

# De juiste partner voor videovergaderen vinden in een wereld van technologieaanbieders

Een praktisch framework voor het kiezen van een  
videovergaderoplossing voor de volgende fase  
van de moderne werkplek

Whitepaper gesponsord door:

**logitech**

## Gisteren en vandaag: Videovergaderingen bewijzen zich

Zelfs al voor de pandemie in 2020 uitbrak, waren videovergaderingen al een heel eind op weg om een onmisbare tool te worden voor de moderne werkplek. Op zakelijk niveau hebben videovergaderingen bewezen dat ze een bijdrage kunnen leveren aan het bereiken van zakelijke doelen, zoals het verhogen van werknemersbetrokkenheid, het verminderen van kosten en verbeteren van communicatie. Op individueel vlak werd duidelijk dat videovergaderingen productiviteit stimuleren, doordat ze vergaderingen meer diepte geven. Uit een enquête van Wainhouse Research onder 1400 personen bleek dat de grootste verwachting voor videovergaderingen was dat deze de productiviteit zouden verhogen.<sup>1</sup> De ondervraagden hoopten dat de face-to-face gesprekken zouden leiden tot betere samenwerking, duidelijkere communicatie en realistischere menselijke connecties. Al deze redenen zouden het resultaat van de vergadering beïnvloeden.

Deze verwachting van betere vergaderingen gold voor alle werkplekken. Van persoonlijke pc's tot vergaderruimte-oplossingen met AV-apparaten, videovergaderen hielp teams de productiviteit tijdens vergaderingen te verhogen, waar een collega zich ook bevond.

Maar het echte potentieel van videovergaderen kwam begin 2020 pas echt in de schijnwerpers te staan. Tegen april, slechts een aantal weken na het begin van de COVID-19-pandemie, groeide het aantal personen dat thuis werkte in Europa van ongeveer 5% van de beroepsbevolking naar ongeveer 40% – 8 keer hoger.<sup>2</sup> In de Verenigde Staten werkt meer dan twee derde van de beroepsbevolking nu thuis.<sup>3</sup> Werknemers probeerden contact te houden met collega's, terwijl bedrijfsleiders de groei van hun organisatie probeerden voort te zetten. Het is daarom niet verwonderlijk dat de wereld naar videovergaderoplossingen keek om door deze onbekende wateren te navigeren.

De implementatie van videovergaderingen, die al goed op weg was, versnelde met vijf tot acht jaar. Videovergaderingen zijn nu belangrijker dan ooit. Voor veel organisaties is video geëvolueerd van automatisering van het bedrijf naar integratie in het bedrijf. In sommige gevallen is het zelfs het bedrijf geworden.

## Hoe heeft uw videovergaderoplossing het tijdens deze periode gedaan?

Gedreven door de dramatische toename in eindgebruikers en onverwacht gebruik, konden IT-besluitvormers (ITDM: IT Decision Makers) zien hoe hun gekozen videovergaderoplossingen zich aanpasten aan deze dynamische situatie. Sommige werkten goed, andere niet. Veel ITDM's zagen dat bepaalde leveranciers gewoon geen waar voor hun geld boden in situaties waarin de behoeften van organisaties steeds veranderden.

Alles is echter niet verloren. Wainhouse gelooft dat deze intense periode van verandering ervoor heeft gezorgd dat ITDM's nu beter kunnen bepalen wat ze daadwerkelijk nodig hebben van videovergadertechnologie. Idealiter leveren leveranciers meer dan alleen video. Ze moeten ITDM's ondersteunen als een vertrouwde technologiepartner. Een partner die organisaties helpt te gedijen in het 'nieuwe normaal' van de moderne werkplek.

Wat onderscheidt een technologische partner voor videovergaderen van een leverancier? Simpel gezegd is een partner een leverancier die de basisvereisten (zoals video en audio tegen een bepaalde prijs) overtreft en bijdraagt aan uw hogere doelen. Klinkt goed, maar hoe werkt een ITDM met dit verheven onderscheid?

