

Optimaal rendement met Apple-technologie

Iedereen kent de iPhone, iPad en Mac, maar niet iedere ondernemer weet dat Apple ook in b2b-oplossingen voorziet. Concordis Groep maakt hier al jaren gebruik van, in nauwe samenwerking met Apple-reseller Pro Warehouse. “Dankzij Apple-devices zijn mijn medewerkers snel up and running en ben ik concurrerder geworden.”

Johan Diepens is CEO en eigenaar van Concordis, een groep die is gespecialiseerd in de thema's verkeer, vervoer en mobiliteit. “Koud afgestudeerd startte ik in 1986 samen met een compagnon mijn eerste bedrijf. Twee jaar later kocht ik mijn eerste Mac. Dat is nog steeds de beste computer om vrij gemakkelijk foto's en plattegronden in rapporten te verwerken. In 2005 richtte ik Concordis op, dat inmiddels is uitgegroeid tot een groep van drie bedrijven: de consultancybureaus Mobycon en Forseti met daarnaast Mobypeople, een bureau dat mobiliteitsdeskundigen detacheert bij gemeenten, provincies en landelijke overheden.”

Virtueel kantoor

Gevraagd naar de grootste meerwaarde van Apple-producten noemt Diepens meteen het gebruiksgemak. “Dat begint met de betrouwbaarheid en onderlinge compatibiliteit van Mac, iPad en iPhone. Mijn medewerkers kunnen daardoor altijd bij de voor hen relevante data, ongeacht welk device ze gebruiken. Daarnaast is er in de App Store een grote keuze aan intuïtieve apps om processen te managen, zoals voor hrm en crm. Contact houden met medewerkers én klanten is gemakkelijk. We kunnen gewoon data uitwisselen





Johan Diepens (Concordis) over de samenwerking met Pro Warehouse



DEEL ONLINE

met andere besturingssystemen en deelnemen aan videocalls via Teams en Meet. Concordis heeft vestigingen in Canada, de VS en Duitsland. Onlangs hebben we een nieuwe medewerker aangenomen in Montreal. Binnen één dag was ze ingevoerd in onze werkwijze en wist ze precies waar ze welke informatie kon vinden. Dat is uitzonderlijk snel. Dankzij onze goed geïntegreerde Apple-oplossing hebben we een virtueel kantoor waar medewerkers bij wijze van spreken altijd binnen kunnen lopen, op welk continent ze ook werkzaam zijn.”

Cloud

Jarenlang had Concordis twee eigen servers staan voor zijn applicaties en data. “Ondanks dat ik er zelfs een aparte IT’er voor aannam, werd dit systeem steeds complexer”, zegt Diepens. “Met enkele tegenvallers en de bijbehorende onkosten als gevolg. Zo’n acht jaar geleden ben ik op zoek gegaan naar een alternatief en kwam ik uit bij Pro Warehouse, een reseller die gespecialiseerd is in zakelijke Apple-oplossingen. Pro Warehouse heeft ons hele systeem van de servers naar de cloud gemigreerd. Een spannende move die prima verlopen is, want alles loopt nu op rolletjes. De data zijn niet alleen makkelijk,

Johan Diepens:

‘De grootste meerwaarde van Apple-producten? Het gebruiksgemak’

maar ook veilig te delen, zowel met thuiswerkers als met klanten. Binnenkort hopen we de ISO 27001-certificering voor informatiebeveiliging te halen. Over het beheer van ons systeem hoef ik me geen zorgen te maken: dat ligt in de kundige handen van Pro Warehouse.”

Enterprisepartner

“Pro Warehouse is flink aan het groeien”, zegt Apple Development Manager Peter Bekkering. “Recent hebben we twee overnames gedaan om onze landelijke dekking te versterken. Als Apple Authorised Enterprise Reseller kunnen we het grootbedrijf bedienen, maar ook het mkb. Zo kun je bij ons Apple-devices kopen of op leasebasis afnemen. Ook voorzien we in support, beheer en beveiliging. Aan het begin van onze samenwerking met Concordis hebben we gekeken wat voor hen de beste oplossing zou zijn. Niet alleen qua veiligheid en gebrui-

kersgemak, maar ook qua schaalbaarheid. In samenspraak met Johan hebben we vier cloudapplicaties geïmplementeerd. Dit zijn een mobile-device-managementoplossing op basis van Jamf, Dropbox voor bestandsdeling en Office 365 voor mail en agenda. Tot slot hebben we Okta geïmplementeerd voor het eenvoudig kunnen inloggen bij alle cloudapplicaties met één inlognaam en wachtwoord, waarbij de beveiliging bestaat uit een 2-factor-authenticatie. Deze apps worden dagelijks door ons gecheckt en up-to-date gehouden.”

Strategisch overleg

“Eén keer per halfjaar heb ik strategisch overleg met Peter”, zegt Diepens. “Ik vertel dan onder andere over de veranderingen in onze sector en waar we behoefte aan hebben. Peter brengt mij op zijn beurt op de hoogte van relevante innovaties. Het valt me iedere keer op hoe goed Peter en zijn team onze business begrijpen. Pro Warehouse heeft voor ons een systeem gerealiseerd waarmee we gemakkelijk van vijftig naar honderd medewerkers konden groeien. Ook zijn onze IT-kosten verlaagd, waardoor we een stuk concurrerender zijn geworden.”

“We verdiepen ons altijd in de branche en business van onze klanten”, besluit Bekkering. “Dat is toch een noodzakelijke voorwaarde om een optimale dienstverlening in te kunnen richten. Daarbij is voor ons altijd één doelstelling leidend: dat de klant zijn investering optimaal benut.”