

Interview | René Frederick

Logitech, Microsoft en Tech Data trekken samen op met Teams

'Markt migreert van voice naar video'

Logitech, Microsoft en Tech Data werken intensief samen aan oplossingen voor videoconferencing. Ze willen zo voor resellers vraag creëren naar moderne videosystemen en collaboration. Dat de behoefte snel groeit, staat vast.

Bedrijven willen medewerkers steeds meer op afstand laten samenwerken. De techniek dit die mogelijk maakt, ontwikkelt zich dan ook snel. Tijdens dit interview in het hagelnieuwe kantoor van Microsoft op Schiphol wordt het gemak ervan duidelijk als marketingmanager Coen Nijkraake van Microsoft aansluit via Teams. Het beeld en geluid zijn kraakhelder en zo is hij een klein half uurtje op afstand deelnemer aan een gesprek dat hem anders zijn vrijdagmiddag had gekost. Of hij had er niet bij geweest. "De vergadering is nu een entiteit van het vergaderen", zegt Nijkraake. "Mensen zoeken contact, willen samenwerken in bestanden en zaken uitleggen voor een scherm. Moderne toepassingen zoals huddle rooms zijn bij uitstek geschikt voor die interactie."

'Resellers moeten weten wat in de markt speelt'

Microsoft is met Teams een katalysator voor videocollaboration en partijen als Logitech spelen daar op in met geavanceerd producten en diensten. Zo lanceerde het bedrijf dit voorjaar de Logitech Tap. Met deze vergaderoplossing kunnen medewerkers met één aanraking

deelnemen aan videocalls van Google Hangouts, Microsoft Teams of Zoom en het biedt agenda-integratie. De kracht van de Logitech Tap is volgens Joost Jetten van Logitech dat het systeem vooraf is geconfigureerd met software van de belangrijkste leveranciers.

Onomkeerbaar

Joost Jetten is als Enterprise & Video Collaboration Lead bij Logitech verantwoordelijk voor videoconferencing in de Benelux. De ontwikkeling is in zijn ogen onomkeerbaar. "Consumenten worden slimmer en dat zag je in de retailsector", zegt Jetten. "Door het internet hebben ze meer kennis en zijn daardoor in control als het gaat om hun relatie met retailers. Resellers krijgen andere vragen van klanten en die verandering vindt ook plaats in het bedrijfsleven. Ondernemers weten precies welke systemen ze willen en de keuze voor een merk is van te voren vaak al bepaald. Als je als reseller die rol in de supply chain wilt houden, moet je daarop voorbereid zijn."

Als leveranciers willen Microsoft, Logitech en distributeur Tech Data een pull creëren voor videocommunicatie. "De toegevoegde waarde van deze systemen is enorm voor het kanaal", vindt Jetten. "AV-resellers zullen nog meer opschuiven naar IT. Veel resellers denken dat het zo'n vaart niet loopt, maar pas op."

Rol van CTO

Business Unit Manager Roel Mendel van Maverick AV Solutions bevestigt dit beeld. Maverick is de afdeling van distributeur Tech Data die gespecialiseerd is in professionele audiovisuele oplossingen. Mendel ziet videocollaboration ook in relatie tot de efficiëntie van panden. "Gesprekken over AV-systemen waren in het verleden met facility managers maar omdat IT- en AV-systemen nu een onderdeel zijn van een pand, wordt de CTO belangrijk in deze gesprekken. Bedrijven moesten voorheen hele IT-omgevingen met servers, storage en infrastructuur aanschaffen en onderhouden tegen enorme investeringen. Die kunnen ze vervangen door enkel een internetverbinding, enkele endpoints, licenties op Teams als onderdeel van Office 365 en de migratie naar de cloud", zegt Mendel. "Bovendien kunnen ze ook nog eens gesprekken en meetings met Teams opnemen en dan kan het systeem de notulen uitgetypt en uitgewerkt opleveren en alle actiepunten uit de vergadering verwerken. Ook is er uitgebreide whiteboard-functionaliteit en is het platform inzetbaar op werkplekken en in vergaderzalen. Daar gaan videoconferencing en collaboration dus eigenlijk over."