U kunt niet zomaar 'leverancier moet waarde voor de organisatie creëren' aan de offerte toevoegen en bruikbare reacties verwachten. Hiervoor heeft Wainhouse het volgende framework opgesteld om van deze grootse ideeën op een praktische en haalbare manier werkelijkheid te maken.



### WAT VERWACHTEN UW EINDGEBRUIKERS VAN VIDEOVERGADERINGEN?

In een onderzoek van Wainhouse in 2019 was de hoogste verwachting van eindgebruikers voor videovergaderen dat het zou helpen om productiever te werken.

## Het framework voor de voornaamste belanghebbenden om een videovergaderoplossing te selecteren

Hoewel elke organisatie anders is, is de eerste stap in het kiezen van een leverancier volgens Wainhouse het filteren van uw opties volgens een efficiënte eerste valideringsgrens, voordat u tijd en energie in een diepgaandere analyse stopt. Wainhouse heeft hiervoor het framework voor de voornaamste belanghebbenden ontworpen. Aan de hand hiervan kunnen ITDM's bepalen of een leverancier van videovergaderoplossingen op papier aan de basisvereisten voldoet, en wanneer ze deze overtreffen en meer als een vertrouwde partner functioneren.

Ons framework helpt u de mogelijkheden van een leverancier te beoordelen aan de hand van de behoeften van de vier voornaamste belanghebbenden. Voor elke groep identificeren we een hoofdthema en geven we een reeks vragen om u te helpen de behoeften van uw organisatie te beoordelen. We moedigen u aan om wanneer u naar het framework kijkt, wat dieper in directe reacties te duiken en voorbeelden te vinden van hoe de leverancier uw belanghebbenden meer waarde kan bieden. We hebben dit framework opgezet met de toekomst van werk in het achterhoofd.

Waar nodig laten we zien wat voor invloed COVID-19 op deze belanghebbenden heeft.

De vier belanghebbenden en hun belangrijkste attributen zijn als volgt: de organisatie en de noodzaak om zich aan te passen, de eindgebruikers en hun wens om meer betrokken te zijn, de IT-beheerders en hun ondersteuningsvereisten, en de IT-inkoper en diens taak om middelen aan te schaffen.



Dit framework is alleen bedoeld als eerste filter voor videovergadertechnologie. Maar als een mogelijke leverancier kan aantonen hoe deze de vereisten kan overtreffen, is het wellicht de moeite waard om er wat dieper in te duiken.



## De organisatie als belanghebbende – welke capaciteiten heeft uw organisatie nu nodig? Hoe kunnen deze in de toekomst veranderen?

Deze vraag is vooral gericht op het vermogen van de partner zijn portfolio aan de behoeften van het bedrijf aan te passen naarmate dit zich aan operationele behoeften aanpast. Niet lang geleden keek een ITDM er alleen naar of de leverancier een oplossing had voor kleine, middelgrote en grote vergaderruimtes. Een uitstekende leverancier wist toen ook al raad met externe werkplekken. Maar vandaag de dag moet u ook de mogelijkheid voor toekomstige hybride werkplekken in overweging nemen. Die bovendien zullen blijven veranderen, naarmate werknemers terugkeren naar het kantoor.

Werkplekken zijn slechts één mogelijk gebied voor razendsnelle verandering. U moet ook weten hoe de apparaten werken met uw andere UC-investeringen. En of de leverancier u aan één videovergaderoplossing met beperkte opties bindt, mocht u later een andere oplossing willen.



