

DECEMBER 2021 **NL.PLANET-BUSINESS.BE**

mediaplanet
A CAYBON COMPANY

IT-Solutions



Cybersecurity

Onze experts debatteren over de uitdagingen van de digitale transformatie: “Op het vlak van cyberveiligheid wonen we allemaal in een probleemwijk.”

© FOTO: KRIS VAN EXEL



IT expert of werkgever?
Wordt gematcht op ictjob!

De jobsite voor ICT & Digital in België


ictjob.be



Voorwoord

Waar liggen de IT-beslissers van wakker?

Hoe beheer je als organisatie de beschikbare data? Wat zijn de uitdagingen rond cyberveiligheid? Hoe ga je om met de afhankelijkheid van cloudproviders? En hoe organiseer je het hybride werken? Het zijn stuk voor stuk belangrijke uitdagingen voor de IT-beslissers, zo blijkt uit het Beltug Priorities Compass. Danielle Jacobs, CEO van Beltug, gaat hier dieper op in.



Danielle Jacobs

CEO BELTUG, DE VERENIGING VAN CIO'S EN IT-BESLISSERS.

Ruim drie jaar na de inwerking-treding van de GDPR-regelgeving blijven bedrijven zoeken naar dé manier om de privacy van hun klanten en personeel op een werkbare manier te waarborgen.

Meer dan ooit beseffen bedrijven dat het een prioriteit is om hun werknemers te sensibiliseren over cyberveiligheid en privacy. Daarnaast is het opstellen van een plan om op een gepaste manier met een cyberaanval om te gaan, vereist. En ook voor OT-security (het beveiligen van de gedigitaliseerde productieomgevingen) klinkt de vraag naar een goede strategie en geschikte oplossingen steeds luider.

Databeheer

Telewerken is een blijver. Bedrijven zijn massaal aan het bekijken hoe ze hybride werkvormen het best kunnen organiseren. Nieuwe technische middelen voor hybride vergaderingen komen op de markt en worden geëvalueerd en geïmplementeerd. De Beltugleden beseffen zeer goed het potentieel en het belang van data. Hoe kunnen we onze data veilig delen met andere partijen? Wie is de eigenaar van de data die we verzamelen? Wie mag ze commercialiseren? Het zijn maar enkele voorbeelden van vragen die in zowat elk bedrijf aan bod komen.

Cloudcomputing

Welke applicaties je als organisatie wel of niet naar de cloud brengt, blijft een moeilijk vraagstuk. De beslissing met welke cloudproviders een bedrijf samenwerkt, heeft

belangrijke implicaties voor de toekomstige groei van de IT-omgeving en de mogelijkheden die deze kan bieden voor zowel de werknemers als de klanten. Bovendien rijzen er vragen rond een mogelijke vendor lock-in en de dominantie van een aantal grote spelers. De bekommernissen over de afhankelijkheid van de cloudproviders scoort hoog op de prioriteitenlijst. Complexe contracten en weinig transparante licentiemodellen maken het voor de IT-beslissers moeilijk om de exacte (toekomstige) kosten in te schatten en het beheer van hun software te optimaliseren. Beltug staat in nauw contact met haar Europese zusterverenigingen om hierrond verdere actie te ondernemen op Europees niveau.

GDPR-regelgeving

Ruim drie jaar na de inwerkingtreding van de GDPR-regelgeving blijven bedrijven zoeken naar dé manier om de privacy van hun klanten en personeel op een werkbare manier te waarborgen. Rond data en artificiële intelligentie is er ook Europese regelgeving op komst. Beltug investeert veel tijd om hierover in overleg te gaan met de Europese Unie. Naast de stem van de burger en de luide stem van de IT-sector, moeten de belangen worden vertegenwoordigd van de bedrijven en overheidsinstellingen die de digitale technologie gebruiken. Deze dossiers zijn namelijk cruciaal voor de Europese economie. ■

11

Data-activatie

An Louwagie bespreekt de werking en voordelen van een Master CDP.



12

Outsourcing

Uniek totaalconcept maakt IT transparanter, flexibeler en stabiel.



nl.planet-business.be

Ontdek online waarom je als bedrijf beter kiest voor een Software-as-a-Service-oplossing.



VOLG ONS

Planet Business België



@MediaplanetBE



Mediaplanet Belgium



Mediaplanetbe



Mediaplanet Belgium



Managing Director:

Leoni Smedts

Head of Production:

Daan De Becker

Production Manager:

Nicolas Mascia

Head of Digital:

Stijn Rosiers

Digital Manager:

Nicolas Michenaud

Business Developer:

Laurens De Grave

Project Manager:

Lander Resselier

E-mail: lander.resseler@mediaplanet.com

Tel: +32 2 421 18 27

Redactie:

Joris Hendrickx,

Katrien Bonne, Sandra Gasten

Lay-out: i Graphic

E-mail: info@i-graphic.be

Print: Roularta

Distributie: Trends

Mediaplanet

contactinformatie:

Tel: +32 2 421 18 20

redactie.be@mediaplanet.com

D/2021/12.996/51



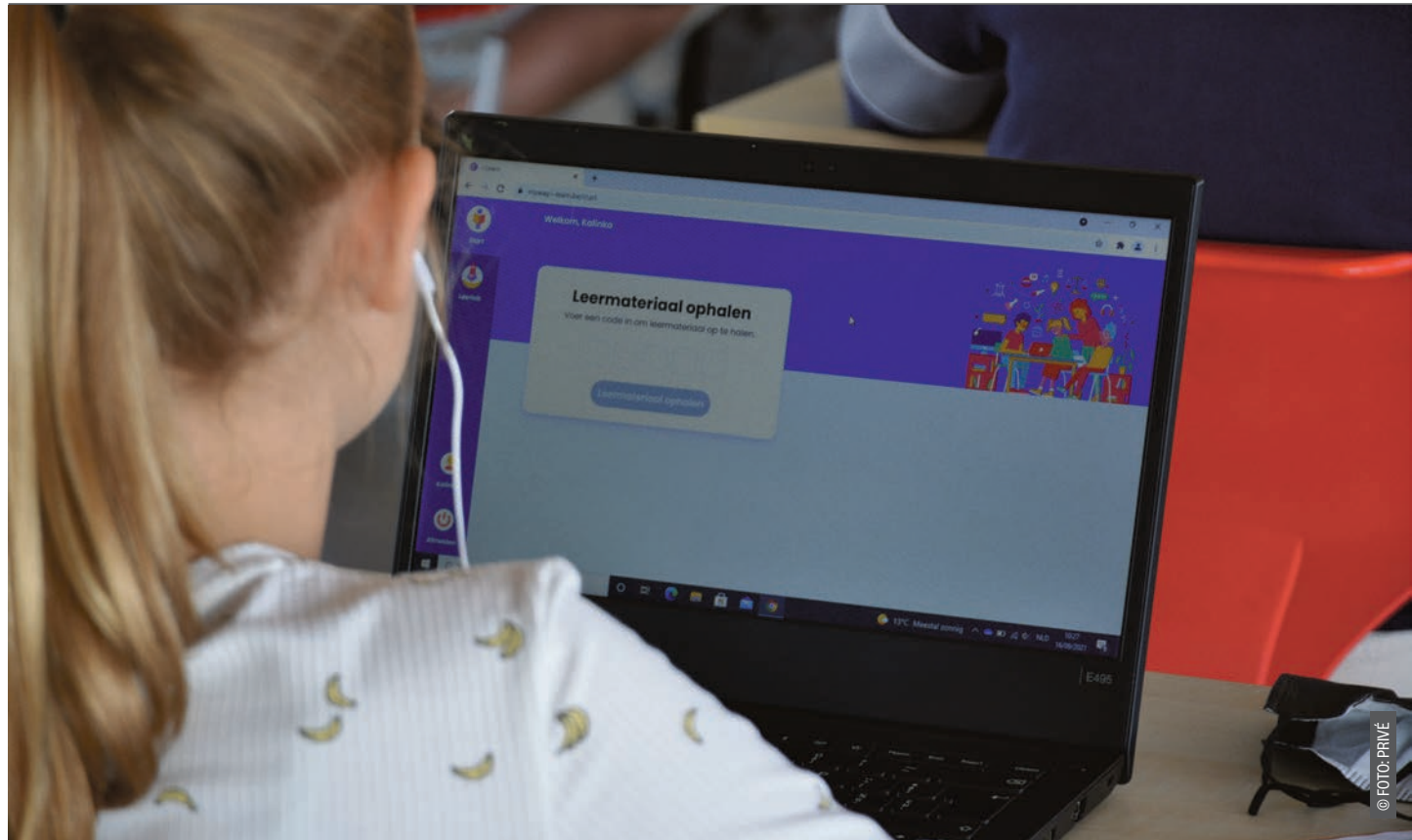
ISACA Belgium is een nieuw lid van de Cyber Security Coalition, een gemeenschap van IT experts in diverse industrietakken.

Meer te weten via www.isaca.be



ISACA Belgium Chapter





Lien De Bie
PRODUCT OWNER I-LEARN



Ann Fastré
ONDERWIJSTECHNOLOOG
I-LEARN



Katrien Levrie
WOORDVOERDER I-LEARN

Onderzoeksproject maakt digitaal leren op maat laagdrempelig

Klasgroepen worden steeds heterogener, elke leerling heeft immers zijn eigen noden. “Gelukkig kan technologie leerkrachten helpen om les te geven op maat van elke leerling”, zeggen Lien De Bie, Ann Fastré en Katrien Levrie van het onderzoeksproject i-Learn. **Tekst:** Joris Hendrickx

Wat is i-Learn precies?