Huddle rooms

Steeds meer panden hebben huddle rooms. Dit zijn kamers of kleine kantoorruimtes waar mensen makkelijk,



snel en goedkoop hoogwaardige zakelijke videogesprekken voeren. Deze zijn populair in tegenstelling tot boardrooms met dure systemen waarvan de groei in toename afneemt. "De combinatie van hard- en software en cloud maakt videocollaboration krachtig", zegt Roy Dehing van Microsoft. "En het mooie van de samenwerking met Logitech is dat de integratie native is", aldus Dehing, die als Technical Solutions Professional bij Microsoft betrokken is bij het portfolio De Moderne Werkplek waaronder Office 365. Twee jaar geleden is Microsoft de transitie gestart van Skype naar Teams als realtime communication en collaboration. Skype is overigens nog niet helemaal weg want hardware van bijvoorbeeld Logitech werkt nog met accounts van Teams en Skype, vertelt Dehing. Microsoft positioneert Teams volgens Dehing als de front-end-client voor diverse backends zoals Onedrive, Sharepoint. "Resellers moeten Teams niet verkopen vanuit techniek maar vanuit de voordelen en use cases. De huddle room is zo'n case", zegt hij. "In elk project waarin een bedrijf van Skype for Business naar Teams migreert, is de meetingroom een behoefte. Voor onze partners is dat ideaal. Zeker omdat er in de nieuwe systemen eigenlijk geen sprake meer is van interoperabiliteit. Een Logitech-device krijgt een Microsoft

Teams account en klanten registreren die op Office 365. Zonder gateway. Aanschaffen en gebruiken is makkelijk. Klanten zonder Teams-account kunnen videocalls bijwonen vanuit de browser of een mobiele telefoon. Een licentie is nodig om meetings te organiseren, niet om ze bij te wonen. Het systeem heeft ook Proximity Based Joining waardoor mensen worden toegevoegd als ze een huddle room binnen lopen omdat het systeem weet dat ze er zijn. De kern is dat mensen hun werk, documenten en zaken delen en dus is het essentieel dat contact vlekkeloos is."

Draagvlak

Het draagvlak voor videoconferencing groeit volgens Jetten omdat medewerkers met de huidige collaboration tools efficiënter zijn. Microsoft is een belangrijke driver. "De wereld van videoconferencing en UC verandert door de enorme drive achter Teams en de integratie met Office 365. De meeste bedrijven gebruiken Office en dus migreren die vanzelf naar collaboration", zegt Jetten. "Bedrijven willen samenwerken, niet dubbel werken. Mensen die daarmee werken, hebben efficiency-voordelen. En dan helpt het dat je elkaar ziet. Het is een wezenlijke manier van hoe ons werk is geëvolueerd."

Videocalls opzetten in huddle rooms is makkelijk en dus vertrouwen mensen er volgens Jetten op dat het in één keer werkt. "De techniek is geen 'excuus' meer dat een call niet werkt", lacht hij. "Nu zijn videomeetings een integraal onderdeel van het werk. Voor bedrijven is dit de grootste verandering: het gedrag."

'AV-resellers zullen opschuiven naar IT'

En daar zit volgens Jetten gelijk de toegevoegde waarde van videoconferencing voor resellers. "Ze moeten snappen wat er momenteel in de markt speelt en de vertaalslag maken voor klanten. Weten wat Teams doet om bedrijven efficiënter te maken. En ze spelen een rol bij het installeren van de systemen. Voor bedrijven met weinig tijd is dat hartstikke waardevol. Een reseller weet immers alles over instellingen en settings want op locatie is het altijd net even anders dan in de handleiding. Die waarde kunnen ze aanbieden in licenties want dat is de nieuwe business. Net als in telefonie. Momenteel gaat het om de migratie van voice naar video. Microsoft creëert nu dat momentum en de techniek is normaal en simpel. Voor resellers gaat het nu om het contact met en het juiste advies naar de eindgebruikers."