### GESPREKSONDERWERPEN



### LEVERANCIER (VOLDOET AAN DE VEREISTEN)



### PARTNER (OVERTREFT DE VEREISTEN)

<b>Beschikt de leverancier over een portfolio dat een grote verscheidenheid aan werkplekken kan ondersteunen, zoals groepsruimtes, teamruimtes, thuishkantoren en mobiele apparaten?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkoper heeft gangbare producten voor de werkplek, maar mist producten voor andere doeleinden. Moderniseert huidige producten voor nieuwe werkrumtes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Heeft speciaal ontworpen producten voor thuis, op kantoor en voor hybride en mobiele werkplekken.</li> </ul>
<b>Werken de videovergaderapparaten met mijn huidige UC-oplossing?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Werkt met mijn UC-suites, maar is mogelijk niet gecertificeerd door de UC-suite.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gecertificeerd door de UC-suite als oplossingspartner.</li> </ul>
<b>Zijn de videovergaderapparaten gekoppeld aan één videovergaderservice of UC-suite? Hoe ziet het proces om over te stappen op een andere videovergaderservice of UC-suite eruit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De hardware is beperkt tot één videovergaderservice.</li> <li>• Leverancier staat niet toe van videovergaderservice te veranderen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De hardware van de partner is direct klaar voor gebruik met één videovergaderservice, maar kan desgewenst ook voor andere videovergaderservices worden ingericht.</li> </ul>

**Belangrijkste conclusie** – Zoek een portfolio van ruimte- en desktopoplossingen met een brede prijs-kwaliteitverhouding om de juiste oplossingen voor de juiste ruimte te vinden. Als u zich alleen concentreert op goedkope video-oplossingen, zult u zien dat ze mogelijk niet schaalbaar zijn in uw organisatie. De functies van dure oplossingen zijn mogelijk niet overal nodig, en als deze in alle werkrumtes worden ingezet, bent u wellicht te duur uit. ITDM's moeten ook oppassen dat ze niet 'vast komen te zitten' aan bepaalde videovergaderservices, waarbij apparaten slechts met een beperkt aantal videovergaderservices werken.



### HEEFT U FLEXIBILITEIT NODIG VOOR UC?

Uit een enquête van Wainhouse in 2019 onder IT-besluitvormers bleek dat de meeste grote ondernemingen gebruik maken van **drie of meer verschillende leveranciers van vergaderoplossingen.**



## Eindgebruikers als belanghebbenden – wat is er nodig om de implementatie van deze oplossingen te bevorderen?

Deze vraag is gericht op de eindgebruikers en hierbij wordt bekeken hoe u ervoor kunt zorgen dat deze groep zich betrokken voelt en hoe de acceptatie van videovergadertechnologie kan worden versneld. In veel gevallen komt dit neer op de toegankelijkheid van de oplossing voor de eindgebruiker.



### GESPREKSONDERWERPEN



### LEVERANCIER (VOLDOET AAN DE VEREISTEN)



### PARTNER (OVERTREFT DE VEREISTEN)

<p><b>Hoe vertrouwd is de eindgebruiker met het merk?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eindgebruikers kennen het merk misschien wel, maar gebruiken het niet voor andere zaken op het werk.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eindgebruikers kennen het merk omdat ze het op verschillende werkplekken zien en gebruiken – zowel op kantoor als wanneer ze op afstand werken.</li> </ul>
<p><b>Hebben ze ervaring uit eerste hand met andere producten van deze leverancier?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ze zien het merk bijvoorbeeld alleen in grote vergaderruimtes.</li> </ul>	
<p><b>Hoeveel training of uitleg heeft een beginnende gebruiker nodig om aan de slag te gaan?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>De gebruikersinterface (UI) is uniek voor de ruimte-oplossingen en vereist daarom enige training voordat iedereen ermee vertrouwd is.</li> <li>De leverancier ondersteunt de instructies verder met aanwijzingen in de ruimte of op het scherm.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Partnerapparaten maken gebruik van systeemeigen gebruikersinterfaces voor de videovergaderservice die u kiest.</li> <li>Hierdoor vereisen ruimte-oplossingen weinig tot geen training, omdat workflows voor taken zoals het starten van een vergadering of het delen van inhoud hetzelfde zijn op desktops en in ruimtes.</li> </ul>
<p><b>Wat moet de eindgebruiker doen om de audio of camera voor verschillende vergaderomstandigheden aan te passen?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>De producten van de leverancier bieden handmatige aanpassingsopties tijdens het gesprek of maken gebruik van automatische aanpassingstechnologie, maar dit is merkbaar voor de deelnemers.</li> <li>Voorbeelden hiervan zijn schokkerige camera-afstellingen of onevenwichtige volumenniveaus.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>De apparaten van de partner bevatten slimme technologie die automatisch aanpassingen uitvoert.</li> <li>Voorbeelden hiervan zijn camera's met automatische framing van een groep in een ruimte met vloeiende overgangen, of beamforming-microfoons die elke stem even goed oppikken.</li> </ul>
<p><b>Welke apparaten heeft de gebruiker in de ruimtes ter beschikking voor de videovergadering?</b> <b>Zijn ze benaderbaar of juist wat intimiderend?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Er is maar één optie voor bediening van de ruimte, bijvoorbeeld een afstandsbediening.</li> <li>Vaak zijn alle acties die door de afstandsbediening worden gestuurd zichtbaar op het scherm in de ruimte, waardoor er een gespannen situatie ontstaat voor de persoon die de afstandsbediening heeft.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Leiders van vergaderingen beschikken over verschillende beheeropties, waaronder bediening op het tafelblad. Hierdoor kunnen zij handelingen discreter uitvoeren, zonder dat iedereen het ziet.</li> </ul>