Levrie: “i-Learn is een onderzoeksproject rond digitaal leren op maat dat twee producten voor het lager en secundair onderwijs ontwikkeld heeft. MyWay is een portaal dat leerkrachten en leerlingen via één login toegang geeft tot een kwaliteitsvolle selectie van bestaande educatieve tools. Via het platform kan de leerkracht over alle tools heen gepersonaliseerde leertrajecten (‘leersporen’ in MyWay) creëren. Met de i-Learn Academy leren we leerkrachten via e-learning, video’s, coaching op maat en thematische vormingssessies hoe ze aan de slag kunnen gaan met digitaal leren op maat, zowel in het algemeen als specifiek met MyWay. We werken hiervoor samen met erkende opleidingsverstrekkers.”

Wat maakt i-Learn zo uniek?

De Bie: “Er bestaan heel wat digitale tools, maar voor leerkrachten is het niet altijd vanzelfsprekend om door de bomen het bos nog te zien en te beslissen welke tools ze best wanneer inzetten. Als niet-commercieel initiatief hebben wij daarom vanuit een educatieve onderzoeksbil, aan de hand van aanbestedingsprocedures, een toolselectie gemaakt. In combinatie met de ondersteuning via de Academy maken we het makkelijker om digitaal leren op maat op een laagdrempelige manier aan te bieden.”

Fastré: “i-Learn ‘ontzorgt’ leerkrachten door via één login een brede waaier aan tools ter beschikking te stellen die allemaal op hun didactische meerwaarde zijn beoordeeld. i-Learn biedt dit pakket gratis aan, net op een moment waarop van leerkrachten verwacht wordt dat ze op een creatieve manier oplossingen zoeken voor de digitalisering van het onderwijs.”

Levrie: “Momenteel bevat i-Learn MyWay al zo’n dertig tools. Daarmee maakt een team van KU Leuven inspiratieleersporen rond bepaalde thema’s. Een leerkracht kan die overnemen of als voorbeeld gebruiken om zelf een leerspoor te maken. Door hen te inspireren, maar ook zelf te laten kiezen, verlagen we de drempel om zelf digitaal leren op maat toe te passen.”

Wat zijn de voordelen voor de leerlingen?

Fastré: “Voor leerlingen biedt i-Learn vooral extra leerkansen omdat ze een leerspoor op maat krijgen dat steeds maximaal aansluit bij hun leernoden. Een leerspoor bestaat uit een aaneenschakeling van leeractiviteiten in verschillende tools. Soms zit de personalisatie ingebouwd in de tools, doordat ze zich automatisch aanpassen aan aspecten zoals startniveau, leeftijd, leergedrag of motivatie. De leerkracht kan ook zelf vragen toevoegen waarbij het antwoord

van een leerling het vervolg van het traject bepaalt. Dat heeft als gevolg dat leerlingen niet noodzakelijk hetzelfde traject afleggen om de leerstof te verwerken.”

De Bie: “Leerlingen komen zo meer aan het stuur te zitten van hun eigen leerproces. Zo kan bij begrijpend lezen de ene leerling een tekst over eenhoorns kiezen, terwijl de andere leerling zich kan verdiepen in een tekst over robots. Het personaliseren van leersporen verhoogt dan ook aanzienlijk hun motivatie. Ook op vlak van metacognitie kunnen aanpassingen gebeuren zodat leerlingen zich bewust leren worden van hun eigen leerprestaties. Die vergaande personalisatiemogelijkheden per leerling zijn echt het uitgangspunt van i-Learn.”

Hoe is i-Learn tot stand gekomen?

De Bie: “We zijn hiervoor niet over één nacht ijs gegaan. We hebben alle mogelijke stakeholders bevraagd om de noden in het onderwijsveld te capteren. Op basis daarvan hebben we een prototype ontwikkeld dat door pilootscholen en stakeholders werd geëvalueerd. Vervolgens zijn daaruit de huidige versies van MyWay en de Academy ontstaan, die we trouwens blijven bijsturen met feedback die we ontvangen van onze gebruikers.”

Levrie: “We spelen ook in op de kracht van leerkrachten zelf. We roepen leerkrachten uit deelnemende scholen op om schooloverstijgend samen te werken voor het ontwikkelen van leersporen rond bepaalde thema’s. Hierin worden ze bijgestaan door i-Learn coaches in ‘Teacher Design Teams’ die hen op weg helpen. Leerkrachten kunnen trouwens zelf ook oproepen doen wanneer ze samen met andere leerkrachten bepaalde leersporen willen opzetten. Nadien worden die leersporen dan openbaar ter beschikking gesteld voor alle andere gebruikers.”

Hoe past i-Learn in de ‘Digisprong’ van Vlaams minister van Onderwijs Ben Weyts?

Levrie: “Dankzij de ‘Digisprong’ krijgen scholen fondsen om te investeren in de digitalisering van het onderwijs. Daarbij is het natuurlijk belangrijk dat die op een duurzame manier worden ingezet. Dat vereist een duidelijke visie over hoe technologie het onderwijs écht kan verbeteren. i-Learn biedt daar een kwalitatief antwoord op, zowel op het vlak van leermiddelen als de professionalisering van leerkrachten. Zo helpt i-Learn leerkrachten om educatieve technologie zinvol in te zetten in hun klascontext.” ■

i-Learn helpt leerkrachten om educatieve technologie zinvol in te zetten in hun klascontext.

Voor leerlingen biedt het vooral extra leerkansen omdat ze een leerspoor op maat krijgen dat steeds maximaal aansluit bij hun leernoden.



Meer weten?
i-learn.be

SAMENWERKING

i-Learn is een initiatief van de Vlaamse overheid, met de financiële steun van VLAIO. Het project wordt uitgevoerd door imec, itec en KU Leuven.



Vlotte conversie naar SAP S/4HANA dankzij handige gids én expertadvies



Bert Vanstechelman

PARTNER & PRINCIPAL TECHNICAL CONSULTANT EXPERTUM

Met de SAP S/4HANA release breekt SAP definitief met het verleden en trekt de ontwikkelaar van bedrijfssoftware resoluut de kaart van de toekomst. Dat betekent dat heel wat bestaande gebruikers een conversie zullen moeten doen. Gelukkig worden ze hierin ondersteund door een handige gids én de experts erachter. Interview met Bert Vanstechelman (Partner & Principal Technical Consultant) en Katrien Ringoir (Partner & Quality Assurance Responsible) van Expertum.

Tekst: Joris Hendrickx

Waarom was er zo'n grote nood aan een conversiegids voor deze release van SAP?

Vanstechelman: "SAP is een softwarepakket dat al meerdere releases meegaat: R/1 in de jaren 70, R/2 in de jaren 80 en R/3 in de jaren 90. De kern van het hele systeem bleef sinds de jaren 90 hetzelfde. In 2015 bracht SAP echter de opvolger SAP S/4HANA uit. Daarbij is deze kern voor het eerst wel gewijzigd om de software klaar te maken voor de technologieën van morgen: digitalisering, internet of things, machine learning, enz. Klanten die nog werken met een vorige release zullen dus een conversie moeten uitvoeren naar SAP S/4HANA om al die nieuwe technologieën te kunnen implementeren."

Ringoir: "Op systeemniveau zijn bedrijven dus pas klaar voor de digitale transformatie nadat ze die conversie doen. Met Expertum willen we klanten hier zo goed mogelijk in adviseren en helpen."

Vanstechelman: "Vanuit Expertum publiceren we veel over SAP omdat kennisdelen in ons DNA zit. Twee jaar geleden vroeg SAP PRESS me daarom om een 'gids' te schrijven voor het uitvoeren van conversies van bestaande SAP ERP systemen naar S/4HANA. Die 'SAP S/4HANA System Conversion Guide' stellen we ter beschikking aan onze klanten om hen beter te betrekken en samen met hen de conversie te kunnen aanpakken."

Op welke manieren helpt deze gids hen concreet?

Ringoir: "Klanten kunnen hierdoor bepalen welke stappen ze zelf uitvoeren in hun conversietraject en op welke vlakken ze zich willen laten ondersteunen door Expertum. Met ons boek geven we hen in feite zowel een volledig conceptueel standaardwerk als een gedetailleerde handleiding om het project op de meest kwalitatieve en veilige manier te realiseren. Hierdoor zijn onze klanten in staat om zo snel mogelijk voordeel te halen uit de businessprocessen op basis van de nieuwe technologieën. Die reflectie is nodig, want voor veel klanten is deze release meteen ook een momentum om volledig vanaf nul een nieuw SAP-systeem op te bouwen, of toch verder te gaan op wat ze door de jaren heen al hebben opgebouwd met vorige releases. Ons boek richt zich vooral op die laatste groep van klanten die dus de 'conversie' willen maken van de oude naar de nieuwe software."



De 'SAP S/4HANA System Conversion Guide' richt zich vooral op klanten die de conversie willen maken van de oude naar de nieuwe software.

