productbedrijven: Unilever, Ahold Delhaize en Procter & Gamble. Hanneke komt van Unilever naar Logitech, waar ze als groepsresident leiding gaf aan hun Nutrition-bedrijf ter waarde van 14 miljard dollar. Haar verantwoordelijkheid omvatte meer dan 150 landen en omvatte mondiale merken als Knorr en Hellmann's, onderzoek en ontwikkeling, de B2B Unilever Food Solutions-activiteiten en een toeleveringsketen van ongeveer 60 fabrieken en contractfabrikanten over de hele wereld.

## Groei Nederlandse MSP's boven de 13 procent

IT-kanaalpartners die beheerde services verkopen, kunnen rekenen op een double digit groei in 2023, waarbij een nieuwe voorspelling een wereldwijde expansie van 12,7 procent voorspelt, vergeleken met 419 miljard dollar in 2022, zo blijkt uit onderzoek van Canalys in opdracht van Cisco. In Nederland zou de groei voor providers zelfs nog wat hoger liggen. Ondanks de economische onzekerheid duiden de geprojecteerde vooruitzichten voor managed services dus op een wereldwijde groei van 12,7 procent, waarmee een totale waarde van 472 miljard dollar wordt bereikt. Deze groei overtreft de geschatte 3,5 procent groei van de totale IT-uitgaven. De verwachting is dat de groei van de beheerde diensten de groei van de totale IT-uitgaven zal overtreffen, aangewakkerd door een stijgende vraag naar cyberbeveiligingsdiensten en -expertise.

## VWTC breidt partnerschap met Eurofiber uit voor optimale connectiviteit

Eurofiber en VolkerWessels Telecom Connect (VWTC) bundelen krachten met hun partnerschap om klanten te voorzien van een uitgebreider aanbod aan connectiviteitsoplossingen. Door de samenwerking met Eurofiber kan VolkerWessels Telecom Connect gebruikmaken van een landelijk dekkend netwerk van hoogwaardige breedband internetdiensten. VolkerWessels Telecom Connect versterkt daarmee haar marktpositie met uitgebreidere connectiviteitsoplossingen, waaronder een flexibele SD-WAN-dienst. Deze dienst stelt organisaties in staat om een flexibele netwerkomgeving te realiseren die cloud- en SaaS-oplossingen eenvoudig faciliteert.



## Techone nieuwe eigenaar van IC-Automatisering

De champagnefles kan weer worden ontkurkt bij Techone na de volgende overname, dit keer van IC-Automatisering BV uit Dirksland . Deze strategische stap onderstreept de ambitie van Techone om haar marktpositie te versterken, mede dankzij de uitgebreide expertise van IC Automatisering op het gebied van ICT-dienstverlening. IC-Automatisering levert al sinds 1999 diensten op automatiseringsegebied. Maar ook in de wereld van clouddiensten, camerabeveiliging, telecommunicatie en digiborden zijn ze specialist . Vanuit Dirksland zijn ze actief in heel Zuid-West Nederland. De IT-dienstverlener werkt voornamelijk voor het MKB en onderwijsinstanties. En dan met name in branches als de bouw, detailhandel, transport, bank- en verzekeringswezen en de agrarische sector. Leo Markwat, één van de voormalige eigenaren van IC-Automatisering, blijft een centrale rol spelen en treedt op als directeur van IC Automatisering. De grondleggers van IC-Automatisering, Daan Markwat en Jan Groen, zullen per 1 januari 2024 terugtreden.

## Tweede editie Cloudexpo barst uit zijn voegen

Je kon de afgelopen dagen over de hoofden lopen, als je tenminste het geluk had om een parkeerplek te vinden. De tweede editie van de Cloudexpo, georganiseerd door Arrow Nederland, was een groot succes. Met meer dan 150 exposanten en 9 presentatieruimtes die bijna voortdurend bezet waren, is de beurs in omvang ruim twee keer zo groot als de eerste editie in 2022. De meeste exposanten kwamen uit de cloud en security hoek, maar toch ook steeds meer connectivity en dat segment zal volgend jaar zeker groeien. De beurs trekt zowel eindgebruikers in ICT als ook partijen uit de channel. Een deel van hen volgde met veel interesse de presentatie van key note Robert Doornbos over de Formule 1.

## Kabeltex overgenomen door KPN

KPN neemt Kabeltex over. Op 30 november hebben KPN en het bedrijf hiervoor een overeenkomst getekend. Kabeltex is een aanlever van glasvezelnetwerken en een internet service provider op Texel en de kop van Noord-Holland. Het bedrijf biedt nu volledige dekking op Texel en rondt momenteel de uitrol van glasvezel in Den Helder, Hollands Kroon en Schagen af. De netwerken van het bedrijf omvatten circa 18.000 adressen. Deze overname sluit aan bij KPN's streven om eind 2026 samen met Glaspoort circa 80% van Nederland van glasvezel te voorzien. Glasvezel is essentieel voor het bieden van razendsnel internet, wat van groot belang is voor consumenten, ondernemers en de maatschappij. Na afronding van de overname zal KPN de glasvezelnetwerken van Kabeltex toevoegen aan zijn bestaande aanbod van Wholesale diensten voor glasvezelnetwerken.

## TNO publiceert Najaarseditie Monitor Draadloze Technologie

De nieuwe najaarseditie 2023 van TNO's Monitor Draadloze Technologie is nu online. In deze nieuwe editie is veel aandacht voor 5G, waaronder in de gezondheidszorg, broadcasting en private 5G. Daarnaast uitgebreide informatie over connectiviteit en de stand van zaken rond 3GPP-standaardisatie. Met de Monitor Draadloze Technologie biedt TNO een degelijk, actueel en toegankelijk overzicht van de stand van zaken ten aanzien van de ontwikkeling en inzet van draadloze technologie. In de voorjaarseditie belicht TNO vooral een aantal draadloze technologieën vanuit voornamelijk technisch-inhoudelijk perspectief. De najaarseditie zal vooral gericht zijn op tendensen vanuit de gebruikers, providers, standaardisatie en nationale beleidsontwikkeling rond spectrumregelgeving.

## NLconnect versterkt platform

C.N. Rood, Electroplast, Qonnected, Ravesteijn Infra & Telecom, Renewtech en Zener Telecom hebben zich aangesloten bij NLconnect, de brancheorganisatie van de glasvezel- en breedbandindustrie. De vereniging groeit naar 85 leden en versterkt daarmee haar positie als het samenwerkingsplatform van de breedbandketen.

Branchevereniging NLconnect stimuleert innovatie, samenwerking, gezonde marktwerking en kennisuitwisseling in de connectiviteitssector. Leden zijn onderdeel van de gehele breedbandketen: van aannemers en leveranciers tot providers.



## Futureproof verstevigt positie met overname Libra

Futureproof Group zet een belangrijke stap in de versterking van haar positie in de Brainport regio door de succesvolle overname van Libra ICT, een vooraanstaande ICT-dienstverlener gevestigd in Bladel. Libra ICT behoudt haar huidige vorm en krijgt door deze overname toegang tot de expertise, ervaring en het uitgebreide (partner)netwerk van Futureproof Group. Libra ICT is opgericht in 1988 en heeft zich in 35 jaar ontwikkeld tot een vooruitstrevende speler in de Brainport regio dankzij haar lokale focus, deskundige medewerkers en hoge klantgerichtheid. Libra ICT zal blijven opereren vanuit haar huidige locatie en met behoud van haar eigen identiteit en naam.

## ALSO Cloud Summit'23 meer dan geslaagd

Recent vond de eerste editie van de ALSO Cloud Summit'23 plaats en met groot succes. De summit bracht een breed scala aan experts en professionals uit de cloudindustrie samen. Een dag met diepgaande inzichten en inspirerende discussies waarbij cloudsecurity centraal stond. Het evenement, georganiseerd door ALSO Nederland B.V., heeft een licht geworpen op de weg naar een succesvolle cloud business en bood deelnemers de kans om kennis te vergaren van experts uit de cloudindustrie.



## Open ICT verder onder de vlag van Hallo

ICT-provider Hallo maakt de overname van managed service provider Open ICT bekend, dat onder leiding van Roy Scholten

en Stein Grubben is uitgegroeid tot één van de leidende managed service providers in Midden-Nederland. Met een team van 12 medewerkers biedt Open ICT Microsoft kantoorautomatisering, private cloud en telefonie oplossingen aan circa 100 MKB-klanten in de regio. Daaronder mooie namen als Flint, Stadsschouwburg Utrecht, Ecorus, Phone House en vele andere trouwe klanten. Daarnaast biedt het bedrijf dienstverlening op het gebied van Linux / open source.

## ACM start onderzoek naar verboden afspraken IT-apparatuur

De Autoriteit Consument & Markt (ACM) is een onderzoek gestart naar mogelijk verboden afspraken tussen een internationaal opererende fabrikant van IT-apparatuur en zijn distributeurs. Ook onderzoekt de ACM of de fabrikant mogelijk misbruik maakt van een economische machtspositie. De ACM heeft vermoedens dat de fabrikant samen met de distributeurs bepaalt welke winkeliers aan welke klanten mogen leveren en tegen welke prijs. Tevens zijn er vermoedens dat winkeliers beperkt worden bij de verkoop van hergebruikte apparatuur. In het kader van het onderzoek heeft de ACM bij verschillende bedrijven invalen gedaan in Nederland en België, waarbij de ACM heeft samengewerkt met de Belgische mededingingsautoriteit.

## People's Business

**ALLCLOUD** breidt het team uit met **Joost van Laar**. Joost zal zich, in de rol van Partner Manager, gaan bezighouden met de verdere uitbreiding van het partner kanaal en het ondersteunen van bestaande partners. Joost is woonachtig in Enschede en zal vanuit daar de regio noord – oost Nederland gaan bedienen.



**Joost van Laar**

**Kees Donkervoort** is benoemd tot voorzitter van de raad van commissarissen (RvC) van **Detron Zetacom Groep B.V.** De RvC bestaat naast Kees Donkervoort uit Johan Taams, Dick Dompeling en Gerritjan Eggenkamp. Kees Donkervoort heeft veel bestuurlijke ervaring in de zorg. Zo was hij bestuurder van topklinisch ziekenhuis MCL en bestuurder van Treant, één van de grotere gemengde zorgorganisaties van Nederland. Momenteel is hij naast interim bestuurder van de grootste TBS kliniek van Nederland, het Forensisch Psychiatrisch Centrum Dr. S. van Mesdag, ook toezichthouder bij zorgverzekeraar CZ, Alliade, Vilans en Meander-Prokino.



**Kees Donkervoort**

**Bram Nota** is sinds kort de nieuwe managing director van MSP'er **BSU**. Hij volgt Thijs Jongkind op, die in 2011 instapte bij BSU. Bram werkt al sinds 2015 bij BSU in een commerciële rol. Thijs veranderde het businessmodel, koos voor langdurige samenwerkingen met klanten en intensieveerde het partnerschap met KPN. Dankzij zijn keuzes maakte BSU een stabiele groei door in een constant veranderende IT-markt.



**Bram Nota**



**Na een lange historie in Hilden verhuist GFT haar hoofdkantoor volgend jaar naar Düsseldorf. De verhuizing is in lijn met het doel om de toekomstige levensvatbaarheid van onze coöperatie te waarborgen en duurzaam te versterken. Het kantoorpand in Hilden was toe aan vernieuwing, wat de nodige kosten met zich mee zou brengen. Om die kosten te besparen is ervoor gekozen te verhuizen naar een locatie die structureel, energie- en technisch voldoet aan de huidige eisen van GFT's activiteiten als inkoop- en serviceorganisatie en aan de moderne eisen die aan onze werkomgeving worden gesteld. En dat bovendien goed bereikbaar is voor de medewerkers.**

In plaats van te investeren in een gebouw dat niet overeenkomt met de duurzame en aantrekkelijke werkplek die we voor onze medewerkers willen creëren, hebben we besloten om te verhuizen naar een nieuwe locatie die goed bereikbaar is voor alle medewerkers.

Met ingang van 1 juni 2024 zal GFT dan ook opereren vanuit de nieuwe locatie "F101" op de luchthaven van Düsseldorf.

De zes verdiepingen tellende "F101" werd eind 2022 opgeleverd en omvat in totaal ca. 7.500 m<sup>2</sup> huurruimte, waarvan GFT de 2e verdieping zal bezetten met ongeveer



## GFT verhuist naar vliegveld Düsseldorf

1.100 m<sup>2</sup> kantoorruimte en de bijbehorende ondergrondse parkeergarage. Het gebouw is bekroond met het DGNB Gold certificaat als bijzonder duurzaam gebouw. Daarnaast biedt het nieuwe zaken-, kantoren- en administratiecentrum "Airport City" uitgebreide horecafaciliteiten, hotels en culturele voorzieningen voor werknemers en bezoekers.

Het pand beschikt over multimodale vervoersverbindingen, die ook onze aantrekkelijkheid als moderne werkgever in de regio en de bereikbaarheid voor onze leden moeten verbeteren. Vanaf de luchthaven Düsseldorf zijn ongeveer 200 bestemmingen bereikbaar.

### GFT verwelkomt eerste Belgisch lid

Na de uitbreiding naar Nederland en Oostenrijk heeft GFT nu ook het eerste Belgische lid opgetekend. Het is Fonzer uit Kontich in België. Fonzer biedt een TOP cloud communicatieplatform met krachtige integratiemogelijkheden dankzij de Fonzer API.

### Distributeur Lydis nieuwe contractpartner

Full-service distributeur voor telecom-, audiovisuele & beveiligingsoplossingen Lydis B.V. uit Almere is opgenomen als raamovereenkomstpartner van GFT eG. In de afgelopen 10 jaar heeft Lydis zich ontwikkeld tot een toonaangevende distributeur van telecom-, audiovisuele en beveiligingsoplossingen in de Benelux. In samenwerking met GFT Nederland / de inkoopcoöperatie opent Lydis B.V. nu haar distributiekanaal naar der GFT-leden in de Benelux, Duitsland en Oostenrijk.

Als partner van Lydis ontvang je een uitgebreid portfolio aan diensten, assistentie en ondersteuning op zowel technisch als commercieel gebied.

Meer informatie op [www.lydis.nl](http://www.lydis.nl)

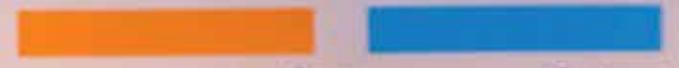
### White label webshop

Het nieuwe aanbod van GFT in samenwerking met Cobai ([www.cobai.com/de/](http://www.cobai.com/de/)) ondersteunt ITC partners bij het opzetten van hun eigen online shop.

Het omvat de levering van een op maat gemaakt shopsysteem met een eigen URL voor de detailhandelaar, de dagelijkse levering van productgegevens, beeldmateriaal, accessoires en gegevensbladen.

Ook het onderhoud van ondernemer specifieke elementen zoals logo, kleuren en teksten (algemene voorwaarden, contact, opdruk) is inbegrepen. Er zijn verschillende betaalmethoden beschikbaar. Orderverwerking en verzending door dropshipment wordt uitgevoerd door GFT leveranciers zoals Lydis.

# SLTN



FutureProof IT



# Private LTE verrijkt aanbod HPS Connectivity Solutions

**Functionaliteit, betrouwbaarheid en beschikbaarheid, daar draait het om bij John Braken. Al tijdens zijn 12-jarig dienstverband bij de marine was hij dagelijks belast met connectiviteit en communicatievraagstukken en later als eigenaar van Unified Communications specialist HPS Connectivity Solutions, onderdeel van HPS Group. Dat veranderde niet toen SLTN drie jaar geleden een sturend belang nam in HPS. Diezelfde kernwaarden zoekt John in zijn samenwerking met leveranciers, zoals met CapX. Een relatie die al ver terugvoert en die nu met de snel toenemende populariteit van private 4G/5G een volgende fase ingaat. We spreken hem, samen met Paul van Gasselt van CapX Nederland en Jeffrey Timmers.**

John Braken voelt zich ook na de deelname van SLTN als een vis in het water, zo vertelt hij ons. "Wij vormen als HPS de practice 'Unified Communications'. SLTN is daarnaast op veel meer vlakken actief, denk aan Data Center en Cloud services, Networking, Security, End user services, Applications, Data en Analyse."

## Anders binnenkomen

"Vanuit SLTN kom je toch anders binnen bij een partij", vertelt hij verder. "Soms komen wij bij een prospect binnen, omdat we vanuit HPS de expertise hebben. Maar als wij ons daar niet als SLTN hadden geprofileerd, weet ik niet of ze voor ons hadden gekozen. Als onderdeel van SLTN gaan er meer deuren voor ons open."

Als ik security nodig heb, heb ik de beschikking over tientallen specialisten. Of als we een aanbesteding krijgen en dat je daarvoor een hele afdeling tot je beschikking hebt. We deden al alles vanuit de cloud, maar dan in een extern datacenter waarbij je je vooraf moet aanmelden. Maar de datacenters van SLTN zijn 365 dagen per jaar, dag en nacht bezet. En als we nu aan het designen zijn geven we aan hoeveel virtuele instances we willen, hoeveel processorcapaciteit, hoeveel geheugen en krijgen wij gewoon een maandbedrag voor onze kiezen. En daar gaan wij mee rekenen in ons voorstel."

## Private LTE

Betrouwbaarheid en beschikbaarheid zijn cruciaal voor John. "Ik hoor vaak achteraf van een klant, dat we zeker niet de goedkoopste waren, maar uiteindelijk wel de voordeligste. Ook omdat we duidelijk waren in ons verhaal. Wij verkopen kennis en geen dozen. Je verdient uiteindelijk aan een order als je na tien jaar nog bij die klant aan boord bent. Zo'n contract wordt afgesloten in een raamovereenkomst voor vijf jaar. Met een initiële looptijd van drie of vier jaar. Met dan één of twee optiejaren. Maar de praktijk is vaak dat je zo'n klant soms wel tien jaar bedient." Zoals gezegd heeft John en zijn team vanuit HPS veel ervaring én

klanten met missie kritische communicatie. En dan komt nu dus de generatie private LTE om de hoek kijken en binnenkort private 5G. John ziet hier veel nieuwe mogelijkheden.

## Seamless roaming en toepassing NEN2575

"Wat ik een hele mooie ontwikkeling vind met LTE", vertelt John enthousiast, "dat is dat we kunnen roamen naar het publieke netwerk.

**"Als onderdeel van SLTN gaan er meer deuren voor ons open"**



### **Kennis overdragen key voor CapX Nederland**

CapX Nederland is als enige distributeur in Nederland gespecialiseerd in Private Mobile Networks. Zo is CapX Value Added Distributeur (VAD) van bijvoorbeeld Private GSM en Private LTE netwerken, Multi-Access Edge Computing (MEC), Cellular IoT en Neutral Host oplossingen. Zij leveren zowel soft- als hardware aan geselecteerde channel partners welke in hun eigen marktsegment opereren. Hier bieden zij naast ons portfolio services en systeemintegraties aan. De specialisten van CapX werken samen met geselecteerde channel partners in de gespecialiseerde marktsegmenten. Naast het leveren van hard- en software worden de channel partners ondersteund met onder andere opleidingen/ training, technische support, verkoop en marketing. Sinds vorig jaar is CapX samengegaan met Selcom. Selcom is een one-stop-shop value added distributeur van toonaangevende merken op het gebied van mobiele radiocommunicatie, paging en accessoires in de Benelux. Begin dit jaar zijn ze samen gestart met de Selcom Academy. Het nieuwe opleidingscentrum gaat zich richten op kennisdeling en het opleiden van professionals in het smal en breedband segment.

De Selcom Academy is opgericht om bij te dragen aan de groei en ontwikkeling van het vakgebied. Het opleidingscentrum zal professionals voorzien van de nodige kennis en vaardigheden om te blijven presteren in een steeds veranderende wereld.

De Academy biedt diverse cursussen en trainingen aan die zijn ontworpen om te voldoen aan de behoeften van zowel individuele professionals als bedrijven.

Belangrijk, want in de zorg zien we dat het vaak om meerdere zorglocaties gaat. En dat veel personeel ook wel mobiel bereikbaar moet zijn als ze tussen de verschillende locaties pendelen. Dan is het wel mooi als iemand een locatie verlaat en wel gewoon onderdeel blijft van de oplossing. Want het device is bij ons gewoon 100% onderdeel van het platform. Dus het maakt ons niet uit of die persoon op locatie is, thuis of daartussen. Dat zie ik dan als een extra functionaliteit en die geeft 100% meer betrouwbaarheid. Functionaliteit is belangrijk, want het moet wel voldoen aan hun behoefte. Maar betrouwbaarheid en beschikbaarheid zijn misschien nog wel veel belangrijker. Het feit dat we kunnen roamen naar het publieke netwerk draagt bij aan de NEN-2575. We kunnen op deze manier invulling geven aan stille ontruiming en voldoen aan kwaliteitseisen als functiebehoud."

### **Kansen genoeg**

Nog even terug naar de rol van John binnen SLTN. "Mijn rol, mijn functie, is ook niet veranderd. Onze CEO Eugene Tuijnman geeft me veel vrijheid en ruimte. Natuurlijk nemen we belangrijke beslissingen en strategische keuzes in overleg. We hebben maandelijks overleg, maken jaarlijks samen de begroting en stellen het budget samen. En zolang we daar gewoon in de pas lopen met de verwachtingen, gaat dat prima. Ik moet zeggen dat ik ook erg veel leer binnen SLTN en van Eugene. Ik heb de afgelopen jaren op bepaalde vlakken meer geleerd dan mijn tijd daarvoor." De deelname was net voor corona, waardoor de integratie binnen de SLTN organisatie wat minder snel verliep.

"Wat zijn jouw ambities voor de komende tijd?", vraagt Paul aan het eind aan John. "Ik ben nu 55 en wil nog jaren vooruit. Ik heb er nog té veel plezier in. Er is ook volop ambitie hier.



We hebben naar elkaar toe uitgesproken dat we met elkaar willen versnellen. Als we meer en meer met elkaar optrekken en de synergie zijn werk laten doen, dan denk ik echt dat HPS in omzet de komende 3 tot 5 jaar moet kunnen verdrie- of viervoudigen."

### **Over SLTN**

SLTN is met een omzet van 250 miljoen euro en ruim 500 hooggeleide IT-professionals, één van de grotere niet-beursgenoteerde Solution Integrators die zich richt op het samenbrengen van Business en IT. Dat al meer dan 25 jaar vanuit de kernwaarden Passie, Kwaliteit en Innovatie.

SLTN focust zich met haar ICT-oplossingen op organisaties in verschillende segmenten zoals de centrale en decentrale overheid, gezondheidszorg, financiële & zakelijke dienstverlening, transport & industrie en media & entertainment. Daarbij wordt uitgegaan van partnership met klanten. SLTN adviseert, ontwerpt, levert, bouwt en beheert duurzame en innovatieve ICT-oplossingen in lijn met de business doelstellingen van onze klanten.

De focus ligt hierbij op de Business Transformation Services thema's; Digitale transformatie, Business Strategie met IT, Data gedreven Werken en Applicatie Modernisatie. Deze thema's combineren ze met de Infrastructuur gerelateerde thema's; Digitale Werkplek, Netwerk & (Cyber) Security, Datacenter & Cloud, Domotica en Unified Communications.



Eerder deze maand lanceerde Pocos Easy Voice, haar eigen zakelijke telefonie-oplossing die een zeer complete oplossing biedt voor het MKB, maar ook voor grotere organisaties. Daarnaast biedt de koppeling met Webex zeer uitgebreide UC-functionaliteiten. Op het hoofdkantoor van Pocos in Son gaan we in gesprek met Jelle de Bruijn, directeur sales en marketing en product manager Sjaak Lettinga. Vol vuur vertellen ze over de tot standkoming van de voice-oplossing van Pocos én natuurlijk wat het onderscheidt van andere vergelijkbare applicaties.