**Belangrijkste conclusie** – De laagdrempeligheid van de videovergaderhardware is hier een van de belangrijkste verwachtingen. Verwacht vertrouwde en gebruiksvriendelijke apparaten. Daarnaast moeten ruimte-oplossingen genoeg bedieningsmogelijkheden voor de systemen bieden, bijvoorbeeld bediening op tafel of via persoonlijke apparaten.

En nog belangrijker, de workflow en gebruikersinterfaces moeten er gelijkaardig uitzien in de verschillende videovergaderruimtes. Van desktops tot vergaderruimtes en mobiele werkplekken, met een goede technologiepartner heeft u toegang tot gangbare interfaces zodat eindgebruikers vol vertrouwen gebruik kunnen maken van de technologie.

**Context COVID-19** – Nu medewerkers terugkeren naar kantoor in hybride werkomgevingen, is er meer aandacht voor veiligheid en hygiëne. In vergaderruimtes kan dit worden bereikt door middel van apparaatfuncties zoals intelligente camera's en stembediening, die de noodzaak gedeelde oppervlakken aan te raken verminderen. Als deze functies belangrijk zijn voor uw belanghebbenden, zorg er dan voor dat ze ook voldoen aan de criteria voor laagdrempeligheid.



**ZIJN BETROKKEN WERKNEMERS BELANGRIJK?**

Uit een studie van de Kenan-Flagler Business School van de University of North Carolina blijkt dat organisaties met een bovengemiddelde werknemersbetrokkenheid **over een periode van drie jaar 2,3 keer meer omzetgroei zagen** dan bedrijven met een gemiddelde werknemersbetrokkenheid.



**IT-beheerders als belanghebbenden – wat is er nodig om deze oplossingen te onderhouden?**

Deze belanghebbende heeft waarschijnlijk al een goed doordachte lijst met vereisten. Daarom is ons vroege valideringsframework niet bedoeld om te diep in de specifieke behoeften van de IT-beheerder te duiken, maar eerder om de aandacht te richten op hoe en waar de leverancier meer operationele continuïteit zou kunnen garanderen. Houd ook rekening met eventuele verborgen kosten die de leverancier in rekening kan brengen om zijn eigen oplossingen te ondersteunen.



**GESPREKSONDERWERPEN**

**Biedt de leverancier systeemeigen tools voor controle en beheer aan?**

**Hoe werken de tools van de leverancier met andere managementoplossingen?**



**LEVERANCIER (VOLDOET AAN DE VEREISTEN)**

- Er is toezicht beschikbaar, maar er kan sprake zijn van beperkende afhankelijkheden, zoals enkel oplossingen op locatie.
- Voor het toezicht kunnen ook kosten worden aangerekend om bepaalde functies in te schakelen of het aantal gedekte apparaten uit te breiden.