Vanstechelman: "Hét grote voordeel van SAP is dat het een soort van blokkendoos is. Je kan die volledig opbouwen en personaliseren volgens je eigen specifieke noden. Veel bedrijven hebben hierdoor heel wat unieke dingen gebouwd die ze liever niet verloren zien gaan. Voor hen is een conversie dan de beste optie en daarvoor kunnen zij steunen op onze conversiegids."

Hoe maken jullie de conversie zo laagdrempelig mogelijk?

Ringoir: "Omdat SAP S/4HANA al zes jaar bestaat, hebben we onze ervaringen uit de conversies die we reeds hebben begeleid, mee kunnen opnemen in het boek. Hiermee willen we tonen dat in principe alles mogelijk is en dat geen enkel bedrijf er angst voor hoeft te hebben. We leggen uit hoe ze het traject zelf kunnen uitvoeren, maar maken ook duidelijk dat wij hen kunnen bijstaan."

Vanstechelman: "Vanuit een analyse van hoe het systeem er nu uitziet, beslissen we of een conversie dan wel een volledige heropbouw het meest aangewezen is. Het is belangrijk dat bedrijven begrijpen dat dit gefaseerd kan gebeuren. De vorige release van SAP wordt nog ondersteund tot 2027. Dat geeft bedrijven de tijd om zich terdege voor te bereiden zodat de conversie optimaal kan verlopen."

Ringoir: "De angst die bij bedrijven heerst, is vaak ook subjectief. Daarom helpen we hen om het objectief te bekijken door via studies te tonen hoe eventuele uitdagingen kunnen worden opgelost. Meestal helpt het ook om het conversieproces in meer behapbare stukken op te delen, zodat het beter inzichtelijk wordt."

Hoelang duurt een conversie gemiddeld?

Vanstechelman: "Dat hangt sterk af van de grootte van het bedrijf en de complexiteit die is ontstaan door bepaalde personalisaties en toevoegingen aan het systeem. Sommige bedrijven zijn daar in het verleden gigantisch ver in gegaan. Zeker wanneer ze SAP al enkele decennia gebruiken, hangen ze vaak vast aan een enorme legacy van allerlei bijgebouwde functionaliteiten. Het kan soms dus complex zijn, maar als je het goed voorbereidt, kan ook dergelijke complexe uitgangssituatie perfect worden aangepakt."

Ringoir: "De conversie naar SAP S/4HANA is dan een opportuniteit om die zaken te simplificeren en een businesstransformatie door te voeren. Dat kan het proces wat langer laten duren, maar ook heel wat winsten opleveren."

Vanstechelman: "Op zich is het ook niet zo erg als het wat langer duurt. Mits een goede voorbereiding en planning kan de voorbereiding van de conversie immers voor een groot stuk gebeuren onder de radar, zonder de lopende projecten te verstoren."

Hoe blijven jullie bedrijven ook na de conversie ondersteunen?

Vanstechelman: "We laten hen zeker niet in de kou staan. Om te beginnen, is er ons nieuwste boek, dat ruim duizend pagina's telt en gevoed werd door verschillende Expertum-collega's. Het ondersteunt bedrijven in het gezond houden en beheren van hun database, SAP HANA 2.0. Kortom, een soort kookboek of encyclopedie die iedere database-administrator dagelijks kan consulteren. Vervolgens staan onze ervaren consultants uiteraard steeds klaar om waar nodig klanten bij te staan met hun kennis." ■

Katrien Ringoir

PARTNER & QUALITY ASSURANCE RESPONSIBLE EXPERTUM

expertum
Your SAP solutions from A to Z

Meer weten?
expertum.net

Digitale innovatie krijgt alle kansen dankzij open automatiseringsplatform

Digitale innovatie gaat hand in hand met een open source automatiseringsplatform. “Dat is niet enkel voordelig voor het bedrijf op zich, maar ook voor de IT’ers die ermee aan de slag gaan”, zeggen Stef Schampaert (Country Manager Red Hat Belgium & Luxemburg) en Peter Dens (Managing Director van Kangaroot). **Tekst:** Joris Hendrickx



Stef Schampaert

COUNTRY MANAGER RED HAT
BELGIUM & LUXEMBURG



Peter Dens

MANAGING DIRECTOR
KANGAROOT

Hoe belangrijk is automatisering in het kader van innovatie?

Schampaert: “Automatisering is één van de belangrijkste pijlers om klanten te helpen in hun digitaliseringsproces. Het krijgt dan ook een alsmaar groter belang. Maar eigenlijk hangt automatisatie ook onherroepelijk samen met standaardisatie en innovatie. Je kan nu eenmaal niet innoveren zonder eerst te standaardiseren en automatiseren. Helaas hebben veel bedrijven echter nog steeds een mengeling van verschillende automatisatietools. Er moet dus meestal eerst worden gestandaardiseerd om de automatisatie beter tot haar recht te laten komen. Ons automatisatieplatform Ansible werkt daarom niet enkel vanuit de infrastructuurlaag, maar richt zich ook op de netwerkl laag, de applicatielaag en de securitylaag.”

Waarom is dat ook voordelig voor de IT’ers van bedrijven?

Dens: “Een platform zoals Ansible zorgt voor een standaard binnen de organisatie, waardoor nieuwe IT’ers er sneller mee weg zijn en makkelijker het overzicht kunnen behouden. Bovendien zullen organisaties met minder mensen meer dingen gedaan krijgen. IT’ers zullen hierdoor immers minder repetitieve en saaie taken moeten uitvoeren, en zich meer kunnen richten op leuke taken met een grotere meerwaarde. En dat heeft dan weer een positieve impact op het aantrekken en behouden van die schaarse talenten.”

Schampaert: “IT’ers zullen inderdaad zo meer tijd overhouden om innovatieve dingen te doen die een grotere impact hebben voor het bedrijf.”

In welke zin helpt automatisatie om het risico op fouten te minimaliseren?

Dens: “We leven vandaag in een economie waar je als bedrijf 24/7 online moet zijn en je tools en e-commerce te allen tijde beschikbaar moeten zijn. Er is dus geen tijd meer om servers offline te halen of uit te schakelen voor herstellingen of upgrades. Standaardisering en automatisering helpen om de fouten al op voorhand uit zulke upgrades te halen. Op een platform zoals Red Hat Ansible kunnen deze immers eerst in een testomgeving worden gedraaid. In het licht van e-commerce kunnen standaardisering en automatisering bovendien helpen om snel op te schalen wanneer er plots een sterke groei in de vraag is door bijvoorbeeld Black Friday, Kerstmis of de soldenperiode. De bijkomende servers die dan moeten wor-



© FOTO: PRIVE

den ingeschakeld, kunnen immers gewoon een kopie zijn van de reeds bestaande. Hierdoor daalt opnieuw de kans op fouten.”

Hoe werkt een automatiseringsplatform zoals Ansible eigenlijk?

Dens: “Hiermee krijgen IT’ers via een overzichtelijke receptuur een duidelijk beeld van hoe een IT-infrastructuur in elkaar zit en werkt. Die receptuur kan ook makkelijk verder worden gefinetuned in de testomgeving en dan worden geupdatet. Bovendien kunnen meerdere mensen tegelijk aan de receptuur werken en wordt ook bijgehouden wie ze gebruikt en op welke machine. Ze kan ook over verschillende systemen heen gebruikt worden. Loopt er toch iets mis, dan kan er makkelijk en snel worden teruggedraaid naar de vorige receptuur.”

Schampaert: “Binnen Ansible noemen we dat ‘playbooks’. Deze zijn enerzijds opgesteld in een makkelijk begripbare taal en anderzijds gestandaardiseerd zodat diverse automatiseringen (infrastructuur, applicaties, netwerken, security, cloud,...) vanuit dit ene platform makkelijk kunnen worden doorgevoerd.”

Hoe belangrijk is het open source karakter van Ansible?

Schampaert: “Als open source bedrijf kan Red Hat met veel bedrijven samenwerken om bepaalde zaken te automatiseren en samen te brengen in een automatiseringshub. Daarin kunnen dan alle ‘playbooks’ van onze partners verzameld en ter beschikking

In het licht van e-commerce kunnen standaardisering en automatisering helpen om snel op te schalen wanneer er plots een sterke groei in de vraag is.

gesteld worden, zodat IT’ers ze onmiddellijk kunnen inzetten in hun eigen bedrijf. Ook de samenwerking tussen Red Hat en Kangaroot is ontstaan vanuit die open source filosofie. Kangaroot is immers opgericht om open source ontwikkeling te ondersteunen bij bedrijven. Het is dus een natuurlijke samenwerking van twee bedrijven die zich volledig richten op open source ontwikkeling.”

Dens: “Onze historiek loopt inderdaad parallel. Kangaroot is intussen meer dan twintig jaar actief in de open source wereld en onze eerste partner was toen Red Hat. Zij zorgen voor de ‘enterprise readiness’ van de open source code, terwijl wij ervoor zorgen dat het opnemen ervan bij klanten sneller kan verlopen door hen praktisch te ondersteunen gedurende heel dit proces.”

Welk potentieel zien jullie nog voor dit platform?