## | Wat maakt Easy Voice van Pocos zo bijzonder?

Jelle de Bruijn en Sjaak Lettinga

---

Het duurde even voordat Pocos naar buiten kwam met Easy Voice. Het hele traject nam zo'n anderhalf jaar in beslag. Niet zo vreemd, want de lat lag hoog en het wensenlijstje was lang. En wie Pocos een beetje kent weet dat deze technology driven organisatie pas iets lanceert als ze er zelf alle vertrouwen in hebben. Sjaak: "We hebben heel veel en diep getest en onderzocht. En we hebben pilots gedaan met partners. Dit om zo dicht mogelijk bij het perfecte plaatje te komen. Daar hebben we goed de tijd voor genomen. Uiteindelijk zijn we tevreden met wat we nu kunnen lanceren en kunnen we van hieruit de volgende fase in."

#### Wezenlijk nieuw

Veel branchegenoten vroegen zich af, waarom Pocos een eigen telefonieplatform introduceert in een markt, waar al veel aanbieders zijn. Jelle. "Het voelt een beetje alsof we een nieuwe autobouwer zijn. Om ons heen zijn autofabrikanten die veel eerder een auto hebben ontwikkeld. En misschien wel op hetzelfde platform. Dus als je een auto introduceert met niets nieuws, heeft dat weinig zin. Wij hebben duidelijk geïnventariseerd wat het speelveld is en waar men behoeft aan heeft. Ook hebben we gekeken wat er minimaal in moet zitten en hoe de toekomst eruit gaat zien. Daar willen we klaar voor zijn." Vanuit het Cisco BroadWorks (voorheen Broadsoft) platform gingen de developers vervolgens aan de slag. Toen was ook al duidelijk dat er wel degelijk behoefte was aan een nieuw platform. Jelle: "Je koopt eigenlijk gewoon een Lego-doos en daarmee bouw je je eigen product met je eigen kernwaarden en je eigen filosofie. En dat is anders dan wat we in het verleden hebben gedaan en nog doen met de producten van 3CX en Xelion. We zijn en waren altijd sterk in connectiviteit en hebben op een gegeven moment die twee platformen daar tegenaan gezet. Dat kan overigens heel goed naast elkaar bestaan.



Daarbij waren we eigenlijk meer een system integrator. Wij zijn heel erg goed in het hosten van een zeer stabiel netwerk. Daar installeren we die software op en we beheren dat. Dan ben je meer een distributeur. En nu ben je zelf ontwikkelaar. Je koopt natuurlijk wel een oer-degelijk halffabrikaat in met ontelbare mogelijkheden, maar we hebben er uiteindelijk onze eigen dienst van gemaakt.

De keuze hiervoor is tweeledig. Aan de ene kant zijn de partijen waar we mee samenwerken gewoon hun eigen ondernemingen en zij bepalen wat op dat moment het beste is voor hen zelf en waar zij naartoe willen. Dat betekent dat je soms zelf niet aan de knoppen kunt zitten. Dat is lastig wanneer je een eigen strategie hebt. En we merkten ook dat, als je kijkt naar het hogere MKB segment of juist de onderkant van de markt, er echt wel vraag is naar een product of dienst waar misschien nog veel meer mee kan. En eerlijk is eerlijk, als je nu kijkt naar het product dat we hebben gebouwd, met de add-ons die erbij zitten, daar kun je ook prima de corporate markt mee bedienen.

Daarnaast merkte Pocos dat er ook vanuit het partnerkanaal vraag was naar opties die de bestaande platformen niet boden. Zowel bij de traditionele telecompartners als bij de MSP's. "Als we zelf aan de knoppen zitten en we zien een nieuwe behoefte, kunnen we het zelf bouwen"

**"Als we zelf aan de knoppen zitten en we zien een nieuwe behoefte, kunnen we het zelf bouwen"**

#### Volop uitdagingen

De ontwikkelaars zaten met de nodige uitdagingen. Zoals voldoen aan de behoefte van zowel de eindklant als het partnerkanaal. Sjaak: "Dus je wilt een product bouwen waar aan de ene kant ónze klant, het ICT-bedrijf, mee kan lezen en schrijven en iets mee kan verdienen. Aan de andere kant wil je dat die eindklant ook blij wordt van je product.

In het hele proces hebben we de partners voortdurend gevraagd wat ze misten en waar ze behoeft aan hadden. Sommigen hadden daarbij zelfs toegang tot het platform om zaken te testen, feedback te geven en zelfs zaken te ontwikkelen. Vervolgens zijn we daarmee aan het platform producten gaan toevoegen."

Het was niet vreemd dat Pocos als basis koos voor het BroadWorks platform. Easy Voice is dan ook gebaseerd op het Cisco VoIP-platform BroadWorks en volledig geïntegreerd met Cisco Webex. Sjaak: "BroadWorks kent iedereen en is ook in Nederland absoluut marktleider. Als je kijkt naar de eenvoud, hoe we het product hebben opgebouwd, dat is wel wezenlijk anders. Met name aan de configuratiezijde voor de partner."

#### Functionaliteiten Easy Voice

Easy Voice heeft volgens Jelle ontelbare mogelijkheden: "Wij willen het zo easy mogelijk maken, vandaar de naam Easy Voice. Dus aan ons de taak om daar vanaf de start rekening mee te houden. Dat hebben we gedaan. Wij wilden de partner niet al te veel keus geven in de diensten die ze kunnen afnemen. Om in de basis een zo compleet mogelijk pakket te bieden aan de partner. Dat ze geen rekening hoeven te houden met allerlei randzaken.



## “Het verdienmodel, gebaseerd op traditionele telefooncentrales, houdt op te bestaan.”

Want door de toevoeging van al die add-ons zoals gespreksrapportage, gespreksopname, CRM integratie, ontkom je daar al niet aan. Dat kun je niet zomaar integreren in het Cisco model. Dat zijn heel simpel gezegd andere leveranciers.” Sjaak vult aan: “Wat we vanuit Cisco Broadworks ter beschikking hebben gekregen, daar hebben we een zo compleet mogelijk product van gemaakt. Met drie gebruikerslicenties en nog een bulk aan groepsfuncties. Waar je eigenlijk drie smaken in hebt. De klant heeft de keuze uit Basic, Next en Pro. Waarbij de Basic licentie alle basisfuncties van een telefooncentrale heeft, wat de gebruiker minimaal moet hebben om een beetje normaal te kunnen bellen en gebeld te kunnen worden. In de premium licentie zitten in principe alle functionaliteiten die vanaf Broadworks beschikbaar zijn. Daar zit Next een beetje tussen. De basislicentie is bij ons al best vol. Er zit al veel in wat je bij anderen toch vaak bij moet klikken. En dat bij elkaar moeten klikken willen we dus zoveel mogelijk voorkomen. Easy, ook vanwege het personeeltekort bij veel partners.”

### Link met Webex voor UC

Cisco was natuurlijk al jarenlang een belangrijke speler in de UC markt met Webex. Sjaak: “Broadworks en Webex hebben ze de afgelopen jaren naadloos geïntegreerd. En dat was voor ons ook gewoon de strategie om daar een product op te bouwen. Kijk je naar de basislicentie, dan heb je bij ons al direct toegang tot de softclient van Webex. En dat is wel een unieke feature. Dus je ziet gelijk dat je gewoon een zeer uitgebreide UC-client hebt. Met alle functionaliteiten al erin. Veel meer

dan een gemiddelde VoIP oplossing voor het MKB. Wil je diepgaande telefooncentrale functionaliteiten hebben, dan stap je over naar bijvoorbeeld een Next of een Pro. Denk aan gespreksrapportage of -opname, met AI-ondersteuning. AI kan bijvoorbeeld de veel-gestelde vragen tijdens online bijeenkomsten analyseren, waarmee FAQ's of Q&A's kunnen worden gevoed. Voorheen was een dergelijke functie alleen voor enterpriseklanten beschikbaar, maar inmiddels geeft ook het MKB aan dat hier behoeft aan is. Andere add-ons zijn Gespreksrapportage, CRM-integratie, Call Center met integratie met bijvoorbeeld Whatsapp en Messenger, en Receptiebedienpost. En vanuit die add-ons kun je makkelijk verder denken. Denk aan een gespreksrapportage die slimme verbanden kan leggen, waardoor je de bereikbaarheid kunt vergroten. Een combinatie van data analytics en AI. Dat kan de partner een toegevoegde waarde geven bij zijn klant. “Maar”, stelt Jelle, “de basic user heeft eigenlijk al toegang tot alle UC-functionaliteiten die Webex te bieden heeft. Dus voor een gering bedrag heb je al een heel uitgebreid platform.”

En Microsoft Teams kan natuurlijk niet onvernoemd blijven. Jelle: “We zorgen dat Teams naadloos integreert in je UC-oplossing. Je kunt gerust een call vanuit Teams starten en Webex integreren en andersom.” En al zijn de platformen vergelijkbaar, Jelle wil wel benadrukken dat Broadsoft van oudsher als telefooncentrale is gebouwd, met alle functionaliteiten die daarbij kunt bedenken. Dus wij bieden ‘best of both worlds’. Tot aan chat, video, webinars, bestandsdeling en –samenwerking en het creëren van teams aan toe.

### Markt veroveren

Pocos verwacht veel van het nieuwe platform, stelt Jelle. “Het verdienmodel, gebaseerd op traditionele telefooncentrales, houdt op te bestaan. Toch ziet Pocos dit niet als bedreiging voor IT-partners. Telecom is een commodity geworden, maar met Easy Voice kunnen partners eindklanten een oplossing bieden die op alle punten superieur is aan een conventionele omgeving. Het platform is software based, makkelijker te onderhouden en biedt ruimte om nieuwe diensten en maatwerk te bieden, zonder dat er specifieke hardware voor nodig is.” Tot dusver is er heel positief gereageerd. “Onze partners vroegen de laatste maanden voortdurend naar de introductie, ze konden niet wachten”, stelt Sjaak. “Toen we het nieuws naar buiten brachten, hadden we meteen vier aanvragen via de website om een demo. Dit zijn bedrijven die nog geen partner zijn van Pocos, dus kun je wel zeggen dat we een vliegende start hebben.” “En”, stelt Jelle tot slot, “uiteindelijk veel licenties wegzetten. Maar het doel is ook om het partnerkanaal op een betere manier aan ons te binden. En voor de Nederlandse ondernemers een mooie oplossing te leveren. Als we dat goed op orde hebben, dan ben ik er heilig van overtuigd dat er aantallen zullen komen. Want de doelstelling is natuurlijk wel om de komende jaren een significant marktaandeel te gaan behalen in Nederland.”





# Lydis versus FTM; hoe een negatieve publicatie in je voordeel uitpakt

**Soms kom je als ondernemer in een ‘perfect storm’ terecht, die je helemaal niet ziet aankomen.** Hoe mooi is het dan, dat zo’n calamiteit uiteindelijk in je voordeel blijkt uit te pakken. Het overkwam Lydis, afgelopen september in een publicatie van het nieuwsplatform FTM (Follow the Money) en het Belgische De Tijd. Het suggestieve artikel wekt de indruk dat gebruikers van Yealink apparatuur het risico nemen dat China meeluistert. Volstrekt ten onrechte aldus Lydis. Directeur Cor Heide neemt ons mee in het verhaal, waarbij hij ondanks de schade die de onterechte aantijgingen hebben aangericht ook positieve kanten ziet. Lydis is van mening dat Yealink het qua beveiliging over het algemeen beter voor elkaar heeft dan de concurrende merken. Dit wordt onder meer bevestigd door onafhankelijke testinstituten zoals, NetSPI, Spirent en Miercom. Uit hun testen blijkt dat er geen kwetsbaarheden gedetecteerd zijn in de producten. Tegelijkertijd beschikken Yealink producten over goede beveiligingsmechanismen en is Yealink altijd bezig met het voorkomen van mogelijke beveiligingsproblemen.

“Ministeries, universiteiten, banken, ziekenhuizen, media en bedrijven actief binnen vitale sectoren gebruiken ook communicatieapparatuur van het merk Yealink in de Benelux. Dit blijkt uit onderzoek van FTM in samenwerking met zakenkrant De Tijd. Experts waarschuwen dat overheidsinstanties Yealink beter niet kunnen gebruiken”, zo begint het artikel dat op 16 september op het online platform FTM en in de Vlaamse zakenkrant De Tijd verschijnt.

## Achtergrond

Chinees communicatieapparatuur ligt al jaren onder een vergrootglas. De argwaan is gekomen door de zorg dat de Chinese overheid via kwetsbaarheden in software toegang zou hebben tot hardware van diverse Chinezen fabrikanten. Tegen die achtergrond ontving FTM een verslag van een zelfbenoemde veiligheidsexpert die uitgebreid onderzoek stelde te hebben gedaan naar Yealink-producten.

De configuratie van een nieuw telefoonmodel zou verlopen via de servers van de fabrikant. Daarbij zou gevoelige data kunnen worden gedeeld.

Wat de telefoons betrof, was er volgens het artikel een probleem, namelijk een netwerkpoort die standaard open staat. Uiteindelijk leidt bovenstaande voor FTM tot een zeer uitgebreid artikel, waar al deze punten uitgebreid worden uitgediept en waarbij ook een aantal gebruikers van Yealink aan het woord komen.

## De werkelijkheid is echter geheel anders:

de Yealink servers bevinden zich niet in China, maar in Duitsland, Frankrijk en Amerika. De communicatie tussen de telefoon en of het videosysteem en de Redirect Server (RPS) is vooral om te controleren of er een locatie (URL) is die kan worden gebruikt om de benodigde

configuratie te downloaden van een platform of netwerk. De telefoon of video systeem wisselt alleen, met de telefoonaanbieder of met een platform bijvoorbeeld Microsoft, gebruikersgegevens uit en communiceert niet met de Yealink servers. De servers van Yealink staan hier dus geheel buiten en hebben vanaf het moment van installatie geen contact meer met de hardware van Yealink. Alle verdere updates worden door de telefoonprovider of het platform verzorgd. Dan de tweede opmerking: het is noodzakelijk dat een SIP toestel een open poort heeft, zonder open poort kunnen SIP telefoons namelijk geen oproepen ontvangen. Elk merk wat SIP telefoons maakt en levert

De telefoon of video systeem wisselt alleen,  
met de telefoonaanbieder of met een platform,  
gebruikersgegevens uit en communiceert niet  
met de Yealink servers

**“Mensen denken vaak dat  
waar rook is, er vuur moet zijn,  
zonder zich goed te verdiepen”**



werkt op deze wijze en maakt gebruik van deze open poort. Deze poort is natuurlijk ook beveiligd.

#### **Yealink versus Lydis**

De distributeur uit Almere is al tien jaar distributeur van de Chinese telecom- producent en staat hier ook bekend om in de markt. Niet alleen dat, voor IP-telefonie is Yealink via Lydis by far de grootste aanbieder in de Benelux.

Zo bestellen onder andere de top van de carriers in de Benelux hun toestellen via Lydis. Lydis en zeker ook oprichter Cor Heide zijn dan ook een graag geziene gast bij Yealink, en ook bij de carriers, partners en tal van klanten in de Benelux, waaronder een hele reeks overheidsdiensten, universiteiten en bedrijven. Ook in de rest van de wereld is Yealink groot in VoIP-telefoons en maken nagenoeg alle grote carriers in bijvoorbeeld Europa en USA gebruik van Yealink producten.

#### **Beveiliging op orde**

Als Yealink ergens kwetsbaarheden zouden hebben, willen ze het graag weten, zodat ze het snel kunnen oplossen. “Ons beleid is transparant; we laten graag zien dat de producten alle benodigde certificeringen hebben. Yealink voldoet bijvoorbeeld volledig aan de huidige GDPR-regelgeving en ondergaat regelmatig onafhankelijke beveiligstests door toonaangevende laboratoria. We zijn trots om te vermelden dat het Yealink device management systeem met succes de strenge SOC2 Type1, SOC2 Type2 en SOC3-audits heeft doorstaan, uitgevoerd door Deloitte.

Deze rapporten bevestigen de sterke beveiligingsnormen op het gebied van beveiliging, beschikbaarheid, vertrouwelijkheid en privacy. Bovendien is het Yealink Device Management Platform gebaseerd op Microsoft Azure, dat een robuuste infrastructuur biedt voor optimale beveiliging van gevoelige

gegevens. Yealink werkt nauw samen met gerenommeerde partners zoals Microsoft en chipfabrikanten zoals Intel, Qualcomm en Texas Instruments.”

Daarnaast is Yealink gecertificeerd volgens ISO 27001 en ISO/IEC 2000-1:2018. Deze certificeringen tonen aan dat Yealink toonaangevende normen hanteert voor informatiebeveiliging en IT-services. Onze klanten kunnen vertrouwen op de beschikbaarheid, betrouwbaarheid en beveiliging van de diensten. Lydis en ook de partners hebben nog nooit een datalek bij Yealink meegemaakt.

#### **Onrust door vragen**

Lydis wordt in 2022 geconfronteerd met specifieke beveiligingsvragen van een persoon die beweerde de eigenaar van het bedrijf Cloudaware te zijn, gespecialiseerd in VoIP-technologie. Lydis heeft deze vragen samen met Yealink beantwoord. Sommige opmerkingen over de beveiliging bleken mogelijk te zijn, waardoor Yealink en Lydis eind 2022 en begin 2023 direct maatregelen hebben genomen. Echter, later kwamen er nieuwe vragen en bleek dat de persoon in kwestie uitgebreid en langdurig Yealink aan het onderzoeken was. Achteraf bleek dat deze persoon geen potentiële klant was en de website van Cloudaware bleek nep te zijn. Het artikel van FTM vermeldt deze persoon als veiligheidsexpert.

Al een paar maanden voor de publicatie in het voorjaar van 2023 is FTM ook bezig geweest met deze kwestie, op verzoek van de beweerde veiligheidsexpert. FTM heeft een vragenlijst over beveiliging en over Yealink gestuurd naar een groot aantal klanten van Lydis. Deze vragen hebben voor onrust op de markt gezorgd. Gebruikt u Yealink en hoe heeft u het beveiligd? Dit heeft klanten aan het denken gezet. Als reactie op de vragen heeft Cor Heide de journalisten van FTM en de vertegenwoordiger van Cloudaware

uitgenodigd op het kantoor van Lydis in Almere. Dit was bedoeld om openlijk antwoord te geven op de vragen van de journalisten.

Een beschrijving van dit bezoek staat ook in het artikel. Het is duidelijk dat Lydis volledig antwoord heeft gegeven op alle vragen en niets te verbergen heeft.

#### **Opmaat naar publicatie**

Lydis en Yealink hebben nooit de kans gekregen om te reageren op het volledige artikel. "We mochten het volledige artikel in zijn geheel niet van tevoren bekijken, we hebben alleen maar fragmenten gekregen en die zijn allemaal niet gepubliceerd, omdat ze niet hard te maken waren. De rest hebben ze ons niet laten zien.

#### **De publicatie**

Pas nadat er een artikel is gepubliceerd, kon Lydis met een reactie komen. Volgens Lydis is het verhaal suggestief.

De zogenaamde experts in het artikel hebben volgens de directeur van Lydis geen idee waar ze het over hebben, omdat ze reageren op een specifieke vraag over een geïsoleerd onderwerp. De experts hebben geen oordeel gevormd over de producten als geheel en de manier waarop ze worden gebruikt en geïmplementeerd. De presentatie van de bevindingen van de experts kan worden afgedaan als "niet betrouwbaar".

Zowel Yealink als Lydis reageren snel op het artikel en delen hun reactie op hun eigen website, LinkedIn en bij de reacties onder het artikel van FTM.

Binnen korte tijd stuurt Lydis een e-mail naar TBM waarin vermeldt wordt dat het FTM artikel niet is gecontroleerd door Lydis of Yealink en onjuiste informatie bevat die een verkeerde indruk geeft van Yealink. "Het is belangrijk om te weten dat Yealink geen toegang heeft tot



gegevens van haar producten vanaf telefoonplatforms en oplossingen die bijvoorbeeld het Microsoft Teams-platform gebruiken. Alle telecom- leveranciers en partners in de Benelux hebben aangegeven dat ze doorgaan met Yealink, en onze partners hebben dit ook aan hun klanten laten weten.“

Cor Heide benadrukt dat het vooral de perceptie rondom het artikel is die schade veroorzaakt. De associatie tussen China en veiligheid wordt al snel als negatief gezien in de Benelux. Mensen denken vaak dat waar rook is, er vuur moet zijn, zonder zich goed te verdiepen. FTM heeft tot nu toe een verzoek om rectificatie afgewezen. De Tijd plaatste wel een soort van rectificatie in de vorm van een aanvulling, waarin Yealink en Lydis tekst en uitleg kunnen geven.

Als een Chinese firma een update meldt, wordt dat als verdacht gezien en wordt benadrukt dat er iets mis was. Terwijl je smartphone en je laptop bijna dagelijks worden ge-update om de producten veilig te houden. Dat vindt iedereen de gewoonste zaak van de wereld. Lydis vindt het van groot belang dat kritisch naar security wordt gekeken, maar stelt vast dat ten aanzien van Chinese producten met twee maten wordt gemeten. “En als we er verder naar kijken, wordt het nog veel gekker, want meer dan 90% van de elektronica- denk aan smartphones, videoproducten, DECT telefoons en bureau- telefoons en nog veel meer producten - worden in China geproduceerd.

Als we in China gemaakte producten willen weren, heeft dat zeer serieuze impact op de beschikbaarheid van elektronica in alle landen.”

#### **Positief**

Heide is positief over de situatie. “Ondanks dat het ons veel tijd, energie en stress heeft gekost, hebben we kunnen laten zien dat



Yealink en haar producten goed zijn op het gebied van beveiliging. Belangrijke partners en carriers hebben ons niet laten vallen en door de publiciteit hebben we de certificeringen van Yealink goed in beeld gebracht. Yealink heeft alle relevante testen doorlopen en alle certificeringen behaald, die ook openlijk te vinden zijn op de Yealink en Lydis website.

Het is niet voor niets dat we zo'n groot marktaandeel hebben en de publicatie van FTM zal daar niets aan veranderen. Experts zoals NetSPI, Spirent en Miercom hebben positieve rapporten over de producten gegeven en ze als veilig bestempeld. Yealink heeft onafhankelijke tests ondergaan en is gecertificeerd met ISO 27001 en SOC 1, 2, 3. Dit zijn harde feiten waarmee we kunnen concluderen dat de producten en de communicatie daarmee veilig is. Onze partners, welke zelf ook audits hebben gedaan, zien dat aan alle eisen en certificeringen voldaan wordt en blijven graag met ons samenwerken. Het artikel heeft uiteindelijk in ons voordeel gewerkt, we zijn geen partners kwijtgeraakt en hebben onszelf weer goed op de kaart gezet met bewijsbare cijfers en feiten.”

Na het security event wat we voor onze partners gehouden hebben op 21 november 2023 hebben we de feedback ontvangen van onze partners dat het gewaardeerd wordt dat we duidelijk gereageerd hebben op de vragen uit de markt. De behoefte is er bij partners om duidelijke informatie te ontvangen omtrent veiligheid van de oplossingen die Lydis levert. Het event kan dan ook succesvol genoemd worden.

*Raadpleeg voor alle Yealink certificeringen [www.yealink.com/en/trust-center/resources](http://www.yealink.com/en/trust-center/resources).*



# Ontdek de voordelen van glasvezel

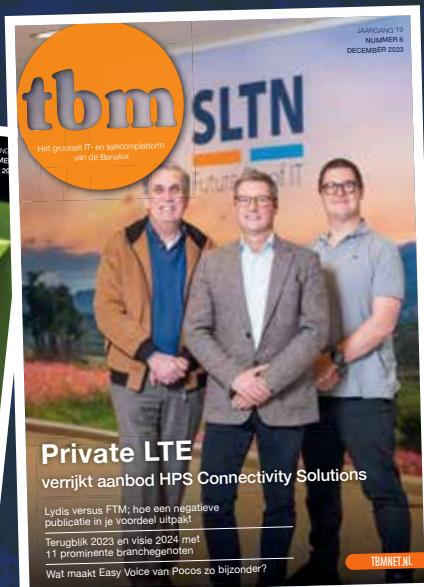
Stap vandaag nog in op de verbinding van morgen

DELTA Netwerk levert supersnel glasvezel door heel Nederland, van binnenstad tot buitengebied.  
Aanbieders die actief zijn op ons netwerk:

**Odido • Vodafone Business • Enreach • Techone • Weserve  
Nextpertise • NG-BLU Networks • DELTA Zakelijk**



# TERUGBLIK OP 2023



# DE OVERNAMES

## Het waren er veel in 2023!



Hallo, neemt  
Business Mobile over



Netco onderdeel van  
Yielder Group



TiM groep onderdeel van  
Strict



Venéco overgenomen door  
Yielder Group



Wie is Sewan, de nieuwe  
eigenaar van Pocos?