**PARTNER (OVERTREFT DE VEREISTEN)**

- Er zijn handige opties voor toezicht beschikbaar, zoals toezicht in de cloud zonder andere afhankelijkheden voor hardware op locatie.
- Functies zijn niet op kosten gebaseerd.
- Managementtools van partners hebben API's die met andere managementtools werken.



## GESPREKSONDERWERPEN



## LEVERANCIER (VOLDOET AAN DE VEREISTEN)



## PARTNER (OVERTREFT DE VEREISTEN)

<b>Wat zijn de garantievoorwaarden voor hardwarevervanging?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De leverancier biedt hardwarevervanging van één jaar of minder.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkoper biedt langer dan één jaar hardwarevervanging.</li> </ul>
<b>Hoeveel fysiek onderhoud vereist het beheer van de apparaten?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apparaten hebben beheerstappen die door een IT-medewerker in persoon moeten worden uitgevoerd, zoals de bevestiging van verbindingen of inventarisatie van randapparatuur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apparaten kunnen alle statussen melden aan beheerconsole's op afstand en hebben toereikende externe capaciteit om vereiste wijzigingen aan te pakken.</li> </ul>
<b>Wanneer ondersteuning van de leveranciers vereist is, betaalt u hier dan voor?</b>  <b>Gelden er geografische of tijdsbeperkingen voor ondersteuning?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkoper biedt ondersteuning, maar voor complexe probleemoplossing kunnen aanvullende onderhoudscontracten nodig zijn.</li> <li>• Geografische dekking of beperkte openingstijden kunnen een rol spelen bij de prijs van de ondersteuning.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Biedt gratis ondersteuning die niet beperkt wordt door locatie of aan servicecontracten gebonden is.</li> </ul>

**Belangrijkste conclusie** – Van managementtools tot ondersteuning en hardwarevervanging, het maakt allemaal deel uit van holistische onderhoudsprogramma's. Gebruik deze sectie als een efficiënt middel om aan te geven wat uw IT-beheerders nodig hebben om uw videovergaderinvestering optimaal te ondersteunen.

**Context COVID-19** – Door de pandemie is het te verwachten dat uw voetafdruk voor videovergaderen ver verspreid is, met meer implementaties op afstand en mogelijk meer vergaderruimtes. Onderhoudsprogramma's van partners moeten niet alleen holistisch zijn, maar ook toegankelijk voor al uw apparaten, waar ze ook worden ingezet.



## IT-inkopers als belanghebbenden – wat is er nodig om de technologie voor een verspreid personeelsbestand aan te schaffen?

Naast de juiste prijs en voorwaarden, moet de ideale videovergaderpartner oplossingen hebben die via verschillende aankoopkanalen te verkrijgen zijn en die uw verspreide personeel kunnen bereiken. Dit moet zowel het geval zijn als uw eindgebruikers zich in veel verschillende landen of tientallen verschillende gebouwen op hetzelfde terrein bevinden.



### GESPREKSONDERWERPEN

**Zijn de producten verkrijgbaar waar uw eindgebruikers zich bevinden?**

- Leverancier is niet overal beschikbaar.
- Afhankelijk van meervoudige distributie of extra verzendkosten om producten op alle locaties te leveren.

**Zijn er verschillende kanaalopties beschikbaar om de leveranciersbeheerstrategie van uw IT-inkoper te ondersteunen?**

- Alleen verkrijgbaar via één type distributiepartner (bijvoorbeeld VAR's).
- Verkrijgbaar via verschillende soorten inkoopkanalen: VAR's, systeemintegratie, gespecialiseerde online retailers, zelfs retailkanalen voor consumenten of prosumers.