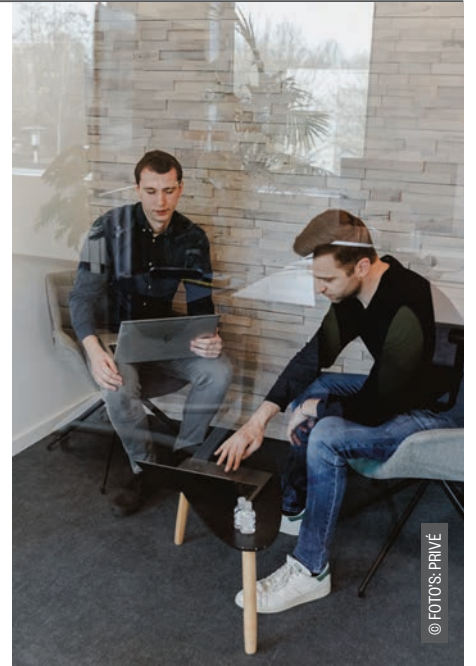
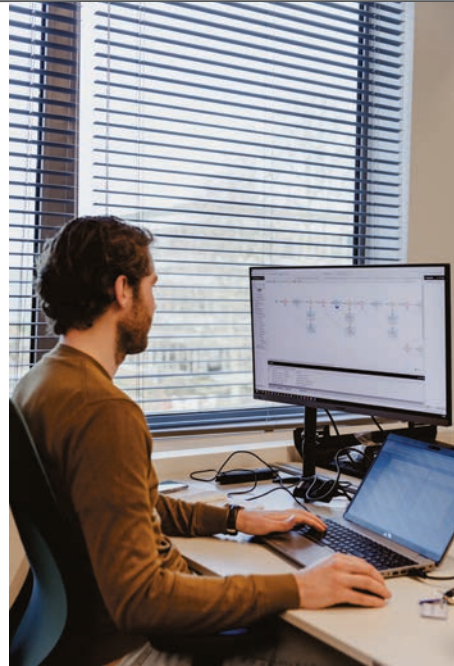
Schampaert: “In de toekomst zal artificiële intelligentie een steeds grotere rol spelen binnen de automatiseringslaag van Ansible, zodat deze nog intelligenter, automatischer, foutlozer en predictiever wordt.”

Dens: “Veel problemen zijn al eens eerder voorgevallen én opgelost, en kunnen dus op basis van voorafgestelde parameters worden voorspeld en opgevangen door een geautomatiseerd platform. Zo zullen IT’ers minder crisisingrepen moeten doen. Op vlak van predictie is er dus inderdaad nog veel potentieel.” ■



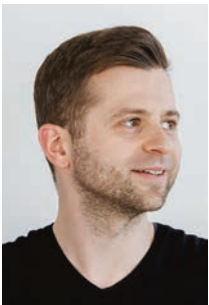
Meer weten?

kangaroot.net/red_hat



Digitalisatie als bedrijfsstrategie is de verantwoordelijkheid van de hele onderneming, niet enkel van de IT-experten.

Low code als hefboom voor digitale transformatie



Bart Claeys

FOUNDER & MANAGING
PARTNER APVINE

De digitalisering is een snelrein die niet meer te stoppen valt, getuige de grote vraag naar softwareontwikkelaars bij bedrijven, organisaties en overheden. Voorlopig kan het aanbod de schaarste niet bijbenen, en dringt een ander model van samenwerken zich op. “Low code - een visuele manier om software te bouwen - slaat een brug tussen business en IT en laat vooral toe om sneller en efficiënter de digitale omslag te maken”, vertelt Bart Claeys, Founder & Managing Partner van Apvine.

Tekst: Katrien Bonne

Hoe verklaar je dat software developer uitgegroeid is tot een knelpuntberoep?

“In het Vlaanderen van vandaag heerst een enorm gebrek aan geschoolde softwareontwikkelaars. Of het nu gaat om een start-up, een grote bank of een bedrijf dat een klantenportaal wenst te bouwen, geschikte mensen vinden met de juiste technische skills blijkt stilaan een heksentoer. Dat was vroeger - vóór het internet, big data of de cloud - uiteraard niet het geval, maar vandaag is alles digitaal. En wat niet digitaal is, moet digitaal worden gemaakt. Die enorme vraag doet bedrijven in de haren krabben, wat de uitdagingen van de digitale transformatie eens zo complex maakt.”

Een transformatieproces dat overigens niet altijd van een leien dakje loopt.

“Wie software bouwt met klassieke ontwikkeltalen als Java of .NET schrijft dat in traditionele computercode. Een doorgaans traag en tijdrovend proces waarbij de eindverantwoordelijkheid volledig op de schouders van de developer rust. Low code pakt het anders aan. Het legt een visualisatielaag van aanschouwelijke bouwblockjes over de applicatie, met zowel voor de ontwikkelaar als voor de eindgebruiker een veel inzichtelijker resultaat. Vroeger liep de

softwareontwikkeling bij bedrijven zelden gestroomlijnd: het eindresultaat strookte niet volledig met de verwachtingen uit de beginfase, het project nam te veel tijd in beslag of het uiteindelijke budget lag te hoog. Omdat wij als integrator bedrijven assisteren bij hun digitale transformatieproces, opteerden wij er twee jaar geleden voor onze expertise te richten op Mendix. Dit softwareplatform van Nederlandse origine en tevens marktleider op gebied van low code biedt visuele bouwblockjes aan developers aan. Daardoor kunnen ze sneller ontwikkelen en hun applicaties visueel aantrekkelijker aanbieden.”

Kan u dat concreet toelichten?

“Onze software zorgt ervoor dat mensen samenwerken. De setting die we proberen te creëren, is dat digitalisatie als bedrijfsstrategie de verantwoordelijkheid van de hele onderneming is, niet enkel van IT. Een dergelijke specialisatiegraad kan de IT-afdeling niet op zijn eentje dragen. Met low code brengen we alle betrokken afdelingen met elkaar in contact en schotelen we hen een visualisatie van het einddoel voor: dat verhoogt de empathie en zorgt voor een heel andere dynamiek en organisatie. Business krijgt de lead, terwijl IT als stakeholder erop toeziet dat de applicatie geïntegreerd geraakt en nadien ook onderhouden wordt. Om dat hele proces in goede banen te leiden, moeten we uiteraard in de processen duiken. Bij de overheid zijn die vrij transparant, bij fabrieksbedrijven een stuk complexer. Daarom hebben we specialisten in huis die een jarenlange ervaring hebben opgebouwd in en rond fabrieksvloeren: ze spreken de taal van de business, maar ook de taal van IT. En dankzij low code en visualisering kunnen wij de mensen in het bedrijf echt betrekken, waardoor ze zich meer verbonden voelen met hun eigen oplossing.”

Onze software zorgt ervoor dat mensen echt samenwerken. Met low code brengen we alle betrokken afdelingen met elkaar in contact en schotelen we hen een visualisatie van het einddoel voor.

Dat klinkt logisch, maar versnelt het ook het proces?

“Vroeger had je twee concepten: waterfall en agile. In waterfall ontwikkel je gedurende een langere tijd een applicatie van a tot z, met het risico dat het eindresultaat niet aan de initiële vraag voldoet. In agile ontwikkelen we een MVP, een Minimum Viable Product, iets kleins dat net voldoende waarde bezit voor het bedrijf om het in gebruik te nemen, en van daaruit zetten we door. Om de twee dagen gaan we in overleg, om de veertien dagen geven we een demo én we testen elke feature uit. Er is dus geen sprake van een verre horizon waar maandenlang naartoe wordt gewerkt, maar we werken volgens kleine evoluties om op die manier snel vooruitgang te boeken. We lanceren, rollen uit en van daaruit leren we. Eens het eindproduct er is, zijn er eigenlijk nog ‘nul’ verrassingen. Het is onze manier van werken: begin klein, upscale later. In de scalefase kan je zelfs met meerdere ontwikkelteams parallel verder groeien.”

Vinden bedrijven het makkelijk om zich in een dergelijk traject in te schrijven?

“We zien ze tegenwoordig sneller de omslag maken van de klassieke ‘aankoop en ontwikkeling’ naar de agile low code manier van werken. Toch is low code geen synoniem voor absolute eenvoud, dat is een groot misverstand. Het klopt maar deels, want de samenwerking binnen het bedrijf blijft essentieel. Business kan daarin meer ownership nemen, door afdelingen, klanten en leveranciers uit te nodigen om te participeren in de ontwikkeling van de applicatie - niet langer via e-mail bestellen bijvoorbeeld. Als we dat bereiken, dat het een ‘samen’-verhaal wordt, waarbij business aan de kar trekt en IT meewerkt en ondersteunt, staan we al heel ver. Het tegendeel, waarbij IT alles alleen doet, zie ik nog te vaak voorkomen bij bedrijven. En ideaal is het allerm minst.” ■

apvine

Meer weten?
apvine.com

De app van FibriCheck spoort hartritmestoornissen op

“Cyberveiligheid is extreem belangrijk voor ons,,

De Limburgse scale-up FibriCheck is de wereld aan het veroveren met zijn app om hartritmestoornissen te detecteren. De medische data van hun gebruikers beschermen is een prioriteit voor FibriCheck. Het bedrijf volgt een cybersecurity verbetertraject bij cybersecurityexpert CRANIUM. Via de subsidie cybersecurity verbetertrajecten komt Agent-schap Innoveren & Ondernemen (VLAIO) tussen voor 45% van de kosten van dat traject.