Zoom neemt Workvivo over 2



Simac neemt Fomac over



Alfatech treedt toe tot de  
Circet familie



Logitech neemt  
Loupedeck over



Techone breidt uit



Wireless Logic neemt MVNO  
Webbing over



ClassICT nieuwe partner bij  
investeerder Varity Group



Compatible wordt onderdeel  
van TSH



NCT Integrations en MCS  
gaan strategisch samenwerken  
in de zorgtechnologie



SPIE en MCS intensiveren  
samenwerking op het gebied  
van Private LTE en 5G



Teamtel neemt  
Techsquad over



2ICT breidt aanwezigheid in Noorden uit met overname PK Assen



Detron en Zetacom overgenomen door Avedon Capital Partners



Security en Cloudspecialist Aumatics overgenomen door Hallo,



2Service actief in Oostenrijk



Van der Hoff ICT neemt klanten Hendrix IT over

Voys en Nerds intensiveren samenwerking

Libra ict overgenomen door Futureproof

MCS neemt antennespecialist DDS Electronics over



Netmore Group VitrumNet

Score Utica overname

Techone neemt IC-Automatisering over

Techone neemt TECHVHICT over



Axians versterkt portfolio Microsoft Business Applications met HRM & Payroll oplossingen van Kenmerc Groep

CompX sluit zich aan bij QNP

Glaspoort en Siers Groep bundelen krachten om bedrijven versneld aan te sluiten op glasvezel

KPN neemt glasvezelnetwerken over van Primevest



Linden-IT breidt uit naar Zweden

Lumidee en Veesion bundelen krachten om diefstal in de retail terug te dringen

PQR neemt werkplek- en datacenterspecialist Fondo over

Telecomprovider Voys neemt Call-In-One over

# HET CHANNEL van 2023 naar 2024

Aan het eind van het jaar is het altijd goed om weer even terug te kijken. Wat is er gebeurd en nog belangrijker, wat kunnen we ervan leren. Zo zijn er tot eind november 2023 10.220 nieuwe ICT bedrijven gestart. Hier van hebben 3.554 bedrijven meer dan één medewerker. Deze aantallen zijn vergelijkbaar met de afgelopen jaren. Maandelijks komen er zo'n 1.000 ICT bedrijven bij in Nederland. De meeste bedrijven zijn software ontwikkelaars, met als goede tweede consultants. Leo van Schie van Partner Navigator neemt je mee in de belangrijkste ontwikkelingen in 2023 en de verwachtingen voor 2024.

In de Partner Navigator database volgen we de ontwikkelingen en verschuivingen in de Nederlandse ICT markt. Als we dit samenvatten komen we tot de volgende observaties.

Als aandachtgebied is de het aantal bedrijven dat zich met AI bezighoudt sterk gegroeid. Bedrijven die al wat langer met AI bezig zijn profiteren van dé hype van 2023 en groeien stevig.

## Consolidatie zet door

Ook in 2023 heeft de consolidatie in de markt doorgedurend. Techone heeft nu zo'n 35 bedrijven overgenomen, maar ook Hallo!, Solimas/Interstellar groep, De Futureproof group en de diverse groepen van Strikwerda hebben weer

diverse bedrijven overgenomen. Niet alleen in het segment van MSP's vindt de consolidatie plaats, ook onder de softwarebedrijven vormen zich groepen. Een mooi voorbeeld is het Health Cloud Initiative waarbij nu 7 bedrijven zijn aangesloten met een focus op de zorg.

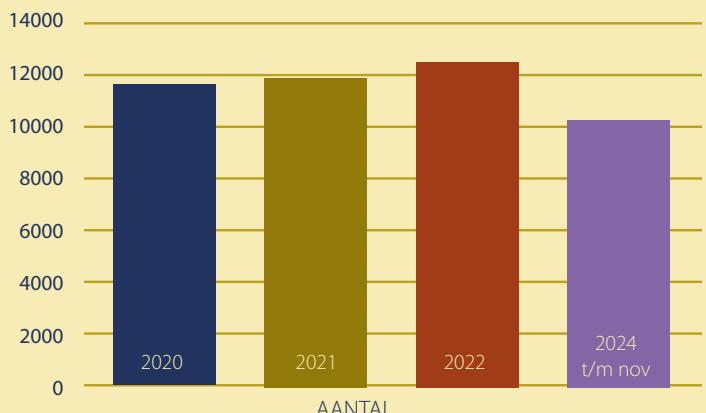
## MSP invalshoek

Bij vrijwel alle 'resellers' staat de werkplek nu centraal. En meestal is dit een managed variant gebaseerd op Microsoft365. Vrijwel zonder uitzondering vormt deze cloud versie van onder andere Office de basis van de dienstverlening. Ook bedrijven die niet direct reseller zijn, zoals Internet Service Providers, bieden vaak een Microsoft 365 werkplek aan.

De diensten, zoals ondersteuning, telefonie en security maken deel uit van de werkplek propositie. Hiermee rijst ook de vraag; 'zijn er nog resellers die geen MSP zijn?'

Deze vraag levert een hoop discussie op. Microsoft 365, VoIP en support worden door vrijwel alle resellers als dienst geleverd. En volgens de definitie zijn ze daarmee dus een MSP. Maar er zijn ook veel MSP's die vinden dat een MSP meer dan 60% van zijn omzet uit managed diensten moet halen om zich MSP te mogen noemen. De eindgebruiker interesseert deze discussie vanzelfsprekend totaal niet. Die is blij met een werkplek die maandelijks tegen een vast bedrag wordt gefactureerd.

Nieuwe ICT bedrijven in Nederland  
Bron: Partner Navigator database





Tien jaar geleden gingen Ruud Alaerts en Leo van Schie van start met Partner Navigator. Een database waarin alle in ICT actieve bedrijven zijn samengebracht. Gebruikers van de database kunnen snel een 360 graden beeld krijgen van de markt, potentiële partners vinden en de concurrentie analyseren. Inmiddels telt de database 104.000 bedrijven en wordt dagelijks geüpdateert.

Nog niet zo lang geleden kon je je prima onderscheiden met het leveren van een managed werkplek. Vandaag is dat niet meer onderscheidend. Het onderscheid kan worden gemaakt door het minimaliseren van de kosten, met de adoptie van de werkplek door de gebruiker en door het bieden van security diensten. In het minimaliseren van de kosten zit een paradox verscholen. De kosten kunnen worden teruggebracht door bijvoorbeeld standaardisatie en het automatiseren van processen. Veel MSP's hebben onder meer AI toegepast in de interface naar de helpdesk. Chatboxen vormen de eerste verdedigingslaag tegen klantvragen. Deze maatregelen hebben als kwalijk neveneffect dat het onderscheid tussen de MSP's nóg lastiger te vinden is voor een eindgebruiker.

#### **Een zee aan (ongebruikte) mogelijkheden**

Dan adoptie. Het is breed bekend dat gebruikers slechts een klein deel van de rijke functionaliteit van Microsoft 365 gebruiken. Het anders omgaan met document opslag en het samenwerken aan documenten wordt vaak lastig gevonden. En met elke update veranderen er zaken voor de gebruiker. Continue blijven lijkt voor de klant dan ook een logische stap om productief te kunnen blijven. Alleen wil de eindgebruiker hier voor niet altijd de prijs betalen. Met name de skills om dit te verkopen en ook de contacten met afdelingen die hier budget voor hebben (HR) ontbreken.

#### **Bijblijven in security**

Tot slot security. Van huis uit een technische discipline waarvan de basis door elke MSP geboden wordt. Endpoint bescherming, patching en multi factor authenticatie maken deel uit van de basis gereedschapset van de MSP en het is ook de eindgebruiker wel duidelijk dat hij dit nodig heeft. De cybercriminaliteit professionaliseert echter razendsnel. En met alleen de basic security maatregelen kom je niet meer weg. Met de toegenomen complexiteit wordt ook het kennisniveau van de medewerkers een beperking. Security is een specialiteit. Of het nu gaat om de nieuwste technieken, het adviseren over processen of de medewerkers aware maken, het vraag andere skills dan de meeste MSP's kunnen bieden. Mensen hiervoor vinden is ook zoeken naar een speld in een hooiberg. Er is een groot tekort aan specialisten en deze kiezen bovendien ook vaak voor een gespecialiseerd bedrijf. Wij zien het aantal security specialisten dan ook in 2023 heel snel toenemen. Met eigen software platformen, consultants en vaak ook met inzet van tools van derden. Voor de MSP is samenwerking met deze specialisten een optie die steeds vaker gebruikt wordt. Niet uit luxe maar om aan de klantvraag te kunnen voldoen.

#### **Public en private cloud**

Aan de infrastructuurkant zien we de adoptie van Azure toenemen, bij veel partners die eerst een eigen datacenter hadden. Vaak wordt de

public cloud oplossing naast of als vervanging van de private cloud oplossing ingezet. In een enkel geval zien we ook de tegenbeweging. Een Microsoft partner die ervoor kiest zijn klanten van Azure naar een lokale infra leverancier te brengen. Met name de voor-spelbaarheid van kosten is dan het argument. Aan de connectivity kant begin je te merken dat de zakelijke markt goed bereikt kan worden met de aangelegde glasvezelkabels. Met name Delta Fiber en KPN zoeken naar manieren om hun footprint verder te vergroten en hun diensten over de kabels te kunnen leveren.

#### **En 2024?**

Voor 2024 zien wij geen revolutionaire veranderingen. Met name de aandacht voor security zal voorop blijven staan. Hoe ben je in staat om een veilige ICT oplossing aan je klanten te bieden. Zelf of met partners? Voor die keuze staan veel ondernemers. De zoektocht naar toepassingen van AI zal doorgaan en op dit gebied verwachten we van diverse startups naast innovatieve, ook bruikbare toepassingen. De honger naar kennis over AI bij zowel de ICT leverancier als zijn eindklant zal nieuwe kansen en nieuwe samenwerkingen opleveren.

*Op naar een mooi en spannend 2024!*



**Petra Claessen**

Voorzitter BTG/Boardmember BTG Holding BV

# “Digitale transformatie vraagt óók om duurzame digitalisering”

Nederland als koploper in de digitale transformatie; die rol moeten we gaan pakken op het gebied van digitale vernieuwing. Daarom is het zaak om per direct maatregelen te nemen, nu na de parlementsverkiezingen de formatie start en een nieuw kabinet gaat aantreden. BTG wil én kan daar als brancheorganisatie een actieve rol in spelen, stelt Petra Claessen, Voorzitter BTG en Boardmember BTG Holding bv.

Als brancheorganisatie bundelen wij de belangen voor onze leden (onze Gebruikers) en vertegenwoordigen wij leveranciers (onze Solution Partners) en organisaties als corporate bedrijven en overheden, op het gebied van IT- en communicatietechnologie. Ook werkt BTG in de Tech Denk Tank nauw samen met een aantal brancheorganisaties uit de digitale sector. BTG participeert in tal van andere samenwerkingsverbanden zoals de Nationale Coalitie AI in het Onderwijs en we nemen actief deel in de Nationale Coalitie Duurzame Digitalisering. Ook is BTG actief lid in de Stakeholderbijeenkomsten Cyber Resilience Act (CRA) en werken we nauw samen met het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) op het vlak van Consultatierondes, zoals bij de diverse veilingen en met Rijksdienst Digitale Infrastructuur (RDI), waarmee we in dialoog zijn over tal van onderwerpen die de digitale transformatie raken.

#### **Oplossing voor grote vraagstukken**

Nederland doet het in de basis prima als het om digitalisering gaat. Deze positie behouden is een regelrechte uitdaging gebleken. In een snel veranderende wereld vraagt dit om adequaat handelen en een duidelijke visie. BTG heeft, samen met acht brancheorganisaties, een manifest opgesteld. Hierin wordt uitgelegd hoe digitalisering kan bijdragen aan het oplossen van grote vraagstukken. Nieuwe technieken als kunstmatige intelligentie (AI), Edge computing, 5G en binnenkort 6G, dragen bij aan oplossingen op maatschappelijke vraagstukken. Om dit alles mogelijk te maken, moet de overheid onder meer aansluiting zoeken bij bedrijven, brancheorganisaties én consumenten. Op die manier wordt versnippering in de markt voorkomen, zodat er snel en doeltreffend beslissingen genomen kunnen worden. Iedereen in Nederland heeft immers te maken met digitalisering, is onze mening als BTG.

#### **Snelheid geboden**

Het is uitermate belangrijk dat er geen tijd verloren gaat aan discussies, vooral bij het maken van keuzes. Actie is nodig. Daarom pleit BTG ervoor om de post 'digitalisering' onder te brengen bij het hoogste orgaan binnen de overheid. In alle gevallen moeten we voorkomen dat er een rem komt op de besluitvorming, omdat meerdere lagen tegelijk meepraten over een besluit.

In het manifest, aangeboden bij de regering voordat de verkiezingscampagnes van start gingen, kwam een zevenmaal thema's naar voren, te weten:

1. Een toekomstige economie is een gedigitaliseerde economie;
2. Digitale technologie is een cruciaal onderdeel van de oplossing van huidige vraagstukken;
3. Versterk de kabinettsregie over digitale zaken;
4. Zet in op effectieve invoering en uitvoering van nieuwe wet- en regelgeving;
5. Zet in op behoud van de kernstructuur en waarde van het internet;
6. Verbeter de digitale kennis bij bestuurders en politici;
7. Verbeter digitale kennis in de breedte van de samenleving.

Deze zeven punten zijn essentieel om de toppositie van Nederland binnen Europa weer te heroveren als het gaat om digitale innovaties.

moet naar de mening van BTG meer worden gezien als een soort nutsvoorziening. En als dat zo is, laten we er dan samen naar handelen!

BTG doet dan ook een dringende oproep aan een volgend kabinet om stevig in te zetten op digitalisering, digitale infrastructuur, innovatie en digitaal ondernemerschap. Het maatschappelijk middenveld moet betrokken worden in de discussies over de digitale toekomst. En het kabinet moet zich vaker uitspreken tegen versnippering, aantasting van veiligheid en het mondiale karakter van het internet voor geopolitieke doelen. Verder is het zaak om digitale kennis te verbeteren, horizontaal én verticaal, binnen onze maatschappij. Digitale technologie is immers continu in beweging en dat moeten we zien bij te houden.

#### **Digitaal en duurzaam**

Digitale transformatie en duurzame digitalisering zijn complementair aan elkaar en gaan hand in hand. Zo is BTG actief betrokken bij de Nationale Coalitie Duurzame Digitalisering. Verder hebben we met het bestuur en onze

## **“Nieuwe technieken als kunstmatige intelligentie (AI), Edge computing, 5G en binnenkort 6G, dragen bij aan oplossingen op maatschappelijke vraagstukken”**

Zo ontwikkelde de Europese Unie in de afgelopen jaren een reeks van nieuwe wet- en regelgevingen om het gebruik van digitale technologie te stimuleren. Als Nederland moeten we daarop sneller aansluiten. Er is niets mis met het hanteren van wetten in dit kader. Het gaat er uiteindelijk om dat we er samen voor zorgen dat we sneller kunnen schakelen en innovatie kunnen implementeren.

#### **Continuïteit cruciaal**

Daarnaast is de continue bereikbaarheid op het beschikbare net een belangrijk aandachtspunt. Politie, ziekenhuizen, bedrijven en particulieren moeten kunnen rekenen op continuïteit in bereikbaarheid. Er moet een goede én veilige toegang worden verleend tot het net. Dat vraagt om heldere en daadkrachtige beslissingen. De digitale infrastructuur van Nederland

ledenraad de keuze gemaakt om hiervoor een BTG Expertgroep op te richten; 'Duurzame Digitalisering'. In deze expertgroep worden vraag en aanbod gebundeld en willen wij vanuit samenwerkingsverbanden de link leggen naar de overheid. Ons jaarthema voor 2024 sluit nauw aan bij de ontwikkelingen op het vlak van digitale transformatie. Met een focus op de bewustwording van duurzame digitalisering. Daarbij gaan we nadrukkelijk de dialoog aan met onze achterban en samenwerkingspartners, vanuit de vraag; welke impact heeft deze ontwikkeling op ons klimaat. Met de oprichting van een Expertgroupt van 'New Network & Climate Change' sluiten we nauw aan bij nationale en internationale ontwikkelingen. Niet voor niets luidt ons Jaarthema voor 2024: **“BTG Building Bridges to a sustainable Society”**

# Terugblikken op 2023 en vooruitkijken naar 2024, wat vinden we ervan?

Elk jaar publiceren we in de laatste editie van TBM een uitgebreide terugblik op het jaar dat achter ons ligt. En kijken we vast voorzichtig vooruit naar wat ons in het komend jaar te wachten staat. Ook dit jaar laten we branchegenoten aan het woord die er het afgelopen jaar uitsprongen. Hoe zagen zij 2023 en wat verwachten ze van 2024?

“Laten we nu vooral de beschikbare technologie zoals Wifi en 5G gebruiken om organisatiedoelen te realiseren”



**Eildert van Dijken**

Principal Consultant bij Strict

## Hoe kijk je terug naar 2023 en waarom?

Volgens mij is het vooral een tussenjaar geweest. Bij diverse grote klantprojecten zie ik het vooral als het jaar van voorbereidingen, van wachten op beslissingen.

## Wat waren zakelijk gezien voor jou en je organisatie de meest opvallende momenten/gebeurtenissen afgelopen jaar?

Strict heeft zich als organisatie volop ontwikkeld. Een aantal collega's zijn ooit als trainee bij ons begonnen en krijgen nu als teamleiders een behoorlijke verantwoordelijkheid. Op het gebied

van transitie en verandermanagement zijn we steeds breder geworden.

### En privé?

Dit jaar nu echt begonnen met het restaureren en bouwen van een kitcar, een Lotus Super Seven. Hopelijk staat hij voor het einde van dit jaar eindelijk op zijn wielen. Ik leer gaandeweg heel veel nieuwe vaardigheden en dat vind ik geweldig!

### En welke opvallende trends zag je in de markt?

In mijn werkgebied (missiekritische communicatie) zie ik steeds meer grote organisaties volop bezig met de overstap naar 4G/5G. Erg interessant, want organisaties en de technologie matchen nog niet altijd....

### Welke product/dienst is je opgevallen, heeft het meest impact gehad in de sector en waarom/hoe?

Dat vind ik een lastige. Er zijn veel interessante ontwikkelingen, zoals Lyfo nu als dienst bij Odido, maar ook KPN en Vodafone zijn volop bezig met missiekritische oplossingen. Ik verwacht in 2024 pas echt resultaat van de werkzaamheden en meer succesvolle projectopleveringen.

### Wat is je verwachting en visie voor 2024, dan zowel voor de hele markt als voor jullie organisatie?

Dankzij het besluit om frequenties voor private 5G beschikbaar te stellen voor de lange termijn, kunnen organisaties nu beleid hierop vaststellen en meer investeringen gaan doen in digitale transformatie. Ik ben heel benieuwd!

### Heb je goede voorname voor volgend jaar?

Minstens twee grote projecten afronden en thuis een eerste rit maken in mijn zelfgebouwde kitcar). Daarnaast blijf ik graag schrijven over nieuwe ontwikkelingen en Podcasts opnemen, want het helpt mij in mijn eigen kennisopbouw.

### Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?

Er wordt al volop gesproken over 6G. Voor mij al heel relevant om te volgen, Nederland wil ook graag een rol spelen in de 6G R&D. Maar voor de meeste bedrijven in Nederland zal dit pas na 2030 impact hebben. Laten we nu vooral de beschikbare technologie zoals Wifi en 5G gebruiken om organisatiedoelen te realiseren!

**“Een terugblik zonder de doorbraak van ChatGPT te vermelden kan eigenlijk niet”**



**Thijs van den Ende**

Sinds 12 december dit jaar CEO van Xelion, als opvolger van directeur Arthur van den Ende en CEO Micha Cohen

**Hoe kijk je terug naar 2023 en waarom?**

2023 was een bewogen jaar, zoals elk jaar bij terugkijken wel bewogen lijkt. Een tweetal verkiezingen (1e kamer en landelijk) met een verrassende uitslag, oplopende conflicten binnen en buiten Europa en een flink aantal verbroken klimaatrecords. Gelukkig was er in de sport nog wel genoeg te juichen als je de Formule 1 volgt. Daar werden ook flink wat records verbroken.

**Wat waren zakelijk gezien voor jou en je organisatie de meest opvallende momenten/gebeurtenissen afgelopen jaar?**

In onze organisatie zijn wij in 2023, ondanks dat we al 33 jaar bestaan, een stuk volwassener geworden. De laatste jaren kunnen wij door onze gezonde groei steeds meer mensen aannemen om ons product nog beter te maken. Dit vereist wel een andere werkwijze en ook een bepaald structuur die bij ons niet altijd aanwezig was. Het werken met deze nieuwe processen geeft ons energie maar ook ruimte om volgend jaar door te groeien.

**En privé?**

Privé heb ik in 2023 de laatste verbouwing van mijn huis afgerond. Nu heb ik echt niets meer te doen!

**En welke opvallende trends zag je in de markt?**

Een terugblik zonder de doorbraak van ChatGPT te vermelden kan eigenlijk niet. Wat een krachtige tool en wat een onbegrensde mogelijkheden. Wat dit gaat betekenen voor

iedere markt is veelal nog onduidelijk, maar dat dit een gamechanger is dat moge duidelijk zijn. Alle andere ontwikkelingen die op gaan komen zullen AI en machinelearning omvatten. Denk hier ook aan security, klantcontact en een heel groot deel wat wij nog niet zien als bruikbare toepassing.

**Welk bedrijf was top en welke 'n flop?**

Volgens mij was het begin 2023 dat Avastars werd gelanceerd. Ik denk dat er zelden zo'n collectieve eensgezindheid was over dit programma. Volgens mij vond niemand het leuk. Een andere flop is toch wel Ajax. Hopelijk trap ik hiermee niet al te veel mensen op de tenen, maar als er een club blij is dat 2023 afgelopen is dan zijn die het wel.

Volgens mij is AFAS uitgeroepen tot best place to work in 2023. Dat is een titel waar je als bedrijf echt trots op mag zijn. Ik was afgelopen september nog in het AFAS theater en het is een waanzinnig visitekaartje voor je organisatie, zo'n theater. Wat mij het meest opviel was dat daar zelfs het deurbeslag voorzien was van een AFAS logo. Dat is pas oog voor detail!

**Welke product/dienst is je opgevallen, heeft het meest impact gehad in de sector en waarom/hoe?**

Ik weet wel zeker dat de bedrijven die met kunstmatige intelligentie processen beter, sneller en automatischer gaan maken als paddenstoelen uit de grond gaan schieten. Het mooie hiervan is dat dit bij de consumenten ook bekend is, dus

dat als bedrijven hier niet in mee gaan ze zich zelf bij hun leveranciers gaan melden. Dit is niet alleen in onze sector het geval, er zal in iedere sector een enorme vraag naar ontstaan. Hoe we dit beteugelen is nog maar de vraag.

**Wat is je verwachting en visie voor 2024, dan zowel voor de hele markt als voor jullie organisatie?**

Eigenlijk is dat hetzelfde als bovenstaande. De markt qua VoIP-telefonie is geconsolideerd en veel partijen zijn onderussen eigendom van een private equity-club. Dit is een kenmerk van een volwassen markt en het wordt dus dringen om de gunsten van de klant. Ik denk dat wij ons persoonlijk en dicht bij de klant en markt moeten opstellen in het komende jaar, laten zien welke meerwaarde je kunt bieden. Uiteindelijk willen de klanten toch een naam zijn, en niet een nummer.

**Heb je goede voornemens voor volgend jaar?**

Ik zou graag mijn Duitse taalvaardigheid willen verbeteren en verder ben ik niet zo van die voornemens. Je begint dan op 2 januari driftig met hardlopen en bent dan drie weken later weer terug bij af.

**Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?**

Ik ben sinds kort met Microsoft To Do gaan werken. Een onzettend simpel programma maar het helpt mij enorm in het bijhouden van acties per persoon met wie ik spreek. Voor mij echt een uitkomst!



## Coert Coomans

CEO Techone

# “Neem cybersecurity serieus”

### **Hoe kijk je terug naar 2023 en waarom?**

Voor Techone was 2023 weer een heel mooi jaar. We hebben er veel fijne collega's bijgekregen, grotendeels door overnames. Daarnaast kende het jaar een goede autonome groei. Maar belangrijker nog is misschien wel dat we flinke stappen hebben gezet op het gebied van cybersecurity. Iets wat bij ons de volledige aandacht heeft, ook voor 2024.

### **Wat waren zakelijk gezien voor jou en je organisatie de meest opvallende momenten/gebeurtenissen afgelopen jaar?**

Voor ons was dit jaar de aquisitie van Threadstone heel speciaal. Met Threadstone hebben we onze cybersecurity diensten sneller naar een hoger niveau kunnen tillen. Hier gaan onze klanten veel aan hebben.

### **En privé?**

Privé een paar hele mooie reizen gemaakt met mijn gezin en einde dit jaar ook nog een mooie reis in verschiet. Ik ga met mijn vrouw en kinderen naar Florida. We proberen samen zoveel mogelijk te 'investeren' in mooie momenten, mooie herinneringen.

### **En welke opvallende trends zag je in de markt?**

Wat iedereen ziet. AI, Artificial Intelligence. Bizar hoe snel dat gaat. Gaat ook veel impact hebben op MSP's, zoals wij. Ik kijk ook echt uit naar het moment dat Microsoft Copilot (de AI tool binnen office) gaat uitrollen in Europa. Dit gaat het werk voor veel van onze gebruikers en vergemakkelijken.

### **Welk bedrijf was top en welke 'n flop?**

Elk bedrijf is top en flop, elk bedrijf heeft goede punten en zwakkere punten. Een bedrijf is een organisatie waar mensen werken en waar klanten diensten afnemen. Het is zaak om de juiste balans te vinden. Eigenlijk binnen elk bedrijf zie je dat er gedreven IT 'ers werken die hun stinkende best doen klanten zo goed mogelijk te helpen. Natuurlijk lukt dat soms door omstandigheden wat minder. Het is en blijft mensenwerk.

Het gaat mij om de 'hartsgesteldheid' van onze mensen, die moet goed zijn. Dat betekent: gericht op het belang van de klant.

### **Welke product/dienst is je opgevallen, heeft het meest impact gehad in de sector en waarom/hoe?**

Ik lijk wel een grammoffoonplaat die blijft hangen, maar het onderwerp rechtvaardigt dat. Cybersecurity. En dan denk ik niet alleen de technische oplossingen. Ook beleid, awareness en een goed plan wanneer er iets gebeurt. Artificial Intelligence gaat op dit vlak waarschijnlijk ook impact hebben, zowel negatief als positief.

### **Wat is je verwachting en visie voor 2024, dan zowel voor de hele markt als voor jullie organisatie?**

De verglazing van Nederland zal hard doorgaan waardoor werken in de cloud nog makkelijker gaat worden en betrouwbaarder. De eerste praktische oplossing met AI zullen aan de MKB bedrijven worden aangeboden. 2024 Wordt het jaar dat AI echt gaat leven.

### **Heb je goede voorname voor volgend jaar?**

Een beetje afvallen zou wel goed voor me zijn. Maar gelukkig vallen de komende feestdagen nog in het oude jaar :)

### **Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?**

Neem cybersecurity serieus. De hoeveelheden aanvallen en de geraffineerdheid daarvan nemen echt toe. Niemand beseft het, maar de kans op een cyberattack is 8.000 keer groter dan de kans op brand, terwijl vrijwel iedereen een brandverzekering heeft. Daarom wens ik iedereen vanzelfsprekend alvast een goed jaar. Maar op dit gebied kan men veel meer doen dan alleen wensen: in actie komen en het goed en gedegen regelen.

**Boris van Beek**

EVP B2B Solutions KPN

## “Er is een groeiende behoefte naar gebruiksgemak rondom security en ICT”

### **Hoe kijk je terug op 2023?**

Ik kijk tevreden terug op het afgelopen jaar. Samen met onze business partners hebben we hard gewerkt om ondernemend Nederland verder te helpen. We hebben niet alleen onze gestelde doelen bereikt, maar ook grote stappen gezet in de ontwikkeling van digitale Telco, security en werkplekoplossingen en naar een geïntegreerd platform. Trots op wat we samen hebben bereikt en de positieve ontwikkelingen die we doormaken!

### **Wat waren zakelijk gezien voor jou en je organisatie de meest opvallende momenten/gebeurtenissen afgelopen jaar?**

2023 was een mooi jaar met vele hoogtepunten. Onze strategie en focuspunten hebben de samenwerking versterkt. Zo zijn we in de afdelingen gaan verbinden met power teams op de transactie, wat echt tot de gewenste groeiresultaten leidt. We werkten samen in squads op onze roadmaps en introduceerden succesvolle diensten op het gebied van security met Censornet, Teams bellen, uitbreidingen van onze mobiele proposities en een sterke fiber propositie.

Met onze business partners hebben we mooie resultaten geboekt en gaan we ook steeds meer nieuwe vormen van samenwerking aan, met als voorbeeld onze joint venture Super-Vision en het bouwen van het platform met bijvoorbeeld Threadstone.

Maar ook zaken als Vision AI, onze partner trip naar Seattle, de 360 graden campagne op veiligheid of de samenwerking met Daan en Tobias mogen niet onvermeld blijven. Ons operationsteam behaalde indrukwekkende resultaten en records op het gebied van NPS. En we zetten grote stappen met digitale tools voor zowel medewerkers (microlearning en gamification) als klanten (doorontwikkeling van de app en case-routing). Het datateam maakte inzichten steeds toegankelijker en realiseerde indrukwekkende use-cases op het gebied van AI. Dit alles resulteerde in dubbel digit groei.

### **En privé?**

Mijn kinderen zien groeien, ontwikkelen en zien hoe ze de wereld ontdekken; prachtig! Onze dochter met downsyndroom die geniet van stage lopen bij Capabel in Rhoon en dus net als papa werkt. Onze zoon die mooie cijfers haalt op het VWO en lekker aan het hockeysen is. Samen met mijn vrouw het leven vieren met dierbare vrienden.

### **Welke opvallende trends zag je in de markt?**

2023 is het jaar waarin Artificial Intelligence (ChatGPT) écht is doorgebroken. Tijdens ons jaarlijkse VISION event hebben we uitgebreid stilgestaan bij deze ontwikkeling. Wat al meer dan 50 jaar werd besproken, zien we nu in concrete toepassingen ontstaan, waar ook het MKB in Nederland van profiteert. Er is een groeiende behoefte naar gebruiksgemak rondom security en ICT. Maar ook de bewustwording van het belang van veiligheid voor het MKB wordt versterkt door de geopolitiek ontwikkelingen.

### **Welk bedrijf was top en welke 'n flop?**

Ik vind dit een verkeerde vraag. Want wat is top en wat is flop. Uiteraard kan ik namen noemen. Er zijn zoveel mooie bedrijven en door er eentje te benoemen dan doe ik veel mensen te kort. De zorginstellingen zijn top in de manier waarop ze elke dag mensen een glimlach proberen te geven, er zijn zoveel top mkb bedrijven en er zijn ook veel mooie grote bedrijven (ik werk er bij een). Flop wil ik niet benoemen, we polariseren momenteel al genoeg en ook bij flop bedrijven werken mensen die keihard hun best doen.

### **Welke product/dienst is je opgevallen en heeft het meest impact gehad in de sector?**

OpenAI of andere generatieve AI-diensten hebben de meeste impact gehad op de sector. Onbewust werken al heel veel mensen met AI. Maar generatieve AI heeft de wereld veranderd, of het nu een werkstuk van onze kinderen

maken is, content maken is, support bij sales en service of hoe we met onze werkplek diensten werken. Het is mooi te zien hoe de mensen en generatieve AI werken leuker en productiever gaan maken.

### **Wat is je verwachting en visie voor 2024 zowel voor de hele markt als voor jullie organisatie?**

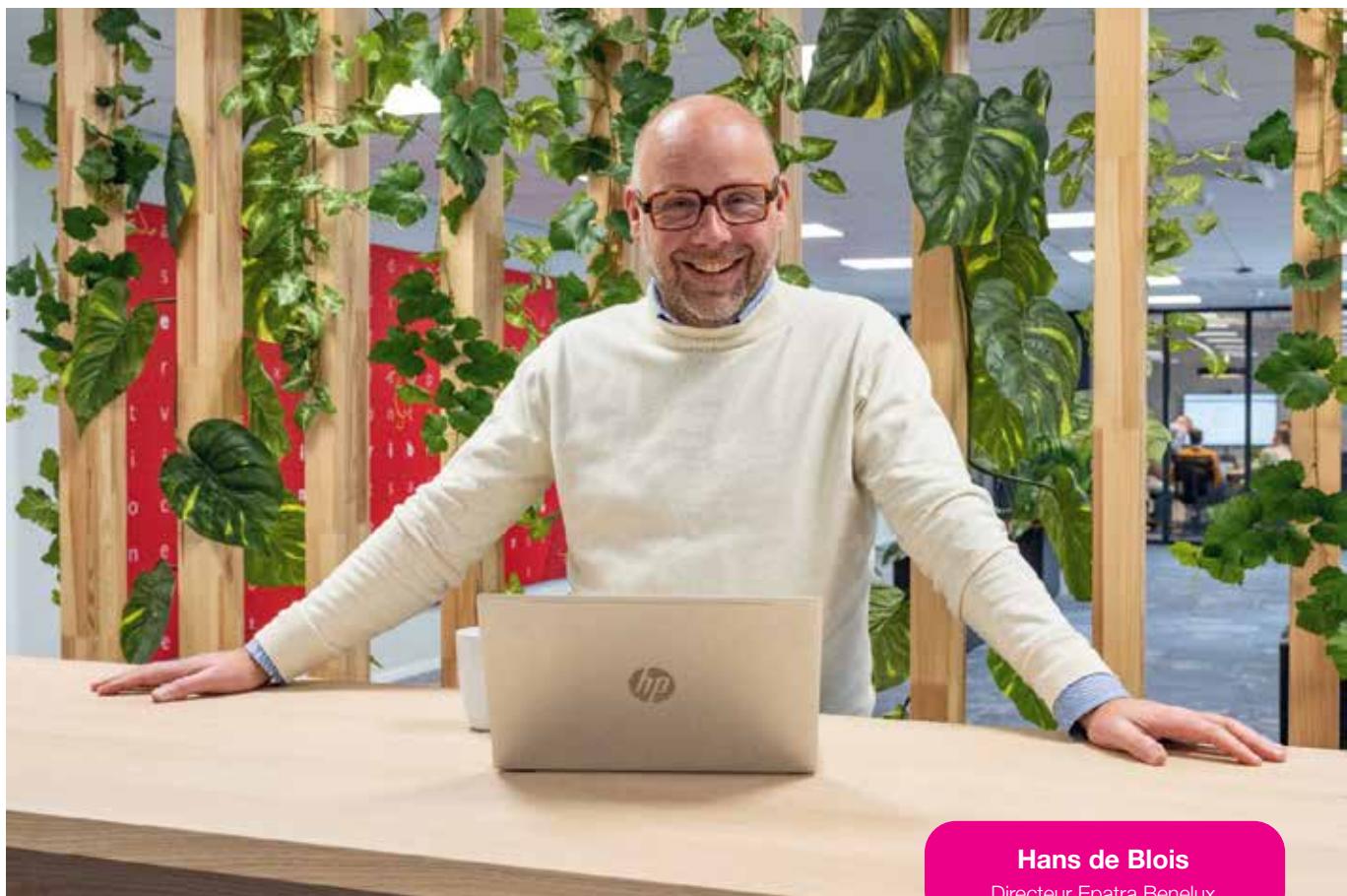
Vooruitkijkend naar 2024 verwacht ik verdere groei in de telecom- en ICT-markt, met de invoering van 5G op 3,5 GHz, voortdurende consolidatie in het partnerlandschap, een grotere focus op security in het MKB en versnelde digitalisering met behulp van AI. En er zal meer vraag komen om al deze diensten supermakkelijk aan te bieden. Bij KPN MKB blijven we trouw aan onze groeistrategie, waarbij we samen met onze partners streven naar het neerzetten van een digitale assistent voor security en ICT voor het MKB.

### **Heb je goede voorname voor volgend jaar?**

Jazeker, zakelijk gezien het blijven verbinden van mensen om samen te innoveren en de wereld een beetje mooier te maken. Met daarbij een juiste balans tussen zakelijk en privé om te genieten van het moment met familie en vrienden.

### **Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?**

Omarm de verandering, maak zaken makkelijk en toegankelijk en durf elke dag fouten te maken!



**Hans de Blois**

Directeur Epatra Benelux

## “De marge op hardware zit onder de minimumgrens”

### **Hoe kijk je terug naar 2023 en waarom?**

Wij kijken terug op een dynamisch, gezond en uitdagend jaar. Dit omdat wij als AV distributeur de laatste stap hebben gezet in de transitie naar de eerste en enige Smart Office distributeur in Europa. Een transitie die op veel vlakken heeft gezorgd voor focus, toekomst-bestendigheid en continuïteit creëren, afscheid nemen en welkom heten.

### **Wat waren zakelijk gezien voor jou en je organisatie de meest opvallende momenten/gebeurtenissen afgelopen jaar?**

Afscheid nemen van partners waar je jaren zaken mee hebt gedaan. Deze leveranciers passen niet of onvoldoende bij onze Smart Office visie of zijn uitsluitend gericht op hardware of transactionele business.

### **En welke opvallende trends zag je in de markt?**

Er is een duidelijke behoefte aan focus, tekort

aan kennis en zoektocht naar visie. De marge op hardware zit onder de minimumgrens en het gehele kanaal zoekt naar toegevoegde waarde. Deze kan men vinden door te focussen op het juiste ecosysteem en in een goede balans tussen hard- en software en diensten vanuit een recurring business model.

### **Welk bedrijf was top en welke ‘n flop?**

Top: Sanquin in haar campagne met Odido aangaande huisstijl.

Flop: Niet aan mij om te oordelen.

### **Welke product/dienst is je opgevallen, heeft het meest impact gehad in de sector en waarom/hoe?**

GoBright platform waarbij, vanuit een data-bedreven advies, kantoren anders worden ingericht, werkplezier wordt gestimuleerd en werken vanaf kantoor een nieuwe dimensie krijgt.

### **Wat is je verwachting en visie voor 2024, dan zowel voor de hele markt als voor jullie organisatie?**

Sell-in op hardware zal afnemen doordat er (te) veel stock in het kanaal is. Distri's en resellers zullen afscheid nemen van merken die niet passen bij beleid, visie en geen waarde kunnen toevoegen. Meer omzet doen met minder merken. Focus is hierbij bepalend.

### **Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?**

Leer van elkaar door kennis te delen en nieuwe en unieke samenwerkingen op te zoeken. Verschuil je niet achter het verleden maar focus op wat goed is voor je collega, het bedrijf, je medemens en jezelf.

# Building bridges in a digital society



**BTG verbindt** organisaties in hun gezamenlijke belangen op het gebied van IT en Communicatietechnologie.

**BTG bundelt** wensen, kennis en expertise van overheids-organisaties, (commerciële) bedrijven, kennis-organisaties, leveranciers van ICT diensten en providers. BTG-leden lossen gezamenlijk marktimperfecties op.

**BTG bouwt** bruggen in het digitale domein. Hiervoor organiseren we een structurele lobby tussen overheid, leveranciers en leden. Ook bieden we onze leden een netwerk voor ontmoeting en kennisdeling.

**BTG signaleert** trends en vertaalt deze in strategie, duidingen activiteiten.

**BTG: Branchevereniging BTG, Branchevereniging voor IT en Communicatietechnologie.**

BTG telt circa 180 leden uit de grootzakelijke markt. Dit zijn overheidsorganisaties, (commerciële) bedrijven, kennisorganisaties, leveranciers van ICT diensten en providers.

[www.btg.org](http://www.btg.org)



Lars Smit

Telco channel lead Microsoft Nederland

#### **Hoe kijk je terug naar 2023 en waarom?**

2023 was een transformatiejaar waarin de samenwerking tussen telecomproviders en cloud services providers zoals Microsoft sterk versneld is. In een recent onderzoek van IDC gaf 81 procent van de telecomproviders aan dat samenwerking met cloud serviceproviders als de beste mogelijkheid wordt gezien om hun digitale transformatie te versnellen. Ook dit jaar zijn er wereldwijd verschillende partnerships gesloten tussen telecomproviders en Microsoft, die gericht zijn op bijvoorbeeld het moderniseren van de telco workplace, het versnellen van gezamenlijke go-to-market activiteiten en het drijven van innovatie.

Een groot gedeelte van de CIO's bij zakelijke eindklanten zijn voornemens om te standaardiseren op Teams als collaboratie- en communicatie platform, waarbij we veel kansen zien voor het telco partner kanaal om hier een actieve rol bij te spelen. In 2023 hebben de meeste telco partners goed voorgesorteerd om op deze opportunity in te spelen. We zien dit terug in de keuzes die in het portfolio gemaakt worden, go-to-market activiteiten die opgezet zijn en investeringen die worden gedaan in (nieuwe) technologie zoals Operator Connect, waarbij eindklanten eenvoudig vast bellen kunnen integreren in Teams.

We hebben een prettige en nauwe samenwerking met de bekende telecom operators in Nederland waarbij we voortdurend afstemmen op welke gebieden we kunnen en willen samenwerken, en op basis van gezamenlijke visie onze gezamenlijke sales activiteiten versnellen. Ik ben onder de indruk van het ondernemerschap en de flexibiliteit die ik bij veel telecom operators zie, waardoor we snel gezamenlijk kunnen inspelen op trends

# **“In 2023 lijkt de convergentie tussen communicatie en IT definitief doorgebroken te zijn”**

en kansen in de markt. Daardoor hebben we een enorme ontwikkeling doorgemaakt in het afgelopen jaar.

#### **Wat waren zakelijk gezien voor jou en je organisatie de meest opvallende momenten/gebeurtenissen afgelopen jaar?**

2023 is het jaar geweest waarin generatieve AI definitief is doorgebroken. Zo'n beetje iedereen werd verrast door de mogelijkheden van onder andere ChatGPT aan het begin van het jaar. Het was opvallend hoe snel AI-oplossingen voor zakelijke klanten gereed zijn gemaakt na de aankondiging in maart. Inmiddels is de persoonlijke AI assistent, Copilot, beschikbaar in de meeste oplossingen variërend van Microsoft 365, Github, Security en nog veel meer.

Zelf werk ik vanaf november met Copilot voor Microsoft 365 en verbaas me nog bijna dagelijks over hoe waardevol het voor mij en anderen is. Bijvoorbeeld doordat Copilot bij een Teams meeting aan het eind van de vergadering een volledige transcriptie, samenvatting en actielijst genereert. Hierdoor verlopen meetings een stuk efficiënter en effectiever. Maar ook de mogelijkheid om snel en eenvoudig eigen chat- en voice bots te bouwen inclusief tekst-to-speech mogelijkheden voor klant contact centers op basis van Azure AI services, biedt veel kansen voor klanten om hun dienstverlening te verbeteren, en voor telco partners om hier een rol bij te spelen.

De term ICT bestaat al decennia, maar tot voor kort waren Communicatie en IT in de praktijk vaak gescheiden werelden. In 2023 lijkt de convergentie tussen communicatie en IT definitief doorgebroken te zijn, en generatieve AI lijkt hierbij een belangrijke versneller die ervoor zorgt dat we slimmer en beter kunnen communiceren en samenwerken.

#### **En privé?**

2023 was een fijn en afwisselend jaar met voldoende tijd voor hobby's zoals skiën, wielrennen, tennis, golf, vrienden en familie. Absoluut hoogtepunt dit jaar was echter paragliden in de Oostenrijkse Alpen. Dit stond al een tijdje op mijn bucketlist. Op de terugweg van de zomervakantie met de familie in Italië, kwamen we in Oostenrijk terecht waar ik iemand kende die

tandemsprongen aanbood. 's Ochtends met de eerste lift naar boven en daarna een wandeling naar het hoogste punt en vanaf daar de afzet gemaakt, waarna we ongeveer een half uur lang door de lucht zweefden. Dat was een fantastische ervaring!

#### **En welke opvallende trends zag je in de markt?**

Ten eerste een toename van gebundelde oplossingen voor hybride werken, waarbij connectiviteit, productiviteit, samenwerken, communicatie en security samenkommen. Parallel daaraan zien we dat partner ecosystemen ontstaan die hierop inspelen en one-stop-shopping concepten aanbieden.

Bovendien zien we dat partners zich meer gaan specialiseren in een of meerdere branches, en in sommige gevallen ook branche specifieke oplossingen naar de markt brengen.

De rol van partners verschuift in de sales cycles: zowel voorin de sales cycle als het gaat om het ontwikkelen van klantbehoefte, en bij customer success, dus het drijven van cloud adoptie bij eindklanten.

Sales aanpak is steeds meer 'ongoing', waarbij op een willekeurig moment meerdere opportunities bij een klant kunnen spelen. Daarbij is het nog belangrijker geworden om de juiste klantinzichten te beheren, om data-gedreven te werk te gaan.

Daarnaast zien we in verband met de adoptie van generatieve AI, veel aandacht voor data integriteit en compliance.

#### **Welk bedrijf was top en welke 'n flop?**

We bevinden ons in een dynamische branche op het snijvlak van telecommunicatie en IT, wat van partnerorganisaties vraagt dat ze voortdurend blijven ontwikkelen en omgaan met veranderingen. Dat is best uitdagend en niet altijd makkelijk. Wat mij betreft is ieder bedrijf die veranderingen en trends adopteert in hun eigen organisatie, in een duidelijke klantbehoefte voorziet, toegevoegde waarde en onderscheidend vermogen biedt en klanten succesvol maakt, goed bezig.

# “De vraag naar alternatieve en flexibele infrastructuren, zoals onze FWA-oplossingen, neemt toe”

## **Welke product/dienst is je opgevallen, heeft het meest impact gehad in de sector en waarom/hoe?**

Operator Connect zorgt ervoor dat Microsoft Teams-gebruikers met een eigen telefoonnummer gesprekken kunnen ontvangen en voeren naar vaste en mobiele nummers rechtstreeks vanuit Microsoft Teams. Hierbij wordt het Microsoft Teams-telefoonsysteem verbonden met een gecertificeerde telecom operator. Gebruikers kunnen gemakkelijk samenwerken en communiceren vanuit één tool op iedere locatie. De voordelen en functionaliteiten sluiten goed aan bij de wens van klanten om op een eenvoudige en veilige manier hybride samen te werken. Wat is je verwachting en visie voor 2024, zowel voor de hele markt als voor jullie organisatie? In 2024 zal de convergentie tussen IT en Telco verder doorzetten. Bijvoorbeeld door oplossingen zoals Operator Connect en Teams. Maar zeker ook door AI, denk bijvoorbeeld aan emotie detectie, text-to-speech mogelijkheden, fraudeherkenning en Copilot die telefoongesprekken samenvat en uitwerkt. Bij de uitrol van AI-oplossingen, zal user adoptie belangrijk zijn, en zeker ook security en compliance. Belangrijke onderwerpen voor 2024 zijn Teams Phone (operator connect), Copilot en Security.

## **Heb je goede voornemens voor volgend jaar?**

Niet echt. Ik wil blijven zorgen voor een goede werk-privé balans. Ik gebruik al een tijd wat tips om handig met de beschikbare tijd om te gaan. Bijvoorbeeld door meetings niet een heel uur te plannen, maar bijvoorbeeld 45 minuten. Of door het automatisch inplannen van focus tijd. Ik denk dat Copilot zeker gaat helpen hierbij. De tijd die hierdoor vrijkomt, wil ik onder andere gebruiken voor meer persoonlijk contact met collega's en partners, omdat ik merk dat ik hierdoor veel inspiratie opdoe.