### LEVERANCIER (VOLDOET AAN DE VEREISTEN)



### PARTNER (OVERTREFT DE VEREISTEN)

**Belangrijkste conclusie** – Zorg dat u de apparaten gemakkelijk kunt aanschaffen in alle regio's waar u actief bent. Houd er rekening mee dat uw IT-inkoper waarschijnlijk een inkoopbeleid heeft. Een partner met verschillende inkoopopties en leveringsmogelijkheden kan deze belanghebbende ook helpen zijn/haar doelen te bereiken.

**Context COVID-19** – COVID-19 heeft niet alleen voor een ongelofelijke groei in werknemers op afstand gezorgd, maar Wainhouse heeft bewijs gezien dat bedrijven nu ook gebruik maken van satellietkantoren om het aantal mensen op kantoor te verminderen en veilige hybride werkomgevingen te ondersteunen.



### 40K BETEKENT WERKEN OP AFSTAND ALTIJD THUISWERKEN?

In Japan is uit een onderzoek onder 40.000 personen door het Ministry of Land Infrastructure, Transport and Tourism, gebleken dat **de meestvoorkomende locatie voor hen die op afstand werken, een satellietkantoor is.**



# Logitech: Een vertrouwde partner voor videovergaderingen

Op basis van het framework voor voornaamste belanghebbenden, zegt Wainhouse Research dat Logitech een uitmuntend voorbeeld van een partner voor videovergadertechnologie is. Logitech heeft het portfolio om bedrijven van elk formaat te ondersteunen, of het nu gaat om een klein bedrijf met een paar thuishkantoren of een wereldwijde onderneming met duizenden vergaderruimtes. Hun oplossingen zijn niet alleen betaalbaar en schaalbaar, ze leveren ook uitzonderlijke audio- en video-ervaringen.

Wainhouse Research heeft Logitech aan de hand van het framework in dit artikel bekeken. De belangrijkste bevindingen worden hieronder vermeld.



## Aanpassingsvermogen – Logitech-videovergaderoplossingen kunnen veranderingen in de behoeften van de organisatie opvangen

Logitech heeft door de jaren heen bewezen dat ze zowel persoonlijk als groepsgebruik van videovergaderingen begrijpen. Hun apparaten zijn platformneutraal en kunnen worden geconfigureerd met een breed scala aan videovergaderservices. Bovendien stellen ze eindgebruikers in staat binnen bekende UC-workflows te werken. Het is niet nodig om bij elke nieuwe gebruikssituatie (zoals werken op afstand) of bij het overwegen van een nieuwe UC-suite, nieuwe hardware te plaatsen.

- **Logitech heeft een breed portfolio aan videovergaderoplossingen** – Van thuishkantoren tot teamruimtes, van desktop tot directiekamer, Logitech heeft een videovergaderoplossing voor een breed scala aan gebruikssituaties. Wainhouse is niet alleen onder de indruk van de uitgebreide dekking voor persoonlijk en groepsgebruik, maar ook van het feit dat Logitech zowel speciale videovergaderoplossingen voor pc's als voor bring-your-own-device (BYOD) biedt.
- **Groot ecosysteem van partners met terecht verdiende erkenning voor kwaliteit** – Logitech is al jaren een belangrijke speler met industrieleiders zoals Microsoft, Zoom en Google. Deze vertrouwde relaties hebben tot een diepgaand inzicht in de industrie geleid, waardoor Logitech een nog betere video-ervaring kan bieden dan anderen met vergelijkbare partnerprogramma's.
- **Werkt met verschillende besturingssystemen en videovergaderservices** – De video-ervaring van Logitech is niet gebonden aan één besturingssysteem. Het is compatibel met de beste software en serviceplatforms zoals MacOS, iOS, Windows 10 en Android, zodat u kunt gebruiken wat u maar wilt.



## Betrokkenheid – Het Logitech-portfolio is een vertrouwde naam voor eindgebruikers

Wat als eerste opvalt bij Logitech, is dat het merk op alle niveaus van een organisatie bekend is. Eindgebruikers zijn op zoek naar merken die gebruiksvriendelijk zijn en aan hun behoeften voldoen, zoals betere verlichting, camerahoeken en ruisonderdrukking. Logitech is een van de weinige videovergaderpartners die gebruikerstevredenheid kan combineren met de behoeften van de onderneming.

- **Voldoet aan de verwachtingen van de eindgebruiker of overtreft deze** – Naarmate meer eindgebruikers in hun dagelijkse werk gebruik maken van videovergaderoplossingen, verwachten zij dat deze foutloos, comfortabel en vertrouwd zijn, waar ze ook werken – thuis, op kantoor en op afstand. Logitech heeft zijn eigen audio- en videotechnologieën samengebracht om een consistent hoogwaardige ervaring te bieden in al deze gebruikssituaties.
- **Logitech levert geen functies, maar ervaringen** – Wainhouse Research bevestigt dat Logitech, in plaats van zich te richten op productfuncties, videosamenwerking steeds opnieuw blijft uitvinden om voor elk bedrijf en ieder individu natuurlijke en vertrouwde ervaringen te bieden. Zo gaat het bijvoorbeeld niet om automatische framing. Het gaat om RightSense-technologie, waardoor de eindgebruiker niet hoeft te denken aan het afstellen van een hoop camera-opties, maar zich kan concentreren op de vergadering.

- **Vereenvoudigde installatiefuncties zorgen voor laagdrempelige apparaten** – Logitech heeft het idee van eenvoudig te installeren, gebruiksklare vergaderproducten ter harte genomen. Het resultaat is een moeiteloze installatie voor de IT-afdeling en een prettige ervaring voor de eindgebruikers. Verschillende bevestigingsopties en discrete kabelbeheerfuncties zorgen ervoor dat de apparaten goed kunnen worden geplaatst voor een zeer minimalistische, strakke opzet.



### Ondersteuning – De eenvoudige aard van de videovergaderapparaten van Logitech zorgt ervoor dat IT-beheerders betere ondersteuning kunnen bieden

Hybride werken betekent dat IT ondersteuning biedt voor de vergaderruimtes en kantoren die ze kennen, maar ook voor huizen en afzonderlijke werkstations die ze niet kennen. Logitech ontwerpt zijn producten voor moeiteloze adoptie door medewerkers en gemakkelijke ondersteuning door IT.

- **Logitech Sync biedt gemakkelijk te gebruiken beheer op afstand** – Sync is een geweldige tool waarmee IT-personeel overal vergaderruimtes, apparaten en software kan inzetten en beheren. Wainhouse waardeert ook de agnostische mogelijkheden van de tool op het videovergaderplatform, waardoor u apparaten holistisch kunt beheren.
- **Logitech biedt gratis, wereldwijde ondersteuning** – Er zijn niet veel videovergaderpartners die dat kunnen zeggen. Volgens ons betekent dit dat wanneer IT-personeel op afstand, of zelfs de eindgebruiker, problemen met apparaten moet oplossen, Logitech hen altijd en overal ter wereld toegankelijke ondersteuning kan bieden.



### Inkoop – Logitech-producten zijn in meer dan 100 landen verkrijgbaar en voor distributie heeft Logitech meer dan 3000 wederverkopers

Het is zeer waarschijnlijk dat IT-inkopers Logitech als een van de meest voor de hand liggende videovergaderpartners voor inkoop zullen zien. Bij het testen van de inkoopopties vond Wainhouse in elk land of elke regio die we controleerden inkoopopties voor Logitech-videovergaderoplossingen.

- **Logitech-producten zijn vrijwel overal verkrijgbaar** – Producten worden in meer dan 100 landen gedistribueerd via strategische partnerschappen met de beste pc-fabrikanten.
- **De producten zijn via meerdere kanalen toegankelijk waardoor u verschillende opties heeft om uw inkoopbeleid te volgen** – Producten zijn via vele verschillende kanalen verkrijgbaar, waaronder retail, DMR's en VAR's.

## Samenvatting en volgende stappen

Denk eraan dat dit framework voor voornaamste belanghebbenden bedoeld is als eerste filter voor videovergadertechnologie. Met Logitech als voorbeeld, raadt Wainhouse deze benadering aan als een efficiënte manier om videovergaderpartners te vinden die u kunnen helpen grotere zakelijke doelstellingen te bereiken.

Gezien deze waardevolle informatie, is het belangrijk om het volgende te doen:

- Betrek deze vier belanghebbenden al vroeg bij dit proces
- Voeg meer verkennende vragen toe die bij uw situatie passen
- Neem videovergaderpartners op die u helpen uw zakelijke doelstellingen te bereiken in het volgende niveau van het beoordelingsproces voor uw leverancier

Als u geïnteresseerd bent in videovergaderoplossingen van Logitech, gaat u naar <https://www.logitech.com/vc> voor bronnen en ondersteuning.

<sup>1</sup> Wainhouse Research, oktober 2019

<sup>2</sup> "Living, working and COVID-19: First findings – April 2020," European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, gepubliceerd op 6 mei 2020, <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2020/living-working-and-covid-19-first-findings-april-2020>

<sup>3</sup> "Remote Work Increasing Exponentially Due to COVID-19," Netskope, gepubliceerd op 16 maart 2020, <https://www.netskope.com/blog/remote-work-increasing-exponentially-due-to-covid-19>



## OVER LOGITECH

Logitech ontwerpt producten die mensen dagelijks gebruiken en verbindt ze met de digitale ervaringen waar ze zo van houden. Logitech begon meer dan 35 jaar geleden met het verbinden van mensen via computers en is nu uitgegroeid tot een bedrijf met meerdere merken dat producten ontwerpt die mensen samenbrengen via muziek, gaming, video en computers. Merken van Logitech zijn onder andere [Logitech](#), [Logitech G](#), [ASTRO Gaming](#), [Streamlabs](#), [Ultimate Ears](#), [Jaybird](#) en [Blue Microphones](#). Logitech International werd in 1981 opgericht en heeft zijn hoofdkantoor te Lausanne in Zwitserland. Het is een Zwitserse naamloze vennootschap genoteerd op de SIX Swiss Exchange (LOGN) en de Nasdaq Global Select Market (LOGI). Ga naar [logitech.com](https://www.logitech.com), de [bedrijfsblog](#) of [@Logitech](#).

## OVER WAINHOUSE RESEARCH

Wainhouse biedt diepgaande research en analyses die u helpen een duidelijk inzicht te krijgen in de markt, technologie en diensten voor communicatie en samenwerking voor de werkplek. Wainhouse-analisten zijn experts op het gebied van audio, video, samenwerking in teamverband en het streamen van applicaties, diensten en apparaten voor bedrijven. Onze expertise wordt ondersteund door een van de meest uitgebreide gegevenssets en -modellen ter wereld. Dankzij onze domeinkennis en marktgegevens kunnen we gedetailleerde voorspellingen, bedrijfsinzichten en objectieve productevaluaties geven die de huidige stand van zaken en de verwachte richting van de industrie illustreren. Inhoud en aanvullende details zijn beschikbaar op <https://insight.wainhouse.com/> en [www.wainhouse.com/intro](http://www.wainhouse.com/intro)

## OVER DE ONDERZOEKER

[Craig Durr](#) is Senior Analyst bij Wainhouse Research met een focus op technologieën en oplossingen voor Meeting Room Collaboration. Hij doet onderzoek naar marktomvang en prognoses, product- en dienstevaluaties, markttrends en verwachtingen van eindgebruikers en kopers. Craig heeft negentien jaar ervaring in leiderschapsrollen met betrekking tot productontwikkeling, strategische planning, P&L-beheer, waardepropositiebepaling en bedrijfsontwikkeling van beveiliging, SaaS en Unified Communication. Craigs ervaring omvat functies bij Poly, Dell, Microsoft en IBM. U kunt contact opnemen met Craig via [cdurr@wainhouse.com](mailto:cdurr@wainhouse.com).