Cyberveiligheid zorgt voor vertrouwen

“Cyberveiligheid is extreem belangrijk voor ons”, benadrukt Jo Van der Auwera, Chief Compliance Officer bij FibriCheck. Gebruikers vertrouwen ons hun medische data toe en ze verwachten terecht dat wij daar zorgvuldig mee omspringen en die niet te grabbel gooien. Van alle data die mensen delen, zijn die over hun eigen gezondheid waarschijnlijk het meest delicaat en het meest waardevol. Vertrouwen is reden nummer één om met ons in zee te gaan.”

“Je moet van meet af aan voluit inzetten op cyberveiligheid, of je zingt het in onze sector niet lang uit. Onze klanten vragen hoe we hun data en hun privacy beschermen, maar ook regelgevende instanties stellen strenge cyberveiligheidseisen. Dat was al zo toen we begonnen, maar op een paar jaar tijd zijn ze alleen maar strenger en veeleisender geworden. Cybersecurity is voor ons geen extra, het is de basis.

Begeleiding door cybersecurity expert

FibriCheck doet beroep op de subsidie “cybersecurity verbetertrajecten” om hun cyberveiligheid

naar een nog hoger niveau te tillen. De subsidie betaalt 45% van een verbetertraject bij een van de negen door VLAIO erkende dienstverleners terug. FibriCheck koos voor cybersecurity expert CRANIUM. Koen Mathijs, business unit director bij CRANIUM: “Soms moeten we kmo’s nog overtuigen van het belang van cybersecurity, bij FibriCheck staat dit vanaf dag één al helemaal bovenaan de agenda. Maar VLAIO heeft de trajecten niet voor niets verbetertrajecten genoemd. Er is altijd marge om het nog beter te doen, zelfs bij de technologisch meest geavanceerde ondernemingen.”

“Cybercriminelen kunnen een heel bedrijf plat leggen via één smartphone, één computer of één sensor,,

– Koen Mathijs, Business Unit Director bij CRANIUM



Het cybersecurity verbetertraject van FibriCheck is na de zomervakantie gestart. Het traject verloopt in drie fases: eerst de analyse van de huidige situatie en de bestaande maatregelen, dan een concreet verbeterplan met prioriteiten en met het mappen van acties, en tenslotte de roll-out van die verbeteracties.

Het kasteel beveiligen

CRANIUM helpt FibriCheck ook om te weten wat er leeft in de markt. Jo legt uit: Wij zijn een scale-up, we groeien heel snel. Dat betekent dat er ook voortdurend nieuwe cyberveiligheidsrisico’s bijkomen. Die moet je continu monitoren. Het verbetertraject zoomt niet alleen in op technologie, ook medewerkers worden getraind. Eeuwen geleden hadden ze in Engeland al een spreekwoord: ‘My house is my castle’. Vroeger



Start ook jouw verbetertraject

Via de subsidie “cybersecurity verbetertrajecten” ondersteunt VLAIO kmo’s om hun cyberveiligheid naar een hoger niveau te tillen.

- ✓ Voor kmo’s in Vlaanderen
- ✓ Individuele begeleiding door een cybersecurity expert
- ✓ Subsidie komt tussen voor 45% van de kostprijs

Meer info? vlaio.be/cs-verbetertrajecten

volstonden een hoge muur en een slotgracht om je kasteel veilig te houden, vandaag ben je ook vanop afstand kwetsbaar.” Koen beaamt: “We komen bij bedrijven met hek met prikkeldraad, camera’s en veiligheidsagenten. We geraken niet binnen zonder badge en identificatie. Maar ze hebben tegelijkertijd computersystemen die zo lek zijn als een zeef. Ze beseffen niet dat cybercriminelen een heel bedrijf plat kunnen leggen via één smartphone, één computer of één sensor.”

Transparante communicatie

FibriCheck communiceert heel helder naar klanten over hoe ze hun data beschermen. “Dat dwingt ons om ook intern heel goed na te denken over cyberveiligheid. Het werkt in twee richtingen. We krijgen van gebruikers vaak positieve feedback. Die verspreiden we – uiteraard volledig geanonimiseerd – onder onze medewerkers. Als onze mensen zich ervan bewust zijn dat onze technologie levens helpt redden, vertaalt die verantwoordelijkheid zich ook naar de omgang met waardevolle en gevoelige persoonsgegevens.”



“Cybersecurity is voor ons geen extra, het is de basis,,

– Jo Van der Auwera, Chief Compliance Officer bij FibriCheck

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen

Ronde tafel

“Wanneer het op cyberveiligheid aankomt, wonen we allemaal in een probleemwijk”

Door de enorme versnelling in de digitalisering van onze maatschappij is cybersecurity belangrijker dan ooit geworden. Maar hoe ga je hier als bedrijf best mee om, en waar moet je op letten? Onze vier experts geven hun visie tijdens een rondetafelgesprek.

Tekst: Joris Hendrickx

Wat zijn vandaag de grootste uitdagingen op het vlak van cybersecurity, en wat verwachten jullie van 2022?

De Blauwe: “Vanuit de Cyber Security Coalition identificeren we meerdere uitdagingen. Ten eerste is er de inbraak in netwerken door malafide partijen. Daarnaast kunnen data ook weglekken, waardoor hun integriteit is aangetast of ze zelfs niet meer beschikbaar zijn. Het is zelfs mogelijk dat een volledig netwerk niet meer beschikbaar is. Tot slot gebeurt er ook heel wat fraude.”

Nzabonimana: “Ransomware is volgens mij het allerbelangrijkste risico. Criminelen proberen daarbij in te breken in het netwerk van organisaties door in te spelen op zwakke plekken die openstaan of openbaar ter beschikking worden gesteld. Er zijn immers ook criminelen die informatie over zwakke plekken verkopen aan andere criminelen. Door de digitale transformatie wordt het risico op zulke openstaande deuren en misbruik daarvan helaas almaar groter. Het afgelopen jaar rapporteerde maar liefst 35% van de bedrijven een toename van het aantal aanvallen.”

Declerck: “De problematiek van de ransomware wordt almaar groter en gesofisticeerder. In de eerste zes maanden van 2021 waren er al meer aanvallen dan in gans 2020, en er wordt steeds meer losgeld gevraagd en



Kurt Callewaert

VALORISATION MANAGER DIGITAL TRANSFORMATION
HOWEST HOGESCHOOL

De digitale transformatie wordt de motor van onze economie. Dat brengt echter ook veel risico's met zich mee. Elk bedrijf moet durven om te investeren in cybersecurity.

betaald. Toch is het slechts een deel van het verhaal. Ook betalingsfraude waarbij simpelweg geld wordt onttrokken aan bedrijven en andere online fraude blijven een grote uitdaging. De techniek hoeft dus niet altijd even geavanceerd te zijn.”

De Blauwe: “Ransomware is vaak een combinatie van een intrusie in de systemen en datacorruptie. Door het versleutelen van de data zijn ze niet meer beschikbaar en liggen delen van je organisatie plat. Het motief daarvoor is doorgaans geldgevoel. Het komt dus allemaal samen.”

Declerck: “Verschillende technieken worden inderdaad gecombineerd om het risico voor het slachtoffer zo groot mogelijk te maken. Criminelen vragen immers losgeld bij ransomware. Als je dat niet betaalt, dreigen ze om je data te lekken. Bovendien proberen ze je ook op andere manieren onder druk te zetten door te zeggen dat ze zelf naar de pers, jouw klanten of jouw businesspartners zullen stappen om zo jouw reputatie te beschadigen.”

Callewaert: “Ik zie twee grote uitdagingen. De producenten van software, hardware en IoT moeten zorgen dat de producten die ze op de markt brengen, ontwikkeld worden met het label ‘security by design’. Daarnaast moeten de bedrijven en zeker de kmo's voor meer cybersecuritymaturiteit zorgen bij hun personeel en partners.”

In welke zin worden cybercriminelen alsnog professioneler?

De Blauwe: “Binnenbreken vereist vaak gesofisticeerde technieken. Dan moet men vervolgens ook nog kunnen navigeren binnen dat netwerk en de juiste gevoelige data vinden, zonder daarbij ontdekt te worden. Daarna moet men via encryptie de data onbeschikbaar maken, onderhandelen met het slachtoffer én het geld kunnen ontvangen op een manier waarop er geen beslag meer op kan worden gelegd. Al deze stappen zijn vandaag behoorlijk geïndustrialiseerd. Criminelen werken samen met gespecialiseerde onderaannemers.”

Declerck: “Deze professionalisering is sinds corona enkel maar toegenomen. We zijn nu immers allemaal meer online dan ooit, waardoor de onderwereld mee opschuift.”

Nzabonimana: “Enerzijds is er een professionalisering waarbij criminelen alle nieuwe technologieën proberen te misbruiken voor hun doeleinden. Steeds meer specialiseren ze zich in één deelaspect van dat proces. Anderzijds zorgt de gemakkelijke beschikbaarheid van bepaalde online tools ervoor dat zelfs minderjarigen in een bedrijf kunnen inbreken. De plotse opkomst van het thuiswerken door corona geeft hen meer opportuniteiten om hun slag te slaan.”





35%

van de bedrijven rapporteerde het afgelopen jaar een toename van het aantal aanvallen via ransomware.

© FOTOS: KRIS VAN EXEL/PRIVÉ

Callewaert: “Ik ben van oordeel dat de georganiseerde misdaad zich nu meer op het digitale pad waagt en samenwerkt met hackersgroepen die heel wat kennis hebben. Alles valt of staat met financiële slagkracht. We moeten onze politiediensten trainen en helpen bij de bestrijding van cybercriminaliteit. Ik ben medestichter van ECTEG vzw (European Cybercrime Training and Education Group). De politiediensten moeten meer middelen krijgen.”