## **Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?**

De ontwikkelingen in onze branche gaan snel. Daarom is het denk ik belangrijk om goed de trends en ontwikkelingen in de gaten te houden. Dus pak sowieso regelmatig een moment om TBM te lezen.

## **Hoe kijk je terug naar 2023 en waarom?**

2023 was een intens jaar voor Geuzenet. We hebben ons gefocust op het optimaliseren van onze processen, het behalen van ISO-certificering, en het schaalbaar maken van de organisatie. Tegelijkertijd bleef de dagelijkse bedrijfsvoering doorgaan, waarbij we succesvol nieuwe projecten, klanten, en partners hebben aangetrokken en onze activiteiten in Duitsland hebben uitgebreid. Met ons specialisme Fixed Wireless Access (FWA) bieden we flexibele connectiviteitsoplossingen die zich uitstekend laten combineren met glasvezel tot zeer betrouwbare netwerken.

## **Wat waren zakelijk gezien voor jou en je organisatie de meest opvallende momenten/gebeurtenissen afgelopen jaar?**

Belangrijke mijlpalen waren het winnen van een ondernemersprijs, onze eerste nominatie voor de FD Gazellen en een finaleplaats bij de European Broadband Awards. Ook de uitbreiding naar Duitsland en het aantrekken van nieuwe partners daar waren hoogtepunten.

## **En privé?**

In het voorjaar en in de zomer vinden we het fijn om te gaan kamperen. Uit de drukte met een tentje lekker de natuur in. Dat hebben we het afgelopen jaar minder kunnen doen vanwege mantelzorgtaken in de familie. In 2024 hopen we hier meer tijd voor vrij te maken.

## **En welke opvallende trends zag je in de markt?**

Drie belangrijke trends zijn security, cloud, en AI. De vraag naar alternatieve en flexibele infrastructuren, zoals onze FWA-oplossingen, neemt toe vanwege de groeiende afhankelijkheid van cloud en IT en de noodzaak voor bedrijfscontinuiteit.

## **Welk bedrijf was top en welke 'n flop?**

Het is lastig om specifieke bedrijven te noemen.

**Jeroen Meuleman**

Directeur Geuzennet



Succes in de ICT-sector hangt af van aanpassings- en innovatievermogen. Iedereen doet zijn best om er wat moois van te maken, maar niet alles lukt. Ons ook niet. Dat geeft niet, als je maar alert en wendbaar bent. Wij streven ernaar om door kort-cyclisch te ontwikkelen en te testen in de markt, snel te leren en aan de top te blijven.

## **Welke product/dienst is je opgevallen, heeft het meest impact gehad in de sector en waarom/hoe?**

Private 5G-netwerken vallen op. Ze bieden voordelen voor bedrijfskritische toepassingen in sectoren als de maakindustrie, zorg, en logistiek, dankzij hogere betrouwbaarheid en beveiliging. We staan nog aan het begin van deze ontwikkeling, maar ik verwacht hier veel van.

## **Wat is je verwachting en visie voor 2024, dan zowel voor de hele markt als voor jullie organisatie?**

In het deel van de markt waar wij actief zijn, de zakelijke connectiviteitsoplossingen, zien we een verdere verschuiving naar hybride netwerken. Onze FWA-oplossingen zullen hierin een cruciale rol spelen. Verder gaan we door op de ingeslagen weg: groei in Nederland en daarbuiten door professionalisering van onze dienstverlening, focus op zakelijke toepassingen en de uitbouw van onze activiteiten in Duitsland.

## **Heb je goede voornemens voor volgend jaar?**

Mijn persoonlijke voornemens zijn gezonder eten en meer rust nemen.

## **Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?**

Of het nu gaat om persoonlijke of zakelijke doelen, zorg dat ze je energie geven. Durf in 2024 andere keuzes te maken als je merkt dat het plezier ontbreekt. Ik wens iedereen een energiek en succesvol 2024 toe!

# “We gaan de komende jaren veel nieuwe toepassingen zien die direct zijn terug te voeren naar deze oorlogen”

## **Hoe kijk je terug naar 2023 en waarom?**

Het jaar 2023 was vooral het jaar van conflicten in en aan de rand van Europa. En dan bedoel ik natuurlijk de oorlog tussen Rusland en Oekraïne en die in Gaza als reactie op de terroaraanslag (die weer niet is los te zien van de 75 jaar daarvoor). Daarnaast het jaar van de politieke omwenteling, eerst bij de Provinciale Staten en pas nog de Tweede Kamer. En natuurlijk het jaar waarin cyber-criminaliteit steeds grotere vormen aannam, het jaar van een recordhitte in Marokko en de kroning van King Charles III.

## **Wat waren zakelijk gezien voor jou en je organisatie de meest opvallende momenten/gebeurtenissen afgelopen jaar?**

Dit was het jaar van het aanbesteden en

verwerven van een groot nieuw telefoon-systeem en een innovatief small cell private LTE-omgeving in een groot ziekenhuis en het starten van een nieuw project bij een gemeente waar ik in 1996 ook al een vergelijkbaar project mocht uitvoeren. Het is uiteraard fijn om teruggevraagd te worden. Het is opvallend hoeveel overeenkomsten er zijn met toen, maar ook hoeveel verschillen er zijn. En dan heb ik het niet alleen over de techniek.

## **En privé?**

Dit was het jaar van een teruglopende gezondheid van mijn moeder, met uiteindelijk haar overlijden op de leeftijd van 89 jaar na een mooi leven. Daarnaast was het ook dit jaar fijn om te ervaren dat onze kinderen goed in het leven staan met hun partners en dat mijn vrouw zich enorm thuis voelt in haar

nieuwe werkomgeving. Het harde werken dat wij samen met liefde doen hebben wij ook dit jaar kunnen aanvullen met ontspannen momenten als we met de caravan op pad waren.

## **En welke opvallende trends zag je in de markt?**

In lijn met de terugblik op 2023 zie ik veel ontwikkelingen op het gebied van oorlogsvoering. De ontwikkelingen op het gebied van communicatiemiddelen, ontwikkeling van drones (in alle soorten en maten), sensoring (herkennen van landmines) en de toepassing van AI en VR. Wat we al wisten zien we nu weer gebeuren: oorlog is een drive voor innovaties, die ook toepasbaar zijn in de burgermaatschappij. We gaan de komende jaren veel nieuwe toepassingen zien die direct



**Pieter Waasdorp**  
Falster Consultancy

Pieter Waasdorp, de eigenaar van Falster Consultancy, beschikt over een uitgebreid netwerk in de Europese secundaire markt. Met zijn kennis en achtergrond adviseert hij talloze reparatiebedrijven en zowel kopers als verkopers van tweedehands smartphones.

## **Hoe kijk je terug op 2023?**

Het buzzwoord van 2023 was 'duurzaam'. Je kon er dit jaar niet omheen. Plotseling is iedereen en alles groen. Maar op de IFA, dé grote elektronica-beurs in Berlijn, leek het vaak eerder op greenwashing. Ik kwam daar talloze grote en kleine bedrijven tegen die alleraal claimden duurzaam te zijn zonder die claim echt te kunnen onderbouwen. Hoewel de aandacht voor duurzaamheid prijzenswaardig is, draait het uiteindelijk om de daadwerkelijke impact op het milieu. Duurzaamheid is meer dan gewoon een woord. In 2024 kan het zijn dat we het kaf van het koren gaan scheiden.

# “De markt slaagt er nog niet in om consumenten massaal hun oude telefoons in te laten ruilen”

## **Welke opvallende trend zag je in de markt?**

Boven de Nederlandse secundaire smartphonemarkt, die draait om de georganiseerde in- en verkoop van gebruikte telefoons, voornamelijk Apple iPhones, hangen donkere wolken. Zonder twijfel markeert 2023 het jaar waarin de groei plotseling stagneerde. De reden voor deze stilstand? Er is een tekort aan kwalitatieve gebruikte toestellen. Het zou mij niets verbazen als er volgend jaar enkele bekende spelers gaan omvallen.

De markt slaagt er nog niet in om consumenten massaal hun oude telefoons in te laten ruilen bij de aankoop van een nieuwe smartphone. Europa loopt hierbij ver achter op bijvoorbeeld Amerika, waar bijna vijf keer zoveel oude apparaten worden ingeleverd. Als we de komende jaren groei willen blijven realiseren, moeten we meer consumenten warm maken voor het inruilen van hun oude telefoon.

## **Welk bedrijf was top en welke 'n flop?**

Wat mij betreft is de flop van het jaar zonder enige twijfel de failliet gegane



zijn terug te voeren naar deze oorlogen. Daarnaast natuurlijk de ontwikkeling op het gebied van cyber security en hacking

#### **Welk bedrijf was top en welke 'n flop?**

Als onafhankelijk consultant zal het de lezer niet verbazen dat ik hier publiekelijk geen uitspraken over doe.

#### **Welke product/dienst is je opgevallen, heeft het meest impact gehad in de sector en waarom/hoe?**

Ongetwijfeld is dat AI, dat een boost heeft gekregen door de ontwikkelingen rond ChatGPT. In al mijn projecten komt de vraag aan de orde welke toegevoegde waarde dit kan hebben in het verstrekken van informatie en efficiënte communicatie met de klant.

#### **Wat is je verwachting en visie voor 2024, dan zowel voor de hele markt als voor jullie organisatie?**

We gaan op zoek naar echtheid, echtheid van beelden, echtheid van informatie. Met de toepassing van AI/VR en Deep Fake gaan we zoeken naar middelen om te checken of getoonde beelden echt zijn. Als er in België een verkiezingscampagne kan worden gesteund door een inmiddels overleden premier, welke beelden kunnen we dan nog vertrouwen? Fake news, hoe herken je dat en hoe weerleg je dat in een wereld waarin (vooral) jongeren gevoed worden met informatie op Instagram en TikTok?

Ik blijf projecten uitvoeren op het gebied van telefonie, callcenters, mobility, UC en zorg-oplossingen. Het blijkt steeds meer dat de

reparatieketen Fixers. Een constatering die ik met pijn in het hart moet doen. Het verlengen van de levensduur van smartphones is kostenefficiënt en bijzonder duurzaam. Hoe meer kwalitatief hoogwaardige reparateurs des te beter. Fixers had ons hierbij kunnen helpen. Maar het mocht niet zo zijn. De eigenaren leken meer bezig te zijn met hun eigen portemonnee dan met het succesvol maken van de keten. Een grote groep, vooral kleine investeerders, lijkt hiervan de dupe te zijn geworden. Wij kunnen hieruit belangrijke lessen trekken. De Nederlandse reparatiemarkt is complex en niet altijd eenvoudig te begrijpen. En als het bijna te mooi is om waar te zijn, dan is dat ook vaak het geval.

En top? Dat is veel lastiger. Wat mij betreft sprong er dit jaar niet echt een bedrijf bovenuit.

#### **Welke product/dienst is je opgevallen, heeft het meest impact gehad in de sector en waarom/hoe?**

Ik ben erg onder de indruk van het business-model van de Nederlandse startup Valyuu. Het combineert naadloos het concept van

een reguliere 'inruilwebsite' met een marktplaats. Gebruikers die hun toestel willen inruilen hebben hierbij twee opties. Het toestel kan uitgebreid getest, gefotografeerd en vervolgens op de Valyuu-website te koop aangeboden.

Of het ingeleverde apparaat wordt direct doorverkocht aan refurbishers. Het bedrijf garandeert dat bij de eerste optie het toestel binnen tien dagen wordt verkocht, terwijl bij de tweede optie een razendsnelle uitbetaling binnen een werkdag plaatsvindt. De eerste optie levert overigens een fractie meer op. Het concept is bijna geniaal in eenvoud en geeft vertrouwen aan consumenten. En bij investeerders. Die stapten massaal in bij de laatste financieringsronde deze zomer. Er moeten meer toestellen in Nederland worden ingeruild en Valyuu gaat daarbij helpen. Wij gaan nog veel horen over dit bedrijf in 2024.

#### **Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?**

Blijf duurzaam en vooral gezond!

kennis op deze gebieden schaars is. En met mijn collega's van Nivo heb ik een brede basis als fundament.

#### **Heb je goede voornemens voor volgend jaar?**

Mijn goede voornemens zijn hetzelfde als die ik dagelijks (onbewust) heb. Fijne projecten uitvoeren samen met verschillende projectteams waarin ik van toegevoegde waarde ben. Mensen verder helpen, beter maken, in mijn werk en in het vrijwilligerswerk.

#### **Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?**

Communiceer! Als je iets dwars zit, als je niet op één lijn zit met jouw leverancier (of intern met je collega, je manager), ga het gesprek aan. Blijf er niet mee lopen. In een open gesprek kunnen misverstanden eenvoudig uit de weg worden geruimd. En als er iets gezamenlijk moet worden opgelost, pak het aan. Dat is partnership. En staat je partner er niet voor open? Dan wordt het tijd om goed na te denken.

# HET COMMUNICATIE BUREAU MET DE AANDACHT DIE JE VERDIENT

Je kent je markt, je doelgroep en je weet wat je wil bereiken. Het ontbreekt je aan tijd en expertise om de communicatie met de markt goed in te vullen. Magenta Communicatie is dé specialist als het gaat om vorm, inhoud en rendement van jouw content.



Content  
creatie



Content  
distributie



Offline  
marketing



Branding  
storytelling



Lead  
generation



Social media  
marketing



Online  
marketing

# “Het komt er nu op aan, de mannen worden van de jongens gescheiden”

## **Hoe kijk je terug naar 2023 en waarom?**

Dit jaar was het jaar waarin ‘alles weer normaal en rustig was’, maar aan de andere kant de wereld door bleef schudden. We zitten in een tijd waarin mens en machine elkaar beter begrijpen en helpen, maar elkaar ook steeds meer uitdagen om het beste jongetje van Klas Aarde te zijn. Mijn kinderen zouden zeggen: dat is ziek mooi, maar ook ziek uitdagend!

## **Wat waren zakelijk gezien voor jou en je organisatie de meest opvallende momenten/gebeurtenissen afgelopen jaar?**

Ik vond het persoonlijk een fijn jaar, ook zakelijk met mooie mijlpalen als tien succesvolle uitzendingen van MSPCafé en een vol Linke-dln-time. Als klap op de vuurpijl: CloudExpo met daarop een bruisend TeamsTimeSquare. Richard Bordes en ik slagen er met ons team in om ICT en Technology leuk te maken. Ik kijk er op dat gebied ook naar uit om samen met TBM de boodschap dat Tech vooral heel mooi is verder uit te dragen.

## **En privé?**

Als iemand vraagt hoe het met jou zelf is: dan zeg ik altijd “alles is veel, maar veel is goed”. Perfectie bestaat bij gratie van imperfectie en dat soort wijscheden.... Maar voor alles – dat is het belangrijkste – ik ben gezond, voel me ook fitter dan lang hiervoor en dat komt zeker ook omdat ik gestopt ben met alcohol in 2023, dus ik ga fris het jaar 2024 in. Mensen vragen dan meteen “dronk je dan zoveel? “ Waarop ik antwoord, nee, dat dacht ik niet, maar nu denk ik toch dat ook weinig niet opdrinken een enorm verschil kan maken. Volhouden, met alles...dat is mijn voornemen.

## **En welke opvallende trends zag je in de markt?**

Je kunt vooral niet om AI heen, dat is het wel het belangrijkste. Verder blijven telecom, IT steeds verder integreren en komt Operational Technology ( OT ) en IOT steeds meer in het vizier van resellers, die ik liever MSP's noem. Het komt er nu op aan, de mannen worden van de jongens gescheiden: als je gas geeft, visie ontwikkeld en integreert: kun je in de

ICT/ OT goed verdienen, maar vooral ook – en dat is het belangrijkste! - een hele mooie tijd hebben.

## **Welk bedrijf was top en welke 'n flop?**

Het is niet aan mij om een bedrijf een flop te noemen vind ik, maar top waren er velen. Zonder er een te kort te noemen, noem ik Geuzenet (Jeroen Meuleman), Allcloud (Dave Faber), Cloudoe (Martien Verhoeven ) ViPro (Mark Sollie) en Xelion (Thijs van den Ende) als vijf Nederlandse groepartjes die een prachtig assortiment voor MSP's hebben neergezet. En natuurlijk noem ik ook Arrow, met name Marc Verhoeven en Jeroen de Kam en het hele team van Arrow die met de CloudExpo een wereld prestatie hebben neergezet.

## **Welke product/dienst is je opgevallen, heeft het meest impact gehad in de sector en waarom/hoe?**

Dan wil ik toch even met name Allcloud noemen, die als puur Nederlandse cloud-provider een hele grote stap heeft gezet, Maar ook een bedrijf als Jabra vond ik heel knap op innovatie gebied. I love the way they look at the future of Business Communications!

## **Wat is je verwachting en visie voor 2024, dan zowel voor de hele markt als voor jullie organisatie?**

In 2024 zal de wereld verder schudden en dat is best spannend, maar ik ben een optimist. Uiteindelijk komen een hoop zaken ook wel weer goed, gewoonweg omdat mensen geen belang bij oorlog en ellende hebben. Maar specifiek voor de technologie sector denk ik dat we versneld kennis gaan maken met de kracht van AI, we zitten in een science fiction film zonder het zelf door te hebben. En voor mij mag het, want het is handig en mooi, ja ok , mits veilig en in handen van de juiste mensen en machines.....

## **Heb je goede voorname voor volgend jaar?**

Vooral de lieve mensen om mij heen koesteren met in voorrang positie mijn kids, vrienden, kompaan Richard Bordes en ... m'n lieve poes



**HP van Tilburg**

Zelfstandig marketeer/strateeg/  
communitybuilder/analist en moderator

van nu vijf maanden oud. Ik ga door met geen alcohol drinken en ga zelfs zo veel mogelijk stoppen met suiker, zwem elke ochtend ( ook in de winter) in de rivier..ja , ik ben soms best freaky als ik eenmaal iets besluit. Laat me maar, gaat wel over.. . Misschien.

## **Welk tip/advies wil je de lezers van TBM meegeven?**

Covey schreef in zijn bestseller “7 principles of Leadership” leef met de gedachten over wat je wilt dat mensen over je gaan zeggen op je begrafenis. Dat advies hou ik aan, als ook deze die ik zelf verzonnen heb: “ Je krijgt pas dat, wat je bereid bent om te verliezen “ en tot slot de van Descartes “Als je gelijk hebt, heb je niets” . Ik wens iedereen een heel mooi 2024 met veel liefde, voorspoed en gezondheid !

# Axians brengt IT en Telecom bij elkaar met focus op as a Service

**Axians heeft weer een mooi jaar achter de rug, waarbij communicatie en telecom expertise zich hebben doorontwikkeld tot een mooi servicebedrijf, gericht op missie kritische omgevingen in vitale sectoren. Door de ontwikkeling van nieuwe diensten, die aansluiten op de al brede IT-dienstverlening rondom infrastructuren, cybersecurity, intelligente- en business applicaties die Axians in huis heeft, blijft het merk groeien en nieuwe kansen ontwikkelen. We spreken Directeur Marketing & Innovatie Edwin Kanis en Marketing Manager Sebnem Unal. Samen met hen kijken we wat die veranderingen Axians afgelopen jaar gebracht hebben én wat ze zelf van 2024 verwachten.**

"We zien netwerken steeds adaptiever worden. Het voelt aan wat er voor de eindgebruiker nodig is om een optimale ervaring te realiseren. Er wordt bovendien steeds meer intelligentie op de rand van het netwerk aangebracht en we mogen steeds dichter op de operationele technologie acteren. Bij voorkeur in de vorm van diensten die worden aangeboden in een abonnementsvorm, zodat de drempel om te starten laag is en de snelheid van innovatie hoog", aldus Edwin.

## Verbinding is de sleutel

"Binnen de Network as a Servicediensten zien we meer en meer de beweging naar software defined omgevingen waarin we steeds meer automatiseren en bouwblokken toevoegen zoals SD-WAN en SASE. Ook de expertise rondom cybersecurity integrereren we steeds verder in ons dienstenportfolio. Niet alleen rondom een veilige werkplek, maar ook in de segmentatie van verschillende (mobiel, wireless, campus, datacenter, factory, edge, wan) netwerken. Maar ook voor certificering en compliance. Denk daarbij aan ISO, GDPR en de aankomende NIS2 wetgeving", aldus Edwin.

Hij vervolgt: "Zoals gezegd is Axians al jaren geleden begonnen met managed diensten welke zijn uitgegroeid naar as a Service diensten, ook binnen de Telecom sector. Het afgelopen jaar hebben we bijvoorbeeld DAS as a Service, Managed 4/5G en Private 5G

as a Service ontwikkeld, samen met onze technologiepartners. Je ziet de kracht in de combinatie van IT-kennis en as a Services met de kennis en ervaringskunde van het telecomportfolio van Koning & Hartman. Het zijn twee werelden met veel ervaring die samenkomen. Dat zie je ook in onze oplossingen met DAS en nu ook met private 5G. De verwachtingen die we van 2023 hadden met betrekking tot het samenvoegen van het portfolio en het steeds meer uitwerken van de oplossingen, is naar ons idee geslaagd."

## Axians as a Service

Sebnem: "De verschillende diensten kunnen we koppelen voor maximale connectiviteit. Zo zorgen we bijvoorbeeld voor de integratie van een PMR omgeving in een Private 4/5G netwerk in industriële en logistieke omgevingen. Ook in educatie en de zorg zien we veel tractie op deze diensten op het vlak van bijvoorbeeld veiligheid en alarmering", aldus Edwin. Die er nog aan wil toevoegen dat hij verwacht dat 2024 het jaar van 5G gaat worden. In dat kader wil Edwin nog wel even de afdeling Telecom Services binnen Axians benoemen. Doelend op de afdeling die zich bezighoudt met onderhoud en beheer van de nationale operatornetwerken. "Binnen die teams zijn nu dagelijks zo'n 60 man bezig met het omkatten van alle zendmasten naar 5G, een mega operatie. Je kunt niet alles in datacenters regelen. Hier komen ook handjes aan te pas en wij hebben een enorme kennis

op dat gebied. Het is een enorme operatie en er zijn maar weinig partijen die dat kunnen bieden."

## Veelzijdig specialisme

Sebnem: "Door al deze vormen van expertise wat dichter bij elkaar te brengen, terwijl je toch echt dé specialist mag blijven in je vakgebied, kunnen wij als organisatie sneller bewegen. Zeker waar het gaat om de groeiende vraag om van data echt intelligentie te maken. We helpen onze klanten steeds vaker met ons 'Maestro' dataplatform, natuurlijk ook as a Service, in de voorbereidingen naar verdere integratie, machine learning en artificial intelligence, waarbij vooral de behoefte is om zicht te krijgen in de volledige keten van productie, inkoop/verkoop en services. Een groot aantal van onze klanten is dan ook bezig met het ontsluiten van de operationele omgeving (OT) en dat zorgt voor een mooie samenwerking met IT, op zowel de procesautomatisering als in de koppeling met specifieke business applicaties voor bijvoorbeeld aansturing van een warehouse, de logistiek en het nodige financiële inzicht."

Edwin: "Ook zijn we gestart om klanten te helpen met het verkrijgen van steeds meer inzicht in de volledige IT en Telecom keten met 'AIOps'. AI for Operations is een nieuw platform waarin we data uit al deze omgevingen bundelen en daar een logisch inzicht in geven met als doel dat we dit laten groeien tot



Sebnem Unal en Edwin Kanis

**“De vele initiatieven rondom kennis geven ons enorm veel inzicht in de mogelijkheden en innovaties op al deze gebieden die veel verder reiken dan alleen IT”**

een advies-engine waarin je zo meteen met generatieve AI (zoals ChatGTP) op een volledig menselijke wijze met je IT omgeving kan praten. Het doel daarmee is om IT weer begrijpelijk te maken en te zorgen voor een continue gezonde omgeving die zelf aangeeft waar het beter kan, en wellicht ook zichzelf gezond houdt.

Binnen het applicatielandschap is met name veel aandacht voor veiligheid en vereenvoudiging (usability); van werkplek tot ERP-systeem of een mobiele applicatie. De komende twee jaar zien we met name een enorme vlucht in het slimmer gebruiken van alle informatie

die organisaties hebben door de inzet van bijvoorbeeld Microsoft Copilot, zodat al deze informatie in context van ieders werk en taak worden gebracht, ook hier met een menselijke maat. Zo lanceren we samen met Microsoft binnenkort ‘zorgERP’, waarin we op gebruiksvriendelijke wijze de zorg administratief ontlasten, terwijl we op de achtergrond zorgen voor de interoperabiliteit binnen het gehele zorgstelsel. Dit is niet meer alleen een wens binnen de zorg, maar zelf een verplichting.”

