



# Tijdbesparing en gebruiksgemak

Dankzij **Bechtle's** Modern Endpoint  
Management Assessment



Profel is de Belgische marktleider in ramen en deuren. Dit grote Peltse familiebedrijf bestaat 75 jaar en telt inmiddels meer dan 1.200 medewerkers en meer dan 30.000 klanten. Profel doet al een aantal jaar beroep op Bechtle voor het leveren van hardware, waaronder laptops. Helaas was het klaarmaken van die laptops een tijdrovende klus voor de IT-afdeling. Recent liet Profel daarom een *Modern Endpoint Management Assessment (MEMA)* door Bechtle uitvoeren. Dit levert de IT-afdeling onder andere een enorme tijdwinst op, ruim anderhalf uur per laptop.

In deze referentiecasi vertellen Peter Proost, IT Manager Technisch Beheer en Nico Polidis, IT Professional Hardware over de voordelen die zij ervaren dankzij de samenwerking met Bechtle.



## Kunnen jullie kort iets over jezelf en de eerdere samenwerking met Bechtle vertellen?

Nico: "Ik ben hardware- en systeembeheerder bij Profel, eerste- en tweedelijns. Peter is manager technisch beheer en verantwoordelijk voor hard- en software en BI. We werken nu ongeveer een viertal jaar met Bechtle samen. Die samenwerking begon met het afnemen van hardware, voornamelijk laptops. Daarna hebben wij dit stelselmatig uitgebouwd. Dit is het eerste grote project dat we samen met Bechtle doen. We wisten al dat Bechtle veel meer doet dan alleen devices leveren, maar we konden ons er nog geen concreet beeld van vormen."

## Hoe zijn jullie erachter gekomen wat Bechtle nog allemaal te bieden heeft?

Peter: "We zijn uitgenodigd voor een privérondeleiding bij de Bechtle Service Hub door Sanne Claes, onze vaste accountmanager. Zij wist namelijk dat we zelf al de eerste stappen hadden gezet voor het instellen en uitrollen van onze devices met Microsoft Intune, maar dat dit niet echt van de grond kwam. Tijdens de rondleiding kwamen we alles te weten over de Service Hub en de services en assessments die Bechtle biedt. Voor ons klonk het Modern Endpoint Management Assessment (MEMA) direct heel interessant. Gedurende de dag kregen we van de technische specialisten een goed beeld van het assessment en welke voordelen het onze IT-afdeling zou kunnen bieden."

## Wat gebeurde er na de rondleiding bij de Service Hub?

Nico: "We besloten dat we echt aan de slag moesten met het optimaliseren van endpoint management, dus kozen we ervoor om het Modern Endpoint Management Assessment uit te laten voeren. De oplossing van Bechtle kun je zien als een roadmap die ons begeleidde naar een eenvoudiger beheer van onze devices."

Peter vult aan: "Wat volgde was een vijfdaagse workshop van Bechtle en The Collective, een van Bechtle's vaste Microsoft-partners op het gebied van endpoint management. De workshop bestond uit verschillende fasen, verspreid over vijf dagen. Tijdens de eerste dag bepaalden we waar we naartoe wilden. Wat was voor ons de ideale situatie wat betreft endpoint management? Een tijdje later volgden er twee dagen om ook echt aan de slag te gaan en devices uit te rollen met Microsoft Intune. Een paar weken later vonden er nog twee workshopdagen plaats om het project af te ronden. Tussen de verschillende workshops door werden zaken getest en geoptimaliseerd."







## Hoe verliep de implementatie van de endpoint management oplossing?

Peter: "De implementatie verliep vlot! Dit gebeurde grotendeels al gedurende de workshops. Alles is nu up-and-running, we zijn alleen nog met de finishing touch bezig. Zo willen we ook mobiele devices toevoegen en moeten wij aan onze kant nog enkele zaken in Microsoft Intune in orde maken. Hierdoor zal endpoint management nog efficiënter voor onze IT-afdeling worden. Een volgende stap die we nu samen met Bechtle aan het zetten zijn, is het stroomlijnen van de afname van devices.

Nico: "Ja, want waar we voorheen een wisselend aantal laptops afnamen, willen we dit nu meer gestructureerd aanpakken. De devices worden dan door Bechtle naar de Service Hub gestuurd. Zij maken dan alle laptops die besteld zijn volledig in orde, denk aan een CMDB-registratie en een DOA-check. Alle laptops worden dan met de zero touch bundel klaargemaakt in onze Microsoft Intune-omgeving. Dat betekent dat de apparaten volledig gebruiksklaar bij ons worden afgeleverd. Dit gaat ons nóg meer tijd besparen."

## Voldoet de oplossing aan jullie verwachtingen? Wat heeft het jullie tot nu toe opgeleverd?

Nico: "Vooral heel veel tijd en gemak, mijn werk is een stuk eenvoudiger. Als ik moet gokken, denk ik dat ik op dit moment vlot een half uur tijd per laptop bespaar. Als de laptops straks helemaal gebruiksklaar worden afgeleverd, zal dit zeker anderhalf uur zijn. We hebben op dit moment een aanvraag van zo'n 80 laptops lopen bij Bechtle. Reken maar uit: anderhalf uur per laptop, dat is 120 uur die ik aan andere werkzaamheden kan besteden. En we gaan alleen maar meer laptops afnemen, ik schat zo'n 100 devices per jaar. Alle bedienden krijgen straks standaard een laptop in plaats van een desktop, dat werkt veel efficiënter nu veel collega's ook regelmatig thuiswerken."

## Staan er in de toekomst nog projecten met Bechtle op de planning?

Peter: "Zeker! We hebben recent ook een rondleiding gekregen bij Bechtle in Eindhoven, die in het teken stond van het upgraden van onze moderne meetingruimtes. Op basis van de rondleiding is er een Collaboration Assessment uitgevoerd bij ons op locatie in Pelt, en hebben we de keuze gemaakt voor nieuwe collaboration-oplossingen voor onze meetingruimtes. Die hebben we inmiddels in twee kleine meetingruimtes in de productiehallen uitgerold, en we hopen dit binnenkort door te trekken naar de andere vergaderruimtes."

Nico: "Verder legde The Collective tijdens de workshopdagen ook de nadruk op het beveiligen van onze endpoint-apparaten. Naar aanleiding hiervan heeft Bechtle in een nieuwe sessie aan ons toegelicht wat de verschillende securitymodellen en -licenties binnen Microsoft zijn. We zijn hier ook mee aan de slag gegaan. Dit traject wordt binnenkort afgerond."

## Wat maakt Bechtle de ideale IT-partner voor Profel?

Nico: "We waren al heel tevreden van Bechtle als IT-partner toen we enkel hardware aankochten. Die tevredenheid is tijdens dit project alleen maar toegenomen! Bechtle doet moeite voor haar klanten. We hebben een goede klik met Sanne, onze accountmanager, en kunnen altijd bij haar terecht met onze vragen. Ook kunnen we eenvoudig en snel face-to-face afspreken, want Bechtle ligt amper een paar kilometer bij ons vandaan. De communicatie is open, eerlijk én transparant. Ik kan Bechtle dus alleen maar aanraden als IT-partner aan andere bedrijven."



## Wil je meer weten over onze Modern Endpoint Management Assessment of onze andere assessments en oplossingen?

Neem dan contact op met [microsoft.direct-be@bechtle.com](mailto:microsoft.direct-be@bechtle.com).