In welke zin vergt dit een shift in hoe cyberprofessionals hun organisaties moeten beveiligen?

Nzabonimana: “We zullen creatiever moeten zijn en zowel technisch als procesmatig moeten meedenken met het management en bedrijfsleiders. Daarnaast moeten we ook aandacht hebben voor het menselijke aspect van beveiliging. Dat kan door werknemers bewust te maken van de gevaren in hun thuiswerkomgeving en hen te leren hoe ze deze kunnen vermijden.”

De Blauwe: “Het is belangrijk om bij de digitale transformatie de juiste prioriteiten te behouden. De kost van cybersecurity stijgt sterk, maar het zou fout zijn om door die reden de digitale transformatie tegen te houden. Dat brengt immers op termijn een veel grotere

kost met zich mee dan de kost van eventuele cyberincidenten. Een goede cybersecurity begeleidt dat proces vanaf een vroeg stadium om zo tot een robuust geheel te komen.”

Nzabonimana: “We dienen de risico’s goed in kaart te brengen en vervolgens te helpen in het maken van keuzes. Daarbij moeten we goed beseffen dat 100% cyberveiligheid niet bestaat. De makers van technologische innovaties zouden echter ook meer moeten meedenken over de veiligheid daarvan en hiervoor oplossingen moeten aanreiken. Een goed risicomanagement is bovendien ook belangrijk. Daarbij moet het strategisch belang van innovaties worden afgewogen tegen de risico’s en de kosten daarvan.”

Declerck: “Door de digitale transformatie worden de kwetsbaarheden groter. In dat kader moeten bedrijven inderdaad leren om cyberrisico’s te benaderen als één van de bedrijfsrisico’s. Je moet uiteraard je technische voorzorgen nemen, maar wanneer er dan toch een incident is, moet je vooral juist omgaan met die crisissituatie. In dat kader moet je goed begrijpen wat je assets en je kwetsbaarheden zijn, welke zaken je echt wil beschermen en hoe je snel kan reageren bij een probleem. Gelukkig brengt de toegenomen professionalisering van cybercriminelen ook een zekere voorstelbaarheid met zich mee.”

Callewaert: “De digitale transformatie wordt de motor van onze economie. Dat brengt ook veel risico’s met zich mee. Elk bedrijf moet durven te investeren in cybersecurity en ook binnen het bedrijf kennis opbouwen. Neem nu de OT/ICS industriële netwerken van een bedrijf: die zijn gekoppeld aan het IT-netwerk en komen nu in de scope van de hacker. Een IT-cybersecurity-expert moet dus ook dergelijke netwerken kunnen beschermen, wat dan weer nieuwe training en opleiding vereist.”

Hoe zien jullie de verhouding tussen de verantwoordelijkheid van bedrijven en de regelgeving?

Declerck: “Deze hangen goed samen. Er is het afgelopen decennium veel regulering bijgekomen. In feite bestaat deze uit twee grote componenten: er is enerzijds de GDPR voor alles wat persoonsgegevens betreft en anderzijds zijn er de vele sectorspecifieke regelgevingen. Al die reguleringen hebben eenvoudig gesteld drie algemene delers die in belang toemen. Voor ondernemingen geldt de open norm dat ze zich op een redelijke manier moeten beschermen. Als er iets gebeurt, moeten ze dat bovendien vaak rapporteren aan de overheid en getroffen stakeholders, zoals klanten, businesspart-

ners en verzekeraars. Tot slot moeten ze om de voorgaande twee zaken te kunnen implementeren ook het seniormanagement meehebben. Het is dus niet enkel de verantwoordelijkheid van de IT-afdeling. Achter deze drie aspecten zit een ontlukkende algemene zorgplicht voor elke economische actor om zich op een redelijke manier te beschermen tegen cyberrisico’s. Doe je dat niet of onvoldoende, dan kan je aansprakelijk worden gehouden door anderen die zo schade oplopen, ook al ben je zelf ook een slachtoffer.”

De Blauwe: “Wetgeving kan ook een accelererend effect hebben. De Europese Unie was met haar GDPR-regulering een wereldwijde voorloper om duidelijk te specificeren wat de verantwoordelijkheden en plichten zijn van organisaties op het vlak van databescherming. Zo zorgde ze ervoor dat iedereen mee was. Sindsdien is de bewustwording hierrond sterk toegenomen. Het open karakter van deze wetgeving zorgt er bovendien voor dat ze niet snel achterhaald zal zijn door snel evoluerende technologieën. Het is dan ook aan de cybersecurity-specialisten om concreet invulling te geven aan de wetgeving.”



Egide Nzabonimana

PRESIDENT ISACA BELGIUM, CO-FOUNDER SOCRAI



Jan De Blauwe

VOORZITTER CYBER SECURITY COALITION, MANAGING DIRECTOR NVISIO



Thomas Declerck

ADVOCaat ALLEN & OVERY

De plotse opkomst van het thuiswerken door corona geeft cybercriminelen meer opportuniteiten om hun slag te slaan.

We zouden heel graag een meer diverse pool van talenten aanspreken. Cybersecurity is een bijzonder breed domein waar diverse niet-technische skills nodig zijn, zoals kennis van design, ergonomie, psychologie en wetgeving.

Bedrijven moeten leren om cyberrisico's te benaderen als één van de bedrijfsrisico's. Mensen moeten beseffen dat zij niet enkel vaak de zwakke schakel zijn, maar dat zij ook zelf het verschil kunnen maken.

Nzabonimana: “De toegenomen regulering is een opportuniteit voor bedrijven én voor de maatschappij. Het duwt iedereen omhoog richting een bepaalde maatstaf. Net zoals dat enkele jaren geleden op het vlak van persoonsgegevens gebeurde met de GDPR zullen binnenkort de cybersecurity act, de NIS2-richtlijn en andere regels dé nieuwe referentie worden op het vlak van cyberveiligheid. Door bedrijven op hetzelfde niveau te brengen, zullen ze meteen ook gemakkelijk met elkaar kunnen communiceren en samenwerken.”

De Blauwe: “Het gevaar van al die wetgeving is dan weer dat de administratieve kost om zich in regel te stellen met de diverse wetgevingen in een versnipperd landschap van verschillende niveaus enorm kan oplopen. Bovendien moet cybersecurity steeds vooruitkijken. Een te eng juridisch kader zou kunnen leiden tot het afwerken van een checklist die binnen de kortste keren achterhaald zou zijn. Je kan bijvoorbeeld telewerk vanuit securityperspectief zeer robuust inrichten, maar dat vereist wel wat voorbereiding en planning. Bedrijven die al langer bezig waren met flexibel werken, hadden weinig problemen door de plotse verplichting om thuis te werken door corona. Andere bedrijven zijn toen pas op snelheid gekomen en hebben daardoor op korte tijd heel wat moeilijke beslissingen moeten nemen. Sommige spelers hebben gedurende een bepaalde tussenperiode moeten accepteren dat ze een groter risico liepen dan wenselijk was. Iedere actor moet uitmaken of hij met zijn cyberveiligheid reactief en ‘compliance driven’ wil zijn, of ervoor kiest eerder proactief te handelen en dicht bij de transformatieprocessen binnen het bedrijf

te blijven. Dat laatste laat meteen ook toe om vanuit het veiligheidsoogpunt het design van nieuwe processen mee te bepalen.”

Callewaert: “Europa moet ons helpen om het probleem wereldwijd op de agenda te plaatsen. We weten allemaal dat veel bedrijven pas investeren in iets als het verplicht wordt. Veel bedrijven zien cybersecurity als een pure kost. Dat klopt echter niet, het is een vorm van kwaliteit van uw processen en producten.”

Hoe kunnen organisaties best practices verwerven?

De Blauwe: “Ten eerste dienen bedrijven te investeren in eigen gespecialiseerde medewerkers en hun continue opleiding, of in partners die die kennis kunnen aanleveren. Daarnaast zijn er de netwerken zoals ISACA en de Cyber Security Coalition waar cyberprofessionals met elkaar in contact komen en informatie kunnen uitwisselen. Er is enorm veel bereidheid om samen te werken op dit domein omdat we uiteindelijk allemaal met dezelfde problematiek worstelen.”

Nzabonimana: “Enerzijds moet aan de niet-IT'ers binnen de organisatie aangeleerd worden hoe zij moeten omgaan met technologie, wat de risico's zijn en wat ze moeten doen wanneer het fout loopt. Anderzijds is het belangrijk dat de IT'ers van de organisatie kunnen samenkomen met professionals van andere bedrijven om samen te reflecteren over bepaalde thema's en hoe ze daar mee om moeten gaan. Dat is wat we met ISACA doen. Het is nu eenmaal een wereldwijd probleem dat op een hoger niveau moet worden aan-

gepakt. Daarnaast creëren we bij ISACA ook wereldwijde referentiesystemen waardoor bedrijven niet telkens opnieuw het warm water moeten heruitvinden. We gebruiken nu eenmaal vaak dezelfde technologieën, waardoor we voor heel wat risico's en problemen de beste methodieken kunnen delen. Tot slot geven we IT-professionals die volgens een bepaalde ethische code werken een certificaat dat wereldwijd wordt erkend.”

Declerck: “Wanneer het op cyberveiligheid aankomt, wonen we allemaal in een probleemwijk. Het is voor niemand een ver-van-mijn-bed-show. De Belgische overheid voert daarom heel wat succesvolle campagnes waarmee ze het brede publiek bewust wil maken van de risico's. Ook de applicatie van Safe On Web is een positief initiatief. Mensen moeten beseffen dat zij niet enkel vaak de zwakke schakel zijn in cyberveiligheid, maar dat zij ook zelf het verschil kunnen maken.”

Callewaert: “Er is een mooie samenwerking ontstaan tussen heel wat actoren: bedrijven, de academische wereld en de overheid. Mooie voorbeelden zijn de Cyber Security Coalition vzw en het Vlaamse beleidsplan Cyber Security dat uitgerold wordt. Er zijn heel wat initiatieven van intermediaire organisaties zoals Voka, Agoria en Unizo, maar we moeten wel zorgen dat ze elkaar versterken en dat de organisaties op de hoogte blijven van de mogelijkheden. Ikzelf probeer alle initiatieven bekend te maken en er een structuur in te brengen. Bedrijfsleiders moeten een krachtige en duidelijke boodschap krijgen. Ik ben ervan overtuigd dat we vanuit de hogescholen nog meer kunnen doen. We staan immers heel dicht bij de kmo's.”

Hoe kan de opleiding van cybersecurityexperten nog beter inspelen op de toenemende bedreigingen?

De Blauwe: “Meerdere Belgische universiteiten en hogescholen voelen de nood aan en zijn daarom bezig met het opzetten van gespecialiseerde opleidingen rond cybersecurity. Daarnaast bestaan er ook heel wat omscholingstrajecten voor de reeds actieve IT-professionals. Zij hebben immers al de basis die nodig is om relatief snel de omschakeling te kunnen maken naar een specialisatie in cyberveiligheid. Er bestaan zelfs specifieke initiatieven om meer vrouwen warm te maken voor een job in cybersecurity en de drempel voor hen te verlagen. We zouden heel graag een meer diverse pool van talenten kunnen aanspreken. Als professionals moeten we onze sector bovendien ook wat demystifiëren. Naast het meer complexe technische aspect gaat het immers ook vaak gewoon over het gebruiken van je gezond verstand. Cybersecurity is een bijzonder breed domein waar diverse niet-technische skills nodig zijn, zoals kennis van design, ergonomie, psychologie en wetgeving.”

Nzabonimana: “We moeten de perceptie rond onze sector inderdaad veranderen. Naast technische profielen kunnen ook mensen met een achtergrond in governance, risk management en compliance een grote meerwaarde zijn. Dat zijn dus algemene skills die een link hebben met cybersecurity. Met ISACA werken we daarom samen met academici om de certificering niet enkel te laten doen door IT-specialisten, maar ook door professionals met andere bedrijfsrele-

vante ervaringen. Daarnaast zorgen we voor meer diversiteit in cybersecurity met ‘One in Tech’. Dat is een ISACA-stichting die streeft naar een gezonde digitale wereld door ondervertegenwoordigde groepen te helpen om toegang te krijgen tot het beroep en daarin te slagen. Zo bouwen we beroepen uit die een afspiegeling vormen van de wereld die zij dienen. Ook plaatsen we bijvoorbeeld vrouwen zoveel mogelijk in de spotlights. Tot slot promoten we omscholing in samenwerking met de overheid.”

De Blauwe: “Vanuit de overheid zijn er al heel wat goede initiatieven, maar deze kunnen zeker nog verder versterkt worden. Dat gaat dan zowel over wetgeving en de controle op de naleving daarvan als over opleidingen, het verhogen van het bewustzijn en het ondersteunen van burgers in het gebruik van technologie. Zo subsidieert de Vlaamse Overheid bedrijven om de eerste stappen te zetten in cyberveiligheid.”

Callewaert: “We zijn vanuit Howest al elf jaar bezig met cybersecurityopleidingen en navormingen. De Howest Academy organiseert postgraduat Data Privacy Officer, Advanced Cybersecurity en Industriële Security. We starten binnenkort met een CS Academy met alle mogelijke workshops en

trainingen. Meestal doen we dat ook digitaal, zodat we iedereen kunnen bereiken. Dit jaar hebben we de eerste veertig buitenlandse studenten cybersecurity aangetrokken.”

De digitalisering van de samenleving zet zich alsmaar verder door. Welke impact zal dat hebben in de toekomst?

De Blauwe: “Zowat alle bedrijfsprocessen zullen digitaal transformeren. Ook industriële processen in de maakindustrie, bijvoorbeeld door slimme sensoren in te zetten en te koppelen aan de IT-netwerken van het bedrijf. Dat houdt echter in dat deze maakbedrijven het slachtoffer kunnen worden van cybercriminelen. En het gaat verder dan dat: ook auto’s zijn rijdende computers geworden, ziekenhuizen en de energiebevoorrading zijn grotendeels gedigitaliseerd, enz. Wanneer criminelen zich een toegang zouden kunnen forceren tot die systemen zitten we met een enorm probleem. Ze mogen dus absoluut niet onbesuisd worden gekoppeld aan het internet.”

Declerck: “Dat risico is er nu al, maar het zal zeker nog sterk groeien naarmate de digitalisering zich verderzet en alles met alles geconnecteerd is.”



van de bedrijven die hun werknemers opleiden en bewustmaken over cyberveiligheid zagen nadien een positieve impact.

Nzabonimana: “Nieuwe, snel opkomende technologieën zoals cloudcomputing, big data, internet of things, blockchain en artificiële intelligentie zullen zeker een grote impact hebben. Bedrijven moeten er via bijscholing voor zorgen dat hun mensen mee zijn met die evoluties. Enkel zo kunnen zij de eventuele risico’s en zwakheden identificeren en vervolgens tijdig voorzorgsmaatregelen nemen. Maar liefst 78% van de bedrijven die hun werknemers opleiden en bewustmaken over cyberveiligheid zagen nadien een positieve impact, maar zij moeten hun

ervaringen ook delen met andere professionals zodat deze in hun bedrijven eveneens de nodige stappen kunnen ondernemen.”

Callewaert: “De wereld gaat zich aanpassen en we zullen nieuwe oplossingen zoals AI gebruiken om onze netwerken te beschermen tegen cyberaanvallen. De jonge onderzoekers en start-ups zijn heel creatief, er is veel geld beschikbaar voor R&D en de maatschappij wil zijn digitale wereld beschermen en verder ontwikkelen (zie de Metaverse). Het komt goed.” ■

De Master CDP: een customer dataplatform als een blokkendoos

Data zijn de levensader voor bedrijven van vandaag. Door het activeren van klantgegevens kunnen bedrijven betere klantenervaringen aanbieden, strategische knopen doorhakken en aan targeted marketing doen. Geen wonder dat het aantal CDP’s - Customer Data Platforms - in stijgende lijn gaat. “De Master CDP, een eengemaakt platform voor alle data-uitdagingen, gaat nog een stap verder”, vertelt An Louwage van Black Tiger Belgium.

Tekst: Katrien Bonne

“De waarde van data kan moeilijk overschat worden. Met de opslag van demografische en gedragsdata zitten bedrijven op een goudmijn. Ze vinden er inzichten waaruit ze een gepersonaliseerde klantenservice kunnen puren én strategische voordelen bekomen ten opzichte van andere bedrijven. Momenteel kent het data-ecosysteem veel turbulentie, met hindernissen die de toegang tot de klant bemoeilijken: enerzijds de algemene vordering gegevensbescherming (AVG), anderzijds de consument die gevoeliger is geworden voor zijn databeheer. Ten derde vallen binnen afzienbare tijd de ‘third party cookies’ weg. Het antwoord daarop is simpel: zelf data verzamelen. Zoals ‘zero

party data’ - de gegevens die de klant vrijwillig communiceert - en ‘first party data’, zoals surf-, klik- en aankoopdata.



De Master CDP is een eengemaakt platform dat verschillende tools naadloos samenbrengt en je data-activatie naar een hoger niveau tilt.

Data structureren en samenbrengen

Maar data zijn vrij nutteloos wanneer je ze niet ontsluit. En hier komt de CDP op de proppen. Het verzamelen van data vanuit verschillende touchpoints moet op een gegeven moment wel resulteren in het structureren en samenbrengen van die gegevens op een platform. Daar leg je immers de puzzelstukken voor elk individueel klantenprofiel. CDP’s vormen met andere woorden de sleutel tot het begrijpen en activeren van de klant.”

Master CDP: data-activatie naar een hoger niveau tillen

“We gaan niet om het even welke data activeren, maar vooral de juiste: een ‘single customer view’ kan enkel ontstaan door correcte gegevens correct te linken. Binnen het platform hebben we daarom een native datakwaliteitsmodule ingeschreven, waardoor bedrijven diepgaand op datakwaliteit kunnen inzetten. Daarnaast betekent meer gegevens activeren ook een potentieel hoger risico op non-conformiteit. Een risico dat geen enkele organisatie kan lopen. Daarom is er de AVG-module, die de 99 regels van de AVG toepast. Het platform berekent een unieke AVG-score, die in realtime het risico per individu aangeeft, gebaseerd op de bron van de data en het gebruik in campagnes. De Master CDP is dus een eengemaakt platform dat verschillende tools naadloos samenbrengt: een blokkendoos waarmee je je datahuis als een open ecosysteem snel opbouwt én grote datavolumes in realtime beheert en activeert.” ■



An Louwage

MARKETING LEAD BLACK TIGER BELGIUM

Black Tiger
Belgium

Meer weten?
blacktigerbelgium.tech

All-in-one formule maakt IT-afdeling transparanter, flexibeler en stabiel



Thierry Leyssen

CEO ITCE

Bedrijven zijn steeds mee met de nieuwste technologieën én kunnen snel schakelen indien nodig.

Een all-in-one abonnementsformule met één vertrouwd contactpunt maakt de IT-afdeling van bedrijven heel wat transparanter, flexibeler en stabiel. Thierry Leyssen, CEO van ITCE, licht de werking hiervan toe.

Tekst: Joris Hendrickx

Wat zijn vandaag de typische uitdagingen van bedrijven op vlak van IT?

“Bedrijven worstelen vaak met een gebrek aan transparantie in hun IT-infrastructuur. Zeker bedrijfsleiders van organisaties die zich focussen op hun kernactiviteiten hebben soms minder of weinig kennis van IT. Zij steunen daarvoor op externe partners of op gespecialiseerd personeel. Diespreken echter hun eigen taal, waar de leiders niet mee vertrouwd zijn. Een andere uitdaging is het flexibel werken. Corona heeft ons gedwongen om van thuis uit te werken. Bovendien is het ook moeilijk om IT te budgetteren, net omdat er heel wat onverwachte kosten mogelijk zijn.”

Hoe kan het dan anders?

“ITCE treedt op als één contactpunt dat tussen het bedrijf en alle IT-gerelateerde leveranciers staat. Omdat we dezelfde taal spreken als de leveranciers zijn we het best geplaatst om te fungeren als de rechterhand van een bedrijf of bedrijfsleider. We dragen alle verantwoordelijkheid en zorgen er op een transparante manier voor dat de IT optimaal wordt benut. We bieden dit bovendien aan in een all-in-oneformule waarbij bedrijven een vast maandelijks bedrag betalen per IT-gebruiker. In dat totaalconcept zijn zowel de IT-infrastructuur als onze diensten, advies en training inbegrepen. Dat maakt ons uniek in de markt. Door deze formule kan IT wél perfect worden gebudgetteerd. Wat er ook gebeurt, de prijs blijft hetzelfde. Hierdoor zijn we verplicht om te voorzien in optimaal stabiele omgevingen, want net dan zijn we het meest rendabel. Dat houdt meteen ook in dat we enorm veel investeren in security.”

In welke zin verhogen jullie hiermee ook de flexibiliteit van bedrijven?

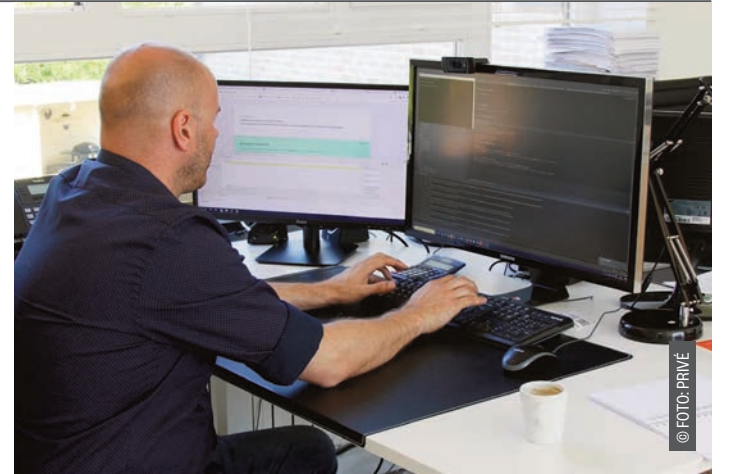
“Als Microsoft Gold Partner hebben onze klanten toegang tot alle krachtige cloud-oplossingen van Microsoft, zoals Azure en Microsoft 365. Via Azure bieden wij virtuele desktops aan, een optimaal communicatieplatform waarmee bedrijven vanop eender welke locatie en eender welk apparaat op een zeer veilige en stabiele manier bereikbaar zijn. Onze jarenlange expertise gecombineerd met onze abonnementsformule zorgen ervoor dat bedrijven steeds mee zijn met de nieuwste technologieën én snel kunnen schakelen indien nodig. Ze zijn hierdoor immers niet meer gebonden aan aangekochte vaste infrastructuur. Alles is inbegrepen, ook alle updates. Als onestopshop partner gaat onze ervaring bovendien verder dan enkel IT-infrastructuur en ondersteuning, advies en training. Ook voor toegangscontrole, camerabewaking, unified communications, netwerkinfrastructuur en softwareontwikkeling kunnen bedrijven op ons vertrouwen als vaste partner.” ■

i Dankzij de all-in-one abonnementsformule betalen bedrijven een vast maandelijks bedrag per IT-gebruiker. Hierdoor kan IT perfect worden gebudgetteerd. Wat er ook gebeurt, de prijs blijft hetzelfde.

ITCE
IT CENTER OF EXCELLENCE

Meer weten?

itce.be



© FOTO: PRIVE

Nood aan een nieuwe manier van werken

De afgelopen maanden is meer dan ooit duidelijk geworden dat de behoeften van bedrijven op het vlak van digitale transformatie veranderd zijn. Informatie verzamelen, veerkracht ontwikkelen of een duurzaam beleid uitstippelen: het zijn stuk voor stuk elementen die hoog op de bedrijfsagenda staan. Ze vragen echter om een nieuwe manier van werken.

Dankzij de coronacrisis zijn heel wat bedrijven zich bewust geworden van de noodzaak om zich aan te passen. Sommige interne processen bleken niet optimaal te functioneren en dienden aangepast of vereenvoudigd te worden. “Bedrijven realiseerden zich dat ze erg afhankelijk waren van bepaalde leveranciers. Door de crisis zijn ook de behoeften van de klant geëvolueerd. Om daaraan te kunnen beantwoorden, wilden bedrijven innovatief zijn. Er werd gestreefd naar een grotere operationele weerbaarheid”, vertelt Nicolas Debeer, Sales Director bij SAP BeLux.

Ondersteuning van de bedrijfstransformatie

Op basis van deze bevindingen en de door ondernemingen uitgesproken behoeften heeft SAP een nieuw instrument ontwikkeld: ‘Rise with SAP’. “Voor bedrijven betekent dat eigenlijk ‘business transformation as-a-service’, een aanbod gebaseerd op ver-



schillende pijlers”, aldus Debeer. “In de eerste plaats helpen wij bedrijven om zichzelf te transformeren door hun processen te herzien. Een andere doelstelling is bedrijven in staat te stellen sneller toegang te krijgen tot innovatie. SAP heeft hiervoor software ontworpen, verrijkt door haar partners. Klanten kunnen deze innovaties in een portaal vastleggen en intern implementeren. In deze context wordt de voorkeur gegeven aan een cloudbenadering. Met het ‘as-a-service-aspect’ in het achterhoofd, biedt de tool ondernemingen de mogelijkheid om met een paar klikken toegang te krijgen tot software en een experimentele aanpak te volgen. Een laatste pijler is operationele

veerkracht op de infrastructuur. Wij zetten een referentiearchitectuur op en verbinden ons ertoe de software op alle lagen in hoge en schaalbare mate beschikbaar te stellen.”

Focus op kernactiviteiten

SAP streeft ook naar een voorspelbare total cost of ownership (TCO), waardoor elk bedrijf de kans krijgt om zijn totale kosten te verlagen. Deze oplossing biedt kmo's en multinationals veel voordelen. Bepaalde stappen, zoals de definitie van de aangepaste architectuur, zijn niet meer nodig, waardoor projecten sneller worden opgeleverd. “Hierdoor kan de onderneming zich volledig op haar kernactiviteiten concentreren”, besluit Debeer. ■

3 trends voor kmo's en multinationals

Ondernemingen die in volle transformatie zitten, willen op een geëngageerde partner kunnen rekenen om aan hun behoeften te voldoen. Deze behoeften kunnen worden onderverdeeld in drie hoofdtrends.

1. Bedrijven willen ‘slimmer’ worden door hun processen op een vlotte manier aan te passen, door van andere klanten te leren en door nieuwe bedrijfsmodellen te genereren.

2. De pandemie heeft ook de sterke banden tussen sommige bedrijven en hun distributeurs aan het licht gebracht. Om deze afhankelijkheid te verminderen en hun toeleveringsketen flexibeler te maken, gaan deze ondernemingen op zoek naar de voordelen van een netwerk.

3. Bedrijven willen vandaag voldoen aan de duurzaamheidsuitdagingen: nul koolstofemissies, nul afval en nul ongelijkheid. Om deze duurzame doelstellingen te bereiken, moeten bepaalde aspecten - zoals het productieproces - gemeten worden om weloverwogen beslissingen te kunnen nemen.



“Ook zonder programmeerkennis kan je eenvoudig apps bouwen”

Met het no-codeplatform van Betty Blocks kunnen bedrijven zelfstandig mobiele apps, webportalen of backofficeapplicaties ontwikkelen, waardoor papieren formulieren en Excelsheets tot het verleden behoren en bedrijfsprocessen efficiënter verlopen. AZIRI begeleidt en