#### Brede perspectief

Sebnem: “Axians heeft het geluk te kunnen putten uit enorm veel expertise, niet alleen in Nederland, maar vanuit de hele wereld. De vele initiatieven om kennis en kunde bij elkaar te brengen - dit noemen we clubs - over de as van technologie, vendoren of marktsegmenten - geven ons enorm veel inzicht in de mogelijkheden en innovaties op al deze gebieden die veel verder reiken dan alleen IT.”

Edwin: “Achter Axians is moederorganisatie VINCI Energies een impactvolle speler in Europa op het gebied van energietransitie en digitale transformatie en helpen we in nagenoeg alle landen overheden en bedrijven met verdere digitalisering op een maatschappelijk verantwoordelijke manier. Altijd vanuit een gezonde dosis vertrouwen, solidariteit en transparantie en geven we al onze merken en ondernemingen (1.800!) ruimte voor ondernemerschap.

#### Sustainability en diversiteit zorgen voor een gezonde groei

Edwin: “We zijn ons zeer bewust van de rol die wij als organisatie hebben in de maatschappij en natuurlijk zijn wij al jaren bezig met wat we nu benoemen als Scope 1 en 2 van de CO<sub>2</sub> prestatieladder. Vanuit VINCI is dan ook op het hoogste niveau een heldere doelstelling afgegeven en vanuit VINCI Energies continueren we wederom onze Ecovadis platinum certificering. Daarmee worden we extern getoetst op alle vlakken van sustainability en blijven we in beweging. Ook onze klanten helpen we bijvoorbeeld met circulariteit van apparatuur en bieden we steeds vaker aan met onze Green+ calculator waar we CO<sub>2</sub> gebruik inschatzen en daarbij de keuze geven aan alternatieve mogelijkheden. Cisco is één van onze partners waar we dat actief mee doen en waar wij in de breedte meer kunnen doen dan anderen, want zoals eerder beschreven, waarschijnlijk hebben we ook geholpen met het verduurzamen van andere voorzieningen rondom gebouwen, energie en infrastructuur.”

“We zien dan onze medewerkers actief betrokken zijn bij deze verduurzaming door de vele initiatieven die er worden ingezonden tijdens de ‘sustainability challenge’ die VINCI Energies jaarlijks organiseert. Nederland is altijd onder de winnaars en levert het grootste aantal inzendingen”, aldus Sebnem tot slot.



## The Taste of... Rex Vermeulen

Directeur/Eigenaar Mantor Business Partners

Rex Vermeulen is al 16 jaar vaste columnist van TBM. De afgelopen 5 jaar heeft hij zijn column besteedt aan het profiel en visie van de leden van The Taste of ICT. Daar komt in 2024 een andere rubriek voor in de plaats. Als laatste in deze veelbesproken reeks is Rex Vermeulen zelf aan het woord.

Ik heb met Joost (Heessels) afgesproken op een van de laatste zonnige dagen van het jaar. Dus we gaan lekker buiten zitten. We hebben de afgelopen twintig jaar al heel veel projecten en projectjes samengedaan n. Dus altijd genoeg te bespreken. Zo ook dit keer. Na de

koetjes en kalfjes, kinderen, de toestand in de wereld en de lopende en aanstaande dingen, geef ik hem aan een klus voor hem te hebben.

"Wat dan?"  
"Nou, je mag mij interviewen!"

"Hoezo dat dan?"  
"Nou ik ga stoppen de met The Taste of ICT?"  
**"Huh, waarom dat dan?"**

En daarmee had ik Joost dus gelijk in zijn gewenste rol....:-)



Net voor het naar de drukker gaan van dit nummer heeft The Taste of ICT Rome bezocht voor een meerdaagse bijeenkomst.

Unaniem is toen besloten om (toch) door te gaan omdat het platform als te waardevol wordt gezien. Wel zullen er wat aanpassingen worden gedaan om het platform weer vernieuwde dynamiek en waarde te geven.

"Nou, het is letterlijk en figuurlijk mooi geweest. We hebben in die 5 jaar een fantastische club mensen bij elkaar gehad, die op een heel andere manier met elkaar aan het 'netwerken' zijn geweest. Precies op de manier zoals zij dat wensten. En dan kijk ik er als organisator naar en denk: 'Doel bereikt!'"

#### **Wat was dat doel dan?**

ICT ondernemers/directeuren een platform bieden waarbij zij met gelijkgestemden in een vertrouwelijke sfeer over hun uitdagingen, ontwikkeling, kansen en rompslomp kunnen stoeien. Zakelijk, maar zeker ook privé. Dat ligt voor de meesten heel dicht bij elkaar.

En dan komt ie...Je kunt relaties 30 keer tegenkomen bij events en gelegenheden en dan blijf je hangen in het uitwisselen van de 'enorme successen', 'double digit growth' en andere krachttermen. En door!

**"De leden zijn in opstand gekomen toen ik aangaf te willen stoppen"**

## **Profiel**

**62 jaar**

**Gerecht:** Japans (SukiYaki) en speklappen!

**Drankje:** Whisky, Speciaal bier, rode wijn of een glas ijskoude melk.

**Muziek:** Echt alles! Van klassiek tot (hard) rock en alles ertussen.

**Vakantie:** Alle hoofdsteden van Europa bezoeken (bijna klaar)

**Vrije tijd:** Stedentrips, klussen, verzamelen, culinair genieten met vrouw en/of vrienden.

**Inspraak in politiek?**

Drie grootste partijen moeten verplicht worden te regeren. Inclusief tegenstellingen.

**Lijfspreuk:** Memento Mori (gedenk te sterven) Dat leeft wel lekker relativerend.

#### **Waarom is het dan 'The Taste' geworden en niet een zwaar academisch verantwoorde 'business' naam.**

Dat heeft alles te maken gehad met de sfeer die ik voor ogen had. Ken je Ollie B.Bommel nog? Een beer van stand? Die zat gewoon lekker achterover in zijn fauteuil over het leven te mijmeren. Onder het genot van een hapje en drankje. Dat is The Taste of ICT geworden. We trapten de bijeenkomsten altijd af met een mooie tasting. Whisky, wijn, port, champagne...bedenk het maar. We hebben het gehad. En 1 x per jaar The Taste of...in het buitenland. Dus The Taste of Scotland, Spain enzovoort. En van 14 -16 december gaan we (afsluitend) naar Rome.

#### **Wat voegt zo'n tasting toe?**

Allereerst ben je gewoon met zijn allen even met wat anders bezig. Het zijn ook echt wel levensgenieters die daar niet altijd tijd voor hebben. Dat hebben we dan dus al gegarandeerd. Stel je zo'n sfeertje maar voor... prachtige drankjes en gerechten, een connaisseur die zijn kennis daarover deelt. Heel fijn!

Onder het genot van een drankje in een veilige omgeving komt er een heel andere energie los.

#### **Wat kwam er dan los?**

Wat bij mij dan direct bovenkomt? Authenticiteit! Iedereen die zichzelf is. En dus ook kwetsbaarheid durft te tonen. Hulp vraagt, hulp biedt. Persoonlijke dingen met elkaar bespreekt. Bij ons worden geen handen geschud maar knuffels gegeven. En dat voor een groep die verantwoordelijk is voor honderden miljoenen ICT-omzet.

#### **Hoe kreeg je dat voor elkaar?**

WE hebben het voor elkaar gekregen. Niet IK. Ik voelde in mijn netwerk de behoefte aan sparren met gelijkgestemden in plaats van dat gewapper met visitekaartjes voor hun neus. En zo geschiedde. En iedereen die aan wilde sluiten, daar ging ik eerst een persoonlijk gesprek mee aan. Als ze de vraag gingen stellen 'wat kan ik hieruit halen dan?' waren ze eigenlijk al gediscrimineerd.

Rex Vermeulen is directeur van Mantor Business Partners. Hij, en zijn bedrijf zijn al meer dan 20 jaar actief in de telecommunicatie en ICT-branche. Zij geven advies over bedrijfsvoering, marketingcommunicatie en organiseren bijeenkomsten en platformen ten behoeve van kennisoverdracht. Hierdoor dragen zij bij aan de professionalisering van de branche en spelen een belangrijke rol bij het verbinden van de verschillende partijen in de keten.

5 jaar geleden is Mantor Business Partners gestart met The Taste of ICT. Beleidsbeslisser, – en makers uit de ICT-branche vormen een society waarin ‘proeven’ centraal staat. Prachtige distillaten of gerechten vormen de basis. Een connaisseur presenteert deze traktaties en draagt zijn kennis over. Daarna worden actuele ICT-vraagstukken behandeld en bediscussieerd. Op locatie en op reis. Besloten en op niveau. Het gewenste niveau wordt in eerste instantie gewaarborgd door de selectie van beleidsmakers uit de branche. De exclusiviteit wordt verder verhoogd door het beperkt aantal toegestane leden.

Ze moesten de belofte doen dat ze alleen zouden toetreden met de insteek ‘hoe kan ik de ander helpen?’

Wetende dat er nog zo’n 30 ondernemers rondliepen met exact dezelfde gedachte. Dan kom je toch in een warm bad? En zo is dat ook wel door iedereen ervaren.

#### **Waarom dan in hemelsnaam stoppen?**

Tja, de missie is gewoon bereikt. Iedereen weet elkaar te vinden en ze denken eerst aan elkaar als ze een vraagstuk hebben. En een heel groot gedeelte heeft in de afgelopen jaren het bedrijf verkocht. Zeker ook met de steun en advies van de andere leden. Heel fijn! Wel met als gevolg dat het steeds minder gaat voldoen aan de zakelijke missie. En dan blijft er een mooie vriendengroep over. Je ontkomt er dan natuurlijk niet aan dat mensen op een gegeven moment gaan afhaken. Omdat ze geen vaste dingen in de agenda willen, minder met ICT betrokken zijn en dergelijke. Dat is nog niet zover, maar dat wil ik gewoon voor zijn.

Ik heb geen behoefte aan zo’n prachtige club die dan zou ‘doodbloeden’. Ik wil gewoon dat de leden over jaren terug kunnen kijken naar de mooiste club waar ze ooit aan deelgenomen hebben. Punt.

#### **En nu dus helemaal klaar?**

Nou, de grap is dat de leden ‘in opstand

zijn gekomen’ toen ik aankondigde te willen stoppen. Hoewel ze mij daar allemaal wel in konden volgen. Er is nu een ‘projectgroepje’ onder leiding van Dick Dompeling gevormd. Om na te denken over The Taste 2.0. Uiteraard wil ik dan alles heroverwegen. Als we van hoogtepunt naar hoogtepunt gaan, ben ik erbij. Een format waar iedereen weer vol achter staat zou dat kunnen garanderen.

#### **Ik ken jou als iemand die graag de regie (zelf) houdt en dat dus wel zelf zou bedenken?**

Hahaha, ja dat klopt. In dit geval niet. Vergis je niet wat dit mij ook opgeleverd heeft. De start was al met ‘vrienden uit de branche’. Daar zijn een hele hoop ‘relaties’ bij aangesloten die ik nu opecht vrienden kan noemen. En iets aan vrienden verkopen of commercieel voorstellen, daar voel ik me niet prettig bij. Dus we gaan het meemaken ☺

#### **Maar ik ga de interviews dan ook wel missen?**

Ikzelf ook. Echt leuk om te doen. Maar daar heb ik al wat op bedacht. **Als we echt gaan stoppen, ga ik verder onder de werktitel ‘Icons in ICT’ en ga opmerkelijke mensen in de ICT-branche interviewen. Kunnen we sowieso weer 5 jaar vooruit.** En ik doe dat altijd met een lunch of diner... blijf ik ook een beetje op gewicht...

**“Ik wil gewoon dat de leden over jaren terug kunnen kijken naar de mooiste club waar ze ooit aan deelgenomen hebben. Punt.”**



# Samen versnellen Met Youfone zakelijk

**Sluit je aan en blijf op koers!**

- Je bent klanteigenaar
- Je hebt geen omzetverplichting
- Je kunt snel en eenvoudig je klanten beheren met 1 login
- Je krijgt snelle en persoonlijke service

**Zin gekregen om samen te versnellen?**

Kijk op [youfone.nl/zakelijk/partners](http://youfone.nl/zakelijk/partners) voor alle voordelen óf sluit je direct bij ons aan.

**youfone**



# Wanneer zetten we 4G uit?

**Meestal vinden we nieuwe dingen interessanter dan bestaande dingen. Ik ben daar ook zeker schuldig aan. In dit artikel gaan we je toch meenemen naar oudere netwerken, omdat die meestal heel belangrijk zijn voor onze huidige dienstverlening.**

In de afgelopen tientallen jaren zijn heel verschillende mobiele netwerken voorbij gekomen die met termen als GSM, GPRS, UMTS, EDGE, HSPA werden aangeduid. Tegenwoordig doen we het wat eenvoudiger met het cijfer van de generatie: 2G, 3G, 4G en 5G. Ongeveer elke 10 jaar hebben we in Nederland een nieuwe generatie mobiele technologie gekregen: 2G in 1994, 3G in 2004 en 4G in 2013/2014. Zelfs voor 5G gaat die vlieger op, want echt hoge snelheid 5G wordt in Nederland pas in 2024 mogelijk. Mijn voorspelling voor 6G is daarom dat dit vanaf 2034 een echte rol gaat spelen in Nederland.

## Waarom uitzetten?

Dankzij moderne software is het mogelijk om 2G, 3G, 4G en 5G gelijktijdig op één zendmast actief te hebben. Maar voor elke technologie moeten operators hardware capaciteit reserveren, licentiekosten betalen en is onderhoud nodig. Daarnaast moet je als operator een deel van je frequentieruimte toewijzen aan een technologie. De 900 MHz band bijvoorbeeld was in het verleden voor

1G en later 2G, maar tegenwoordig wordt het ook voor 3G en 4G gebruikt. Men wil liever de gebruikers zo goed mogelijk helpen en 4G is nu eenmaal veel efficiënter dan 2G en 3G. Door T-Mobile (nu Odido) is 2G uitgezet voor bedrijven in 2022, voor consumenten al in 2021. Door Vodafone is 3G al uitgezet in 2020, door KPN in 2022. Uitzetten heeft vooral operationele, financiële en capaciteitsvoordelen voor de mobiele netwerken.

## Waarom niet uitzetten?

Odido heeft nu dus nog 3G en Vodafone en

KPN hebben nog 2G. Het klinkt eerder logisch om 2G en 3G volledig uit te zetten. Maar 2G kán nog niet door KPN en Vodafone worden uitgezet, onder andere vanwege het grote aantal M2M/IoT gebruikers. Er zijn de afgelopen jaren miljoenen slimme meters uitgerold, die voorzien zijn van een 2G modem. Het is niet eenvoudig die allemaal te vervangen voor een 4G modem. Daarnaast zijn alle auto's sinds 2018 verplicht uitgerust met eCall, waarmee de auto automatisch 112 belt bij een ernstig ongeval.

**‘Mijn voorspelling voor 6G is daarom dat dit vanaf 2034 een echte rol gaat spelen in Nederland’**



#### Over de auteur

Eildert van Dijken is Principal Consultant bij Strict en is al vele jaren bezig met mobiele communicatie. Hij is vooral betrokken bij connectiviteitsvraagstukken, voert regelmatig onderzoek uit en publiceert over nieuwe technologieën.

**'Op dit moment wordt 4G gebruikt voor steeds meer IoT toepassingen (zoals alle moderne slimme meters) en is er een enorm ecosysteem aan oplossingen'**



Op de foto is te zien dat achter een klepje de SOS knop zit, waarmee ook 112 wordt gebeld. Hiermee worden jaarlijks veel levens gered. Na 2016 zijn veel auto's voorzien van een 4G modem, maar waarschijnlijk zijn er nog twee miljoen auto's in Nederland uitgerust met een 2G/3G modem. Zowel 2G als 3G uitzetten klinkt daarom niet als een eenvoudig besluit, want er kleven grote nadelen aan met aanzienlijke maatschappelijke impact. Vodafone heeft plannen om eind 2024 2G uit te zetten, KPN wil dit ook in 2025 gaan doen. Dit lijkt mij zeer ambitieus. T-Mobile heeft nog geen datum voor 3G genoemd.

#### Ook internationaal einde 2G/3G

Internationaal zien we een vergelijkbaar beeld. Een paar voorbeelden: in Zweden is Telia (de KPN van Zweden) al bezig om 3G uit te faseren, wat in 2024 gereed zal zijn. Eind 2025 zal 2G helemaal zijn uitgezet. In Duitsland heeft Vodafone 3G al uitgezet, voor 2G gaat uiterlijk in 2025 de knop op nul. In Engeland heeft Vodafone dit jaar de stekker uit 3G getrokken en de anderen volgen in 2024 en 2025. Voor 2G is de situatie iets anders, de overheid heeft namelijk met de mobiele operators afgesproken dat alle 2G

en 3G netwerken voor 2033 worden uitgezet. Frankrijk heeft landelijk soms nog betere dekking in 2G en 3G ten opzichte van 4G/5G, maar 2G zal daar in 2026 en 3G in 2028/2029 ook worden uitgezet.

#### Spraak – VoLTE Roaming

Het belangrijkste gebruik op dit moment van 2G en 3G naast M2M is spraak. Vorig jaar zijn we in een artikel uitgebreid ingegaan over 4G spraak (VoLTE) en 112 bellen. Er zijn nog behoorlijk veel gebruikers met toestellen waarbij 4G spraak niet werkt en dus teruggeschakeld wordt naar 2G of 3G om te bellen. Met name voor gebruikers uit het buitenland is dit nog een noodzaak, want 4G spraak voor buitenlandse gebruikers (VoLTE Roaming) is nog lang niet overal geïmplementeerd. Dit is namelijk een kostbaar en tijdverdwend proces, wat je voor elke buitenlands netwerk opnieuw moet uitvoeren. Het is dan veel makkelijker om terug te schakelen naar 2G of 3G voor spraak.



Een overzicht van de mobiele technologieën en hun levensduur is in het plaatje te vinden. Ongeveer elke 10 jaar krijgen we in Nederland een nieuwe generatie mobiel netwerk. Het lijkt er een beetje op, dat de even netwerken langer meegaan dan de oneven generaties. Ik hoorde al eens vertellen dat spraak pas bij de tweede generatie goed werd gedaan en ook bij mobiele data de tweede oplossing (4G) veel beter is dan daarvoor.

Het is nog te vroeg om over 5G iets te zeggen. Maar wanneer gaat 4G nu uit? Op dit moment wordt 4G gebruikt voor steeds meer IoT toepassingen (zoals alle moderne slimme meters) en is er een enorm ecosysteem aan oplossingen. Mijn verwachting is dat 4G nog 15 en misschien wel 20 jaar bij ons blijft. Anders dan bij 2G en 3G, is 4G technologie behoorlijk efficiënt en kunnen we er technologisch nog heel veel plezier aan beleven. Natuurlijk zal 5G betere oplossingen gaan bieden, daar wordt nu al hard aan gewerkt. Maar ik denk dat het nog heel wat jaren gaat duren voordat 4G terzijde geschoven wordt!

#### 1G al het vorig Millennium uitgezet

Een mobiele technologie gaat meestal heel wat jaren mee, maar aan alles komt een eind. Het analoge NMT/ATF uit de jaren '80 van de vorige eeuw wordt als 1G gezien. ATF2 werkte op 450 MHz en is in 1985 gelanceerd, ATF3 werkte op 900 MHz en werd door KPN in 1989 geïntroduceerd. In de tweede helft van de jaren '90 werd ATF3 onder de merknaam 'Hi' vooral als goedkoop alternatief neergezet naast GSM. In die tijd speelde de angst voor de Millenniumbug, namelijk dat allerlei computersoftware niet om kon gaan met het jaar 2000. Rond 1998 werd daarom een project gestart om met een software update dit netwerk millenniumproof te maken. Met KPN engineers ben ik toen in Zweden geweest voor software testen bij de R&D afdeling van de leverancier. Op de terugweg naar Nederland stond de doos met optische schijven (zeg maar de Cd-roms met de nieuwe software) op de achterbank van mijn auto. Ondanks alle voorbereidingen heeft KPN uiteindelijk besloten om dit netwerk in 1999 al uit te schakelen. Vanwege de populariteit van GSM/2G was 1G niet meer gewenst. Anders dan bij 2G/3G/4G en 5G was er geen achterwaartse compatibiliteit met 1G. Als nu 3G wordt uitgezet, kan je device altijd nog terug schakelen naar 2G.

## Smartphone zonder scherm die je op je revers draagt?

Humane, een AI-startup opgericht door voormalig Apple ontwerpers Imran Chaudhri en Bethany Bongiorno heeft haar eerste product aangekondigd: een slimme speld van 699 dollar die je op je revers draagt. De Humane AI Pin is ontworpen om je smartphone te vervangen, waardoor de gebruiker kan bellen, sms'en en informatie kan opzoeken via stembediening. Het heeft ook een laserdisplay, waardoor je handpalm in een minischerm verandert dat de tijd, datum of wat er in de buurt is kan weergeven. Hij is nu al in de VS te bestellen.



## ALSO Nederland partert met StarTech-producten

Distributeur ALSO Nederland gaat haar productassortiment uitbreiden met de uitgebreide lijn accessoires van StarTech. StarTech levert een uitgebreid aanbod aan kabels, adapters, dockingstations en andere randapparatuur. ALSO Nederland is verheugd over de mogelijkheid om StarTech-producten op te nemen in zijn assortiment en klanten te voorzien van nog meer mogelijkheden en flexibiliteit bij het samenstellen van op maat gemaakte IT-oplossingen. Deze samenwerking is een volgende mijlpaal voor het bedrijf en versterkt de positie van het bedrijf als een betrouwbare bron voor IT-oplossingen.

## Snom lanceert draadloze conferentietelefoon

In lijn met de work-from-anywhere-strategie voegt Snom het nieuwe C620 conferentiesysteem toe aan het portfolio van innovatieve, breed toepasbare communicatieoplossingen. Conferentiesysteem. Dankzij DECT maakt deze oplossing een einde aan de gebruikelijke kabelchaos op en onder vergadertafels. Met de full-duplex-conferentietelefoon kunnen deelnemers tegelijkertijd praten en luisteren. De HD-audiokwaliteit wordt gegarandeerd met de ondersteuning voor de G.722-breedbandcodec. Het systeem omvat een SIP-DECT-basisstation, een handsfree conferentietoestel met één geïntegreerde en twee draadloze microfoons en een dockingstation voor het opladen van het conferentietoestel. De draagbare, draadloze microfoons worden gemakkelijk opladen in het toestel.

## Alcadis en Hallo, realiseren netwerk in stadion AZ

Hallo, en Alcadis hebben in het AFAS-stadion van voetbalclub AZ in Alkmaar een state-of-the-art netwerk geïnstalleerd. Niet alleen hebben Hallo, en Alcadis het volledige stadion geüpgraded van wifi 5 naar wifi 6; de wifi Core is ook onder handen genomen. Dit was hard nodig om het AFAS-stadion van AZ toekomstbestendig te maken. Het nieuwe netwerk kan niet alleen moeiteloos meer dan 19.000 clients gelijktijdig aan. De gemeten internetsnelheden waren ook nog nooit zo hoog en stabiel.



## Verbeterde Microsoft Teams-ervaring met nieuwe EPOS headset

Audiobedrijf EPOS kondigt de lancering aan van de IMPACT 5000T-reeks, een flexibele draadloze DECT-headset die voldoet aan de specificaties van Microsoft Teams Open Office. Deze headset staat garant voor superieur geluid, ook in lawaaiige kantoren. Moderne professionals moeten doeltreffend kunnen communiceren en samenwerken in zogenaamde Open Office-omgevingen, zowel op kantoor als thuis. De IMPACT 5000T

is gebaseerd op de EPOS BrainAdapt-technologie, en zorgt ervoor dat de gebruiker langer geconcentreerd blijft en zijn productiviteit ziet toenemen. Gecertificeerd voor Microsoft Teams, zorgen de IMPACT 5000T Series en IMPACT SDW D1 USB (DECT Dongle) voor een hoogwaardige gebruikerservaring. Een speciale Teams-knop roept Teams op en laat toe om met één klik te reageren op inkomende meldingen. Het discrete LED-lampje geeft aan wanneer er een nieuw bericht is, een oproep gemist werd of een nieuwe vergadering begint.



## TD SYNNEX doet distributie Poly

TD SYNNEX is een Europese distributieovereenkomst aangegaan met Poly, de toonaangevende leverancier van video-, spraak-, samenwerkings- en communicatietechnologie. Poly's end-to-end portfolio van headsets, samenwerkingsapparaten en videoconferentie tools is beschikbaar via de Endpoint Solutions-divisie van TD SYNNEX en TD SYNNEX Maverick, de gespecialiseerde audiovisuele divisie van de distributeur. Partners kunnen een verscheidenheid aan gebruiksscenario's toepassen dankzij Poly's verbeterde samenwerking met belangrijke Unified Communications (UC)-platformen, zoals Zoom, Google en Teams - en met de belangrijkste software-oplossingen voor contactcenterbeheer. Dankzij de recente overname van Poly door HP kunnen partners die momenteel HP voeren, hun aanbod aanvullen met Poly-hardware en -diensten, zoals servicepakketten en garanties, evenals laptops en beeldschermen om een holistisch kantoor-ecosysteem te creëren.



## EPOS zet stap met internationale samenwerking Lenovo

Techfabrikant Lenovo en audiotechnologie-pionier EPOS zijn een strategische overeenkomst aangegaan om hoogwaardige audio-oplossingen voor hybride werken te leveren voor zakelijke gebruikers. Door de overeenkomst wordt EPOS de wereldwijde audiopartner van Lenovo voor pc-audioaccessoires. Twee co-branded headsets van de twee bedrijven zijn per direct beschikbaar. De overeenkomst maakt gebruik van de sterke punten van beide merken op het gebied van ontwerp, ontwikkeling, innovatie aan de kant van met name EPOS en marktbereik aan de kant van Lenovo. Zo willen ze samen tegemoetkomen aan de groeiende vraag naar professionele audioervaringen in de hybride werkomgeving.



## Rinkel lanceert unieke AI-tool voor zakelijke telefonie

Rinkel introduceert als eerste telecoaanbieder een unieke AI-tool waarmee ondernemers meer rendement uit hun zakelijke telefoongesprekken halen. Met de introductie van AI insights maakt Rinkel AI toegankelijk voor het midden- en kleinbedrijf door het bieden van een uitgebreide AI-speech-to-text toepassing, die automatisch samenvattingen schrijft, telefoongesprekken analyseert en het sentiment van het gesprek bepaalt. De bevindingen van AI insights staan in een overzichtelijk dashboard en via filters kunnen gebruikers gemakkelijk trends en patronen identificeren. AI insights, dat beschikbaar is voor nieuwe en bestaande Rinkel abonnees, helpt met het krijgen van bruikbare inzichten in de behoeften en knelpunten van klanten en ondersteunt ondernemers bij het inzichtelijk maken van de mate van tevredenheid bij zakelijke gesprekken. Daarnaast biedt AI insights inzicht in trends en patronen, waarmee mkb'ers de klantervaring verbeteren, de efficiëntie verhogen en de productiviteit van hun teams optimaliseren.

## VodafoneZiggo implementeert WeTime AI in hotelsector

De Belgische start-up Wetime gaat samen met VodafoneZiggo en Packet Ship de AI-technologie van Wetime naar hotelkamers brengen, te beginnen met een proefproject in het innovatieve Teaching Hotel in Maastricht, dat is gelieerd aan de Hotel Management School in Maastricht. Het platform maakt gebruik van AI om aangepaste reisroutes te maken, rekening houdend met variabelen zoals budget, groepsdynamiek en persoonlijke voorkeuren. Door Wetime op te nemen in hun roomservice, kunnen hotelgasten via hun tv scherm met behulp van AI een activiteit of trip plannen op basis van 150.000 activiteiten, 250.000 hotelopties en 45.000 restaurants wereldwijd. Packet Ship levert

een geïntegreerde set VOD- en OTT-componenten en -oplossingen voor entertainment- en horecabedrijven over de hele wereld.



## Axians zet as a Service standaard met AIOps-platform

Tijdens het zeer goed bezochte 'Innovations To Success' klantevenement presenteerde Axians, in aanwezigheid van 750+ bezoekers en vooraanstaande IT-fabrikanten, haar innovatieve AI for Operations (AIOps) -platform. Deze innovatieve toevoeging aan het Axians as a Service-aanbod is specifiek ontworpen om organisaties te ondersteunen bij het verder vereenvoudigen van hun IT-management.

Het AIOps-platform van Axians maakt gebruik van zelfontwikkelde AI-, opslag- en machine learning- modellen. Deze innovaties integreren en versterken de software-defined en fullstack observability (ketenmonitoring) intelligentie van diverse toonaangevende IT-fabrikanten. Dit resulteert in een platform dat organisaties het gemak en volledige ketenoverzicht biedt waar ze naar op zoek zijn.



# Sms verdient meer aandacht!

**Zeker in de westerse wereld speelt sms nauwelijks nog een rol van betekenis in het berichtenverkeer. Zeker sinds de aanpassingen van WhatsApp Business Manager deze zomer. In dit artikel voorziet James Williams, programmadirecteur bij telecom lobbyorganisatie MEF (Mobile Ecosystem Forum) een revival van het eens zo krachtige medium, dat alleen al als voordeel heeft dat het geen internet nodig heeft.**

Ik heb de laatste tijd behoorlijk wat Zuid-Afrikaanse televisie gekeken – in Kaapstad, ter voorbereiding van evenementen voor AfricaCom 2023. En dit heeft mijn ogen geopend voor het wijdverbreide gebruik van sms-berichten door Zuid-Afrikaanse organisaties in alle soorten en maten. Om zowel met bestaande klanten te communiceren als nieuwe binnen te halen. Het is heel eenvoudig: kijkers zien een tv-advertentie en als ze geïnteresseerd zijn in wat er wordt verkocht, sms'en ze en worden ze teruggebeld. Klaar. Zoveel merken in Zuid-Afrika gebruiken het dat je het echt niet kunt missen. SMS is misschien 30 jaar oud, maar het resoneert duidelijk en blijft iets goed doen.

#### **Product**

Ik hoor steeds dat sms een commodity is en als mensen zakelijke sms (Application-to-Person SMS, A2P) ‘bulk messaging’ noemen, heb ik daar een hekel aan. Het bewijst een slechte dienst aan een mobiel digitaal kanaal dat nul introductie vereist, iets waar meer dan 5 miljard mensen wereldwijd zich op dit moment comfortabel bij voelen en waarvoor geen internetverbinding of luxe smartphones nodig zijn. Als je nu een sms naar een vriend of geliefde stuurt, durf ik te wedden dat ze de inhoud ervan binnen een paar minuten of minder zouden lezen. Iedereen heeft toch vrijwel altijd zijn mobiel bij de hand en de meeste sms-alerts komen in het beginschermpje. Dat kun je niet zeggen over e-mail, toch? SMS is dus zeer waardevol.

#### **Bedrijf**

Ik kan u uit persoonlijke ervaring vertellen dat miljoenen organisaties over de hele wereld SMS

met groot succes gebruiken. Toch maken miljoenen anderen er geen gebruik van, omdat (en dit is mijn mening) simpelweg de zakelijke berichtenindustrie slecht werk heeft geleverd om gezamenlijk bekend te maken hoe effectief het is. Als het gaat om het vestigen van de aandacht op de inhoud. Wat uiteindelijk tot echte resultaten leidt; dat wil zeggen, conversies.

We zien (bijvoorbeeld) tv-advertenties over talloze goederen en diensten (waaronder die van mobiele operators over mobiele data, mooie nieuwe handsets enzovoort), maar heeft u ooit een advertentie gezien over mobiele zakelijke berichtenuitwisseling, laat staan een advertentie die alleen op sms was gericht? Ik ook niet. Ik snap het gewoon niet. De sms-markt groeit hard en zal in 2027 maar liefst 78 miljard dollar waard zijn (bron: Juniper Research), dus waarom zou je niet van de daken schreeuwen over hoe krachtig het kan zijn als het op de juiste manier wordt gebruikt, en hoe gemakkelijk het is voor zelfs de kleinste organisaties om aan de slag te gaan? Er ligt wereldwijd een 'truckload' vol groepotentieel voor het oprapen, vooral als het kleine en middelgrote bedrijven betreft. Met enige samenwerking en gezamenlijke inspanningen van meerdere belanghebbenden zouden we veel meer kunnen doen.

#### Geld speelt (g)een rol

De afgelopen paar jaar hebben miljarden van ons over de hele wereld financieel een behoorlijke klap gekregen. Basisgoederen zijn om tal van redenen sneller in prijs gestegen dan ooit tevoren. In mijn thuisland, Groot-Brittannië, zijn de kosten van suiker, melk, pasta en een groot aantal andere basisproducten omhooggeschoten.

Wereldwijd blijkt de prijs van sms in veel landen in dezelfde richting te bewegen, alleen nog sneller. Het is vooral merkbaar als het om internationale A2P-sms gaat, met andere woorden, de sms-berichten (doorgaans grotere) die merken naar hun internationale belanghebbenden sturen. Deze trend is vooral merkbaar geworden als het gaat om tweefactor-authenticatie (2FA) sinds WhatsApp Business Messaging (de grootste uitdager van SMS) zijn commerciële model op 1 juni 2023 veranderde. In de meeste landen over de hele wereld werd WhatsApp voor 2FA-toepassingen commercieel veel aantrekkelijker dan sms. Dit heeft er echt toe bijgedragen dat de commerciële modellen die door veel mobiele netwerkoperatoren (MNO's) worden gehanteerd, op het gebied van internationale A2P onder de aandacht worden gebracht.

#### Kruispunt

Ik ben me er pijnlijk van bewust dat het een vrije markt is en dat MNO's (net als de meeste andere organisaties) praktisch kunnen vragen wat ze willen, maar de A2P-sms-industrie bevindt zich op een kruispunt: grote OTT (Over The Top)gebruikers van sms voor 2FA-doeleinden (denk aan Google, Meta, Amazon en Apple) leveren gezamenlijke inspanningen om alternatieve kanalen te vinden die dezelfde resultaten kunnen opleveren. Dat is een moeilijke vraag, aangezien sms zowel het eerste werkelijk alomtegenwoordige kanaal voor mobiele betrokkenheid is (dat er geen internet nodig is, geen smartphone enz.) en – let op mijn woorden – het het laatste alomtegenwoordige kanaal zal blijken te zijn. Er zal nooit meer iets gebeuren dat zo bescheiden, met weinig of geen tamtam, zijn weg naar ons onderbewustzijn heeft gevonden, zoals sms dat heeft gedaan.

SMS moet worden gekoesterd en tot bloei worden gebracht. Als het aan zijn lot wordt overgelaten, zou het mogelijk organisch groeien. Maar strooi een beetje met wat extra marketinggeld. Een groot deel van dat groepotentieel wordt tegengehouden door de uitdagende commerciële modellen die in het spel zijn.

De geest is uit de fles, maar omdat we de afgelopen decennia vanuit elke hoek aan de basis van de zakelijke berichtenindustrie hebben gewerkt, mogen we het kind niet met het badwater weggooien. Ook een Britse uitdrukking overigens! Raadpleeg de Cambridge Dictionary en je zult deze betekenis vinden: "waardevolle ideeën of dingen verliezen in je poging om je te ontdoen van wat niet gewenst is". Exploitanten van mobiele netwerken mogen zeker nieuwe toepassingen uitrollen om wat extra te verdienen. Maar de resultaten zouden wel eens suboptimaal kunnen blijken te zijn, zonder enig rendement. Met uiteindelijk een spel onder winnaars.

#### Over de auteur

James Williams is programmadirecteur bij MEF (Mobile Ecosystem Forum), een mondiale handelsorganisatie opgericht in 2000 en met hoofdkantoor in Groot-Brittannië en leden over de hele wereld. Als stem van het mobiele ecosysteem richt het zich op sector overschrijdende best practices, fraudebestrijding en het genereren van inkomsten. Het Forum biedt zijn leden mondiale en sector overschrijdende platforms voor netwerken, samenwerking en het bevorderen van industriële oplossingen.





# Prijs smartphone in acht jaar verdubbeld

Sinds 2015 zijn de prijzen van smartphones bijna verdubbeld. Tegenwoordig kost een toestel van de populairste fabrikanten gemiddeld 800 euro, dat is 97 procent meer dan in 2015. Wanneer je naar alle merken in de markt kijkt, is de gemiddelde prijs van een smartphone die in 2015 werd verkocht, in dezelfde periode met 51 procent gestegen. Dat blijkt uit een marktanalyse van prijsvergelijker Pricewise. Die stijging is niet te vergelijken met de inflatie van gemiddeld 2 procent over die jaren. Een voorbeeld; iets wat toen 1.000 euro kostte, zou nu 1171.60 euro moeten kosten. Zeg 17 procent meer.

Een toestel van de populairste fabrikanten in Nederland (Apple, Samsung, Xiaomi en Huawei) kost momenteel gemiddeld 792 euro. In 2015 bedroeg de gemiddelde prijs van de marktleiders 401 euro. Dat is bijna een verdubbeling.

Apple en Samsung hebben daarbij de prijs van hun grote modelseries minder verhoogd dan Huawei en Xiaomi. Waar de iPhone 6S in 2015 nog 739 euro kostte, kost de huidige iPhone 15 PRO inmiddels 1.229 euro. De Samsung Galaxy S6 kwam in de markt voor 699 euro, vandaag kost de Galaxy S23 minimaal 949 euro. Beide voorbeelden komen overeen met een prijsstijging van circa 35 procent.

De Samsung Galaxy Z Fold2 kostte eerder 1.299 en de Fold5 kost inmiddels al gauw 1.899 euro. De modellen van de Chinese fabrikant Huawei zijn sinds 2015 gemiddeld 140 procent duurder geworden. De P8 kostte in 2015 bijvoorbeeld 499 euro, de P50 Pro kostte op releasedag 1.199 euro. Xiaomi is vanaf 2019 op de markt en heeft snel marktaandeel veroverd, maar heeft sindsdien een prijsstijging van gemiddeld 122 procent ondergaan.

## Premiummodellen en marketingkosten

Een reden voor de stijging van prijzen onder marktleiders is dat premiummodellen de afgelopen jaren ingeburgerd zijn. Deze apparaten zijn soms aanzienlijk duurder en beter uitgerust dan de standaardmodellen, maar soms ook maar beperkt. Een extra kostenpost is de 5G-technologie, die veel vaker wordt geïnstalleerd in het midden- en hoge prijssegment. Of een betere camera.

"Nog een reden voor de relatief hoge prijzen bij bekende merken als Apple, Samsung en dergelijke is hun marketing", zegt Hans de Kok, directeur prijsvergelijker Pricewise: "Grote merken zijn vaak zo succesvol omdat ze aanzienlijk meer geld investeren in marketing en 'toestelbeleving', dan kleinere fabrikanten. Meer dan 90 procent van de smartphones die momenteel in Nederland worden verkocht, zijn van Apple, Samsung, Huawei of Xiaomi."

Een in Nederland verkochte smartphone kostte in 2015 gemiddeld 390 euro (volgens gegevens van Bitkom Research en Hemix). Eind 2022 bedroeg de gemiddelde verkoopprijs voor een smartphone 590 euro. Dat komt overeen met een stijging van 51 procent.

## Tweedehands apparaten

Merkartikelen kunnen ook tegen gereduceerde prijzen worden gekocht. Bijvoorbeeld een vorig model of een professioneel gereviseerde smartphone. Dit bespaart enkele honderden euro's. En je hebt bij een nieuw toestel nog twee jaren wettelijke garantie. De 'refurbished smartphones' hebben in sommige gevallen een verzekerde garantie van maximaal 36 maanden. "In tijden van stijgende kosten van levensonderhoud moeten steeds meer huishoudens die vaak meerdere smartphone hebben, elke euro omdraaien", zegt de Kok. "Het goede nieuws is dat het vandaag de dag meer dan ooit loont om smartphones langer te gebruiken en alleen je SIM-kaart en bundel af en toe te veranderen met behoud van nummer. Apparaten zijn inmiddels zo geavanceerd dat de technologische verschillen met eerdere modellen steeds kleiner worden. Bovendien bieden mobiele-telefoonproviders en abonnementen ook een groot besparingspotentieel. Veel consumenten overschatten hun databehoeften en daarom betalen ze voor bundels die ze niet of slechts gedeeltelijk nodig hebben. Dat onder de loep nemen kan ook lonen."

# **selcom**

## *academy*



### ***Volg nu technische trainingen in onze Academy!***

- Caltta, Hytera, Kenwood (DMR/TETRA/PoC)
- Athonet, Anktion, Druid (Private-LTE 4G/5G)
- Linux (Redhat/Centos/Debian/Ubuntu/Security)
- IP-netwerken voor radio-engineers
- Android Applicatie Ontwikkelen

#### ***Interesse, of vragen?***

*Neem contact met ons op via [info@selcom.nl](mailto:info@selcom.nl)  
of telefonisch via 0529 48 88 98*



# Waarom keek de telecomindustrie deze maanden naar Dubai?

Vanuit de internationale Telecom, wifi- én broadcast gemeenschap werd met spanning uitgekeken naar de World Radio Conference in Dubai die in november begon en tot 15 december duurde. Op dit vierjaarlijkse event van de International Telecommunication Union (ITU) worden wereldwijd alle mogelijke frequenties op aarde én daarbuiten verdeeld. De ITU, onder de paraplu van de Verenigde Naties, is verantwoordelijk voor de wereldwijde regulering van frequenties. Niet alleen mobiele operatoren, maar ook de satellietindustrie houdt de adem in, want iedereen wil een groter stuk van de taart.

Specifiek voor Europa draait de discussie rond de 600 MHz-band en de 6 GHz band voor WLAN. De eerste World Radio Conferences (WRC) na de start in 1903 gingen vooral over het beheer van het internationale radiofrequentiespectrum. In die beginjaren werd draadloze telegrafie snel een commerciële toepassing, terwijl de technologie nog maar net was ontdekt (1897). De allereerste wereldconferentie in Berlijn, gericht op draadloze communicatie met overzeese gebieden, legde de basis voor het ontvangen en verzenden van telegrammen tussen kuststations en schepen op zee. Hulpoproepen van schepen kregen hierbij altijd prioriteit. In de tweede helft van de vorige eeuw domineerden omroepbanden vaak de agenda van de conferenties. Met de opkomst van mobiele technologieën en de verwachtingen rond 5G en 6G-netwerken, verschuift de focus op de komende WRC-23 naar het middenbandspectrum (1 tot 6 GHz). De explosie van mobiele toepassingen heeft het speelveld aanzienlijk veranderd, waardoor de conferenties nu de toekomst van mobiele technologie vormgeven. Niet alleen mobiele operatoren, maar ook de satellietindustrie houdt

de adem in, vooral over het herzieningsvoorstel van vermogenslimieten voor satellieten om interferentie te voorkomen. Met de nieuwe 5G releases wil de mobiele industrie ook satellietcommunicatie naar gewone toestellen mogelijk maken (zie artikel in TBM 4 van oktober).

## 600 MHz voor TV, podiums of mobiel?

Specifiek voor Europa draait de discussie rond de 600 MHz-band, waar telecom en omroep belangen tegenover elkaar staan. Deze frequentieband, oorspronkelijk gebruikt voor televisie, heeft historisch gezien spanningen tussen sectoren veroorzaakt. Hoewel theoretisch alle landen in 'region 1' hun omroepactiviteiten in de 700 MHz-band moesten staken tegen juni 2020, bleef dit in sommige gevallen een uitdaging vanwege diverse nationale omstandigheden. Mobiele operatoren lobbyen nu intensief voor toegang tot de 600 MHz-band, bewerend dat dit de mobiele snelheden op het platteland aanzienlijk zou verbeteren. In Amerika is deze band al een aantal jaren in gebruik door mobiele operators. De Europese omroepsector en professionele audiosector (PMSE) verzetten zich echter

tegen verdere spectrumafgifte. Een paar jaar terug heeft men nieuwe draadloze microfoons moeten kopen in de 600 MHz band en nu lijkt men daar ook weer uit weg te moeten gaan. Met verschillende scenario's op tafel voor de toekomst van de 470-694 MHz-band, variërend van toewijzing voor lineaire digitale televisie tot gedeeltelijk gebruik voor 5G Broadcast en/of mobiele diensten, staat Europa voor belangrijke beslissingen. De keuze tussen technologische vooruitgang en behoud van bestaande omroepinfrastructuur brengt uitdagingen met zich mee, en op WRC-23 zal er waarschijnlijk een compromis worden bereikt, waarbij de band tot 2030 gereserveerd blijft voor lineaire digitale televisie. De evolutie van technologie en de voortdurende spanning tussen industrieën maken WRC-23 een cruciaal evenement voor het vormgeven van de toekomst van het internationale radiofrequentiespectrum. De discussies en beslissingen op deze conferentie zullen niet alleen de mobiele technologieën beïnvloeden, maar ook de balans tussen verschillende sectoren in de dynamische wereld van draadloze communicatie.

## Voortgang 6G frequenties

De Internationale Telecommunicatie Unie (ITU) heeft het raamwerk voor de ontwikkeling van 6G-standaarden gepubliceerd, dat vorige maand werd goedgekeurd door de ITU Radiocommunication Assembly (RA).

Met de officiële publicatie van het raamwerk kan de Radiocommunicatiesector (ITU-R) van de ITU nu verder gaan met het definiëren van technische vereisten, het indieningsproces en de evaluatiecriteria voor potentiële IMT-2030 6G-radio-interfacetechnologieën.

Volgens de ITU kunnen bedrijven en brancheverenigingen begin 2027 beginnen met het indienen van voorstellen voor de IMT-2030 Radio Interface Technology (RIT) bij ITU-R. Deze inzendingen zullen worden beoordeeld aan de hand van de minimumeisen die zijn gesteld door ITU-R Working Party 5D, met als doel om tegen 2030 een definitieve reeks 6G-technologienormen goed te keuren. Het IMT-2030-framework identificeert 15 specifieke mogelijkheden voor 6G-technologie, waarvan er negen zijn afgeleid van bestaande 5G-systemen. Beoogde gebruiksscenario's voor 6G omvatten meeslepende interactieve video, intelligente industriële toepassingen, waaronder geneeskunde en het beheer van energie- en elektriciteitsnetwerken, verbeterde alomtegenwoordige connectiviteit, vooral in afgelegen en dunbevolkte gebieden, uitgebreide IoT-apparaten en -apps, ondersteuning voor AI-aangedreven toepassingen en geïntegreerde detectie gecombineerd met uiterst nauwkeurige positionering om de ondersteunde navigatie te verbeteren. De ITU zegt dat 6G ook wordt ontwikkeld met de bedoeling om te helpen voorzien in de behoefté aan meer ecologische, sociale en economische duurzaamheid, en ook om de doelstellingen van de Overeenkomst van Parijs van het Raamverdrag van de Verenigde Naties inzake klimaatverandering te ondersteunen.

## Wifi uitbreiding op 6 GHz

Nieuwe frequenties voor wifi zullen daar ook besproken worden, vooral het exclusieve gebruik van de bovenste deel van de 6 gigahertz-band voor WLAN baart de deelnemers uit Europa zorgen: wordt in Dubai de koers uitgezet voor licentievrij gebruik door WLAN? In een aantal landen is de

Michael Müller, Vice President WLAN & Switches, LANCOM Systems



volledige 1.200 MHz toegewezen (5925-7125 MHz), terwijl in Europa slechts 500 MHz is toegestaan. Een van de voorstanders van het exclusief openstellen van de gehele 6 GHz-band voor WLAN in de EU is Michael Müller, Vice President Wireless LAN & Switches bij LANCOM Systems. Een behoefté die wordt ondersteund door een brede alliantie van netwerkbeheerders, hardware fabrikanten en verenigingen. "Er staat veel op het spel in Dubai. In 2021 maakte de EU de weg vrij voor vergunningsvrij gebruik van de lagere 6 GHz-band door WLAN. Een bewuste en juiste beslissing. Het spectrum dat tot nu toe in Europa werd gebruikt, is hierdoor verdubbeld: de extra 500 MHz was een mijlpaal voor ultrasnelle wifi als sleuteltechnologie op weg

naar een draadloze gigabitmaatschappij. De nieuwe wifi 6E technologiestandaard maakt compleet nieuwe gebruiksscenario's mogelijk. Een voorbeeld is in real-time toepassingen zoals augmented en virtual reality, waarbij de intensieve beeldberekening kan worden uitbesteed naar krachtige servers. In het bedrijfsleven, zoals in de productie, stimuleert het gebruik van het 6 GHz frequentiebereik de innovatie voor veel nieuwe toepassingen, zoals op het gebied van robotica."

Bij het uitkomen van dit nummer was, behoudens het raamwerk voor het ontwikkelen van de standaarden voor 6G standaarden, nog niets bekend over andere besluiten. We houden je op de hoogte.



## Refurbed ontvangt mega investering van 54 miljoen euro

Refurbed, de Europese online marktplaats voor refurbished producten, heeft een investering van 54 miljoen euro binnengehaald. Deze mijlpaal komt na het behalen van een buitengewone externe omzet van 1 miljard dollar sinds de oprichting, die de positie van het bedrijf als marktleider in de sector bevestigt. De financiering, geleid door investeerders zoals Evli Growth Partners, C4 Ventures, All Iron Venture en Speedinvest, trok ook de aandacht van verschillende nieuwe investeerders, waardoor het totale groeigeld sinds de oprichting op 115,8 miljoen euro komt. Refurbed, met zijn oorsprong in Oostenrijk, heeft snel terrein gewonnen en is nu gevestigd in heel Europa, waaronder landen als Italië, Zweden, Denemarken, Ierland, Nederland, Duitsland en Oostenrijk. Opmerkelijk is de exponentiële groei van het bedrijf, waardoor het in een volatiele marktomgeving eerder dan verwacht in 2022 winstgevendheid bereikte, vooral in de eerste markten zoals Oostenrijk en Duitsland. In Nederland is het bedrijf nu ruim een jaar actief.

## EcoFlow opent Pop-up Store in Utrecht met Prepshop.nl

Energiespecialist EcoFlow heeft zijn eerste Pop-up Store in Utrecht geopend, in samenwerking met Prepshop.nl. In deze tijdelijke winkel kan iedereen de producten van EcoFlow bekijken en kopen. EcoFlow begrijpt dat de ontwikkelingen op de energiemarkt snel gaan. Daarom zullen er wellicht veel vragen zijn over de producten van hun bedrijf die consumenten helpen om duurzamer en energiezuiniger te leven. Daarom wordt iedereen in de Pop-up shop geholpen door vak-kundig personeel, die je alles kunnen vertellen over hun producten. In de winkel aan de Bakkerstraat in Utrecht zijn vrijwel alle producten verkrijgbaar die op de Nederlandse en Belgische markt aangeboden worden. Naast producten uit de EcoFlow DELTA en RIVER Series kun je ook kennismaken met de Smart producten en de onlangs geïntroduceerde EcoFlow PowerOcean en PowerOcean DC Fit. Onder de noemer 'Power A New World' is EcoFlow sinds begin 2023 ook actief op de markt voor thuisbatterijen. Een van de producten voor deze markt is de PowerOcean DC Fit, een retrofit thuisbatterij die snel is te installeren op een bestaande zonne-panelen-installatie en eenvoudig uit te breiden naar een grotere capaciteit.

## BCC-winkels vinden nieuwe eigenaren

Na het recente faillissement van BCC hebben enkele van hun filialen opnieuw een kans op een doorstart gekregen. RTL Nieuws meldt dat ElectronicPartner (EP) en Mikro-Electro in samenwerking met Electro World de verantwoordelijkheid hebben genomen voor in totaal 5 BCC-winkels. ElectronicPartner, met ongeveer 100 winkels, heeft aangekondigd dat ze van plan zijn om 2 BCC-filialen over te nemen. Aan de andere kant zal Mikro-Electro, een franchise-ondernehmer van Electro World, de controle nemen over 3 vestigingen, namelijk die in Roosendaal, Bergen op Zoom en Goes.



## Swappie opent in Amsterdam eerste Nederlandse inleverpunt

Het Finse Swappie, verkoper van refurbished iPhones in heel Europa, opent het eerste Nederlandse inleverpunt voor oude smartphones. Swappie is van plan om meerdere inleverpunten in Nederland te openen. Voor haar eerste inleverpunt in Nederland gaat Swappie in zee met Prime Repair in Amsterdam, een repairshop voor smartphones, tablets, pc's en andere elektronische toestellen. In andere Europese landen heeft Swappie al langer

fysieke afleverpunten. Zo telt het bedrijf tien partnerwinkels in Finland (en twee eigen winkels), drie in Duitsland en één in Italië. Deze bevinden zich onder meer in telecomwinkels, supermarkten en in een magazijn. Uit een onderzoek van Kantar in opdracht van Swappie, eerder dit jaar, blijkt dat 31 procent van de gebruikers in Nederland zijn oude smartphone liever aan een fysieke winkel dan aan een online winkel verkoopt.





## Vodafone verkoopt Spaanse activiteiten aan Zegona

Vodafone gaat haar Spaanse tak verkopen aan het Britse Zegona Communications. De op twee na grootste operator in Spanje trekt zich daarmee terug uit Spanje. Investeerder Zegona mag de komende tien jaar nog onder de naam Vodafone opereren. Met de deal is een bedrag gemoeid van ruim 5 miljard euro. Zegona is een in 2015 door twee topmannen van Virgin Media opgerichte investeringsmaatschappij met een focus op telecom, media en technologie. Zegona heeft eerder de regionale operators Telecable en Euskaltel in Spanje gekocht en verkocht. Vodafone staat op de derde plaats in de Spaanse telecomsector, na Telefonica en Orange.

## KPN investeert miljarden extra in uitrol glasvezel

KPN gaat de komende jaren door met het verbeteren van de Nederlandse digitale infrastructuur. Tot en met 2027 wordt nog eens ruim 4,5 miljard euro geïnvesteerd, waarvan een groot gedeelte gaat naar de uitrol van glasvezel. Eind 2026 heeft circa 80% van alle Nederlandse huishoudens glasvezel van KPN, circa 2 miljoen meer aansluitingen dan vandaag. Ook investeert KPN in nieuwe 5G-toepassingen, cloud en AI. En KPN ontwikkelt speciaal voor klanten 'het beste digitale aanbod' door samen te werken met toonaangevende partners op het gebied van entertainment, gaming en security. KPN stelt zichzelf ambitieuze doelen op ESG-gebied en als aantrekkelijke werkgever. Dat maakt KPN bekend bij de update van zijn strategie Connect, Activate & Grow voor de komende vier jaar.

## Tij keert in Europese smartphonemarkt ondanks minder Q3

Uit het laatste onderzoek van Canalys blijkt dat de Europese smartphoneverzendingen (exclusief Rusland) met 6% op jaarbasis zijn gedaald tot 32 miljoen in Q3 2023. Hoewel Q3 het tiende achtereenvolgende kwartaal van jaarlijkse daling markeerde, zijn er tekenen van een toenemende vraag.

In de ranglijst van leveranciers behield Samsung de eerste plaats met een marktaandeel van 35%, ondanks dat de verzendingen jaar op jaar met 6% daalden. Apple behaalde de tweede plaats met een aandeel van 22% en een daling van 13%, gedeeltelijk gecompenseerd door de sterke prestaties van de iPhone 15.

## Wifi steeds cruciaal voor succesvolle winkelketens

Succesvolle retailers vertrouwen in toenemende mate op wifi om klanten een betere winkelervaring te geven en hun interne retailprocessen te optimaliseren. Desondanks ziet 75% van de respondenten de druk op bandbreedte in hun netwerk als een groot probleem. Dat blijkt uit het rapport 'The World is Connected: The Store Must Be, Too' van Extreme Networks en Retail Systems Research (RSR). Retailers hebben veel aan hun hoofd. Ze moeten voldoen aan verwachtingen van consumenten bij een innovatieve winkelervaring, omgaan met de groeiende druk op bandbreedte in hun netwerken, en nieuwe bedreigingen van cybersecurity. Het onderzoek is verricht onder 114 vertegenwoordigers van directies van internationale retailketens met jaaromzetten variërend van 100 miljoen tot ruim 5 miljard dollar.



## Belangrijkste bevindingen en trends

De winkelervaring blijft doorslaggevend: retailers zien een moderne winkelervaring als essentieel voor hun succes. 92% van de retailers vindt wifi integraal voor een moderne winkelervaring. 54% zegt dat het de winkelervaring aanzienlijk heeft verbeterd. Slechts 32% van de retailers zegt dat hun wifi 'state-of-the-art' is, en 57% noemt het 'goed genoeg'. 72% van de retailers gebruikt wifi als drijvende kracht achter hun retailprocessen.



**Marcel Ederveen is Senior Consultant bij Meekom Consulting  
(verbonden aan NiVo)**  
[info@mecom-consulting.nl](mailto:info@mecom-consulting.nl)

## Wat de toekomst brenge moge

Het zijn de eerste woorden van een oud kerkelijk lied. Het wordt en werd gezongen om tot uitdrukking te brengen dat we allemaal ook niet weten hoe de toekomst eruit ziet. Het wordt ook wel gezongen bij het afscheid van een geliefde, zoals ik recentelijk mocht/moest meemaken. Een emotionele maar ook een grote praktische vraag, want hoe nu verder?

In onze luxe westerse samenleving zijn deze vragen meestal niet van existentiële aard (uitzonderingen daargelaten). Op slechts enkele uren vliegen denken ze daar anders over.

De grote veranderingen en ontwikkelingen in onze branche stellen ons ook voor grote vragen. Pas geleden werd nog het eenjarig bestaan van ChatGPT aangestipt. We hebben allemaal de ontwikkelingen gezien, zowel technisch als ook organisatorisch met het nodige geruzie in de top van OpenAI. Ook andere marktpartijen gingen ontwikkelen op AI.

Het afgelopen jaar zijn ook de nodige veranderingen opgetreden in onze branche. Overnames en fusies wereldwijd die ook van invloed zijn op onze nationale markt. Verschillende overnames, fusies en samenwerkingen op nationaal niveau. Het werd allemaal in TBM aangekondigd, becommentarieerd of gepubliceerd.

Leveranciers, providers en vooral de klanten konden zich meermaals vragen wat dit voor de toekomst zou kunnen betekenen. De analisten haastten zich de gebeurtenissen te duiden. Met de nodige marktkennis kunnen analisten de ontwikkelingen in perspectief plaatsen, maar ook zij kunnen er een keertje naast zitten. Analisten zijn geen profeten en hebben zeker geen glazen bol. Daarnaast kan een verbod op het leveren van bepaalde apparatuur en/of machines aan grote mogendheden leiden tot onverwachte veranderingen die de nodige analyses direct in de prullenbak doen belanden.

'Wat de toekomst brenge moge', eigenlijk weten we het niet. We kunnen hoogstens een inschatting maken. Op basis van die inschattingen kunnen we beleid formuleren, keuzes maken, architecturen omarmen. Op basis van visie, vertrouwen en extrapoleren kunnen we kiezen voor een partnership. En als we er dan een keertje naast hebben gezeten? Dan is het gewenst de nodige flexibiliteit te hebben tot bijsturen of om te keren. Dat kan niet altijd.

Daarom is communicatie van groot belang. Tijdig zaken of irritaties aan de orde stellen. Alleen dan kan een partnership langjarig worden. Haal de onvrede op bij de partner (of dat nu de leverancier is of de klant) en zoek samen naar bevredigende oplossingen. Ik heb voldoende voorbeelden waar klant en leverancier elkaar niet goed begrepen, waar de partijen samen zijn gaan zitten en elkaar écht zijn gaan leren kennen. Het werd het begin van een excellente samenwerking met toegevoegde waarde voor beide partijen.

**"De grote veranderingen  
en ontwikkelingen in  
onze branche stellen ons  
ook voor grote vragen"**

'Wat de toekomst brenge moge?' Deze partners wisten het wel: een lang huwelijk! Soms zou je wensen dat we dit bij de verschillende conflicten in de wereld ook zouden kunnen. Zou het mogelijk kunnen zijn dat we ons de vraag zouden stellen: 'Wat de toekomst brenge moge?' en dat we als antwoord kunnen geven: 'Vrede en gerechtigheid voor iedereen'. Is het toch nog een kerstverhaal geworden.

Ik wens u vredelijke kerstdagen toe. En die toekomst? Die maken we volgend jaar weer.

**Marcel Ederveen**

# Hét serviceplatform voor advanced IT en communicatie-technologie



## Altijd exclusief voordeel

- Telecom Expense Management, inzicht in telecom en ICT uitgaven.
- Inkoop van connectiviteitsdiensten zoals vaste en mobiele telefonie, SMS en aanleg van glas.
- Hardware zowel nieuw als gebruikt vergelijken en kopen in de webshop.

- Consultancy dienstverlening van idee tot realisatie. Onafhankelijke second opinion op telecom en ICT.
- Toegang tot producten en diensten die uw kennis vergroten via het kennisplatform.

We **boost** your digital transformation

**BTG Services is de serviceorganisatie van BTG.**

BTG Services levert producten en diensten die direct te maken hebben met de missie van beide organisaties: het versnellen van de digitale transitie.

[btgservices.nl](http://btgservices.nl)

doen we nu, op kleine en op grote schaal.”  
stabile en schaalsbaar is, om verder te innoveren. En dat daar zitten wij nu. We zijn nu weer in staat, omdat alles beschikt en dan pas naar innovatie. En dat laatste heb ik altijd geregepen, eerst stabiliteit, dan schaal-

Vak. Toen wij jarig waren geleden last hadden van stormgolf we gaan zeer met nieuwe diniger komen, ook op dat hebbent. Wij zijn daar wel echt liever een volger in. Maar bij ons moet zijn als je de nieuwste technologie wilt aan Al, productiviteit, ik zal ook nooit beweren dat je kun je anders behoorlijk de mist mee ingaan. Denk zijn beschieden en roepen niet voorradt het er is. Daar-

Voor komend jaar is Tom, zoals altijd, voorzichtig. “Wij Mar ook wij kunnen hoe je meer en verder met Teams allemaal niet zo bar veel met Teams. En in die hoek zit de systeemrepel of de huisartsenpraktijk, die doen de hok of het autopad met 20 man, de bakker,

en klanten veel minder. Het accountantskantoor op portieren dan de routine van beschikbaarheid en dat soort zakken. Maar het leert bij de meeste van onze slimme ding gen kunnen doen om het beter te incor-

zou kunnen integreren. Ik denk dat wij een aantal

wel de meerderheid van onze base.”

### Tijd voor innovatie

Microsoft Teams. “Wat wij zien is dat we tot nu toe goed uit de veter kunnen met Clearbox en een Direct Routing Teams koppeling.

MKB-markt. Die heeft bijvoorbeeld ook minder met De partners van X2com bedienen voornameleijk de Microsoft Teams. “Wat wij kunnen met Clearbox en een Direct Routing Teams koppeling.

### Incorporeren

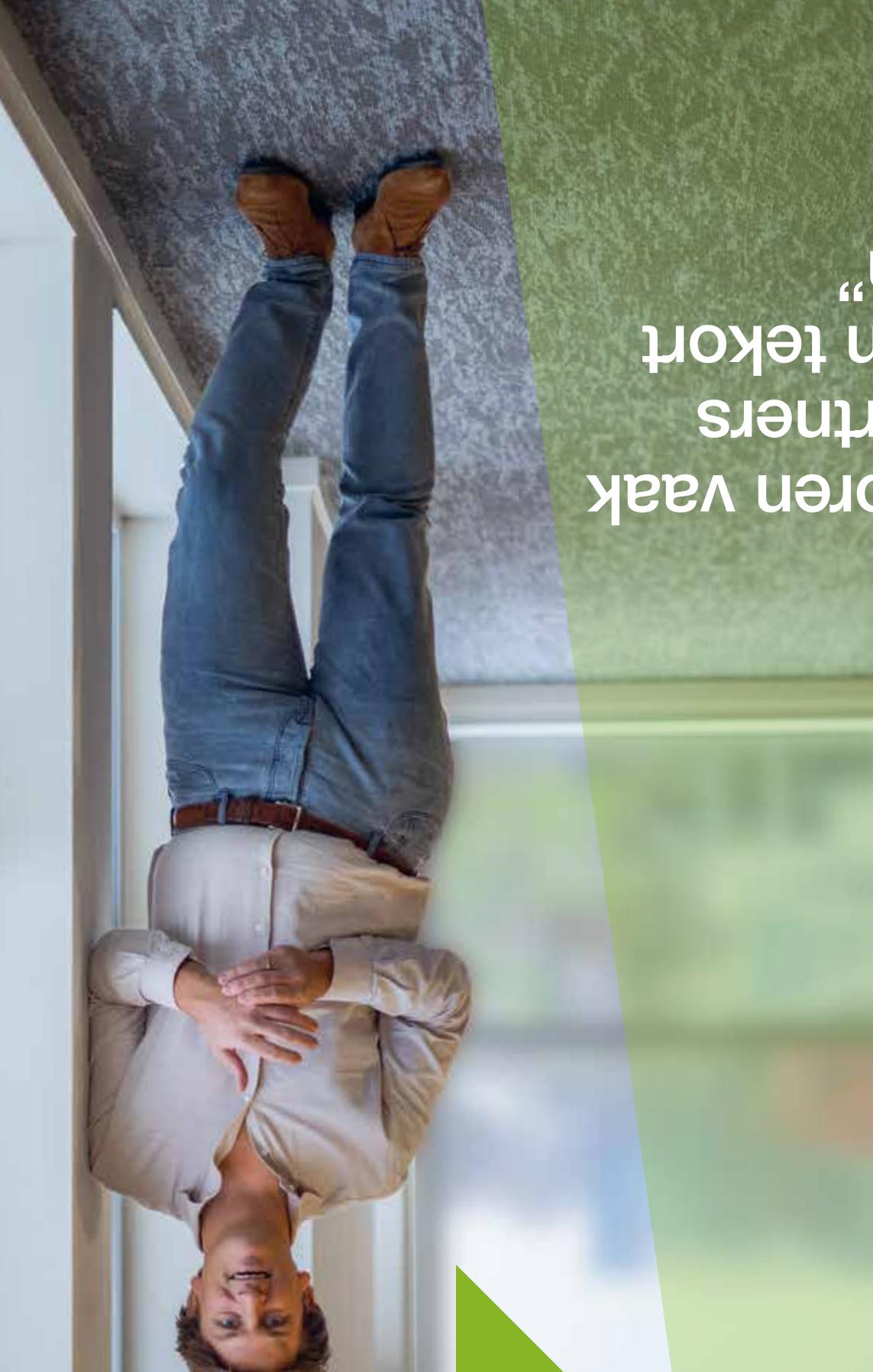
“Ik denk dat wij een aantal slimme ding gen kunnen doen om Teams beter te

ontdekken maar dat onbenut. Vak zie je toch dat partners ding en nog niet weten, en willen zorgen dat die partner echt markt dat wij iedere dag zakken vertrekken en veranderen, dat hij daar iets goed, stabiele dienstverlening. Daar zijn we echt heel erg bij mee. Ook daar investeren we onverminderd gesloten. Dat resulteert de laatste jarren in een hele goede, stabiele dienstverlening. Daar hebben we de jarren ervoor heel energie in de datacenters en de connectiviteit”, vervolgde Tom.

Die ambitie hebben we gansslik gehad. Dat zegt wel dat ook alle afdelingen een 8,5 te halen.

ambitie om over de hele lijn,ieder product en dienst, onderzoek onder de partners. “Dit jaar hadden we de snids kort houdt X2com ook een klantverdeelheids-

### Partner central



“Wij horen vaak  
dat partners  
handen tekeort  
komen”

# moeten zijin Brabant jown waarom dat

onze online leeflijnen en kennisbank, de Portal, de innovaties op ClearVox. Onboardding die we echt al strak hebben staan. We hebben X2academy uitgebreid, in goede inkoop of in compleet portfolio. De partner geld opheren. In efficiëntie, het werk met X2com, "Makkelijker bestellen, monitoren en beheren. Warder binne X2com. Het werk met X2com de partner geld opheren. Het makkelijk maken voor de partner is altijd een van de basisvoors.

## Gebruiksgemak

Inloggen in de portal en in de ACS, alles brennen naar één systeem." NOC meer investeren in single sign-on. Dus de Kennisbank tot en met eigen systeem hebben. Wat we wel gaan doen is vanuit het beheer ingesteld, zodat partners kunnen koppelen met onze portal, als ze hun

"Dus de Kennisbank tot en met inloggen in de portal en in de ACS, alles brennen naar één systeem"

Een terugblick op het telecommunicatiejaar is voor TBM niet complete zonder een bezoek aan Rosmalen. Aan Tom Mulder, directeur van X2com, wettelijk een stabiele aanbieder met een steeds completer portfolio aan telefonie en aanverwante diensten voor channelpartners in Nederland en België. We zijn benieuwd naar wat er na de keur aan innovaties en nieuwe diensten in 2022 in 2023 is gebeurd. En wat de verwachtingen zijn voor 2024."

club zon  
clubje uit  
X2COM:

Meer weten over onze diensten?  
Ga dan naar [www.x2com.nl/diensten](http://www.x2com.nl/diensten)  
of scan de QR-code



Zakelijke gebruikers  
**150.000+**

Breed scala aan zakelijke diensten onder één dak, help bij optimale oplossingen.

#### Complete Pakket

Gratis trainingen voor partners.  
Zelfontwikkelde software, eigen platform.

#### Slim

  
[www.x2com.nl](http://www.x2com.nl)

Geen targets, eigen concepten ontwikkelen.  
Kieze tussen Fullservice en Wholesale.

#### Vrijheid

Netwerkondernemerschap voor flexibiliteit en snelle actie.

#### Onafhankelijk

Geen nummers, direct contact. Maatwerk - oplossingen en ondersteuning in calamiteiten.

#### Persoonlijk

**succes!**  
**naar telecom**  
**jouw pad**

X2COM PARTNER WORDEN!

Zakelijke TV	Telefonie Platform	Internet	Mobile telefoonie	Vaste telefoonie	Hosted telefoonie
X2-TV	Cleavox	X2-connect	X2-mobile	X2-voip	X2-nexxx

gen (van hardcopytraining tot aan video's).

brochures, dienstbeschrijvingen en producttrainingen maar ook op technisch vlak vind jij hier prijsslijsten, ten jis te komen bij jouw klanten. Of commercieel, in de X2academy vind je alles om goed beslagken

## X2academy

en onze partners in staat sneller te schakelen. in Nederland. Dit markt ons flexibel en stelt ons wij onze diensten leveren op vrijwel ieder netwerk. We zijn netwerkondankelijk. Hierdoor kunnen

## Developement

givingen je voor. van X2com? Ruim 500 partners in Nederland! Word jij ook partner mobiele telefonie via alle netwerken connectiviteit, vaste telefoonie en partijs met een breed portfolio voor al 15 jaar lang de onafhankelijkie vooruitlopen op de markt? X2com is op zoek naar slimme oplossingen die Ben jij als ic-t- en telecomondernemer

## Partner worden?

totdat alles naar wens werkt. Dan kijken we met je mee en ondersteunen je once producten en diensten. Toch problemen? We bij de introduceer implementatie van Klaar. Met uitgebreide trainingen ondersteunen ons zeer deskundige supportteam staat voor jou

## Support

éindklaant. Maatwerk dus. het bedenken van slimme oplossingen voor jouw afdeling Customer Care. We helpen je graag met contact met jouw partner manager en met onze Bij ons ben je geen nummer. Je hebt altijd direct

## Partnerportaal



TBMNET.NL



zou moeten zijn  
uit Brabant jouw club  
waarom dat clubje  
**X2COM:**

Het grootste IT- en telecommunicatieplatform  
van de Benelux

A large, stylized, dark brown lowercase "tbtm" logo is centered within a bright green circular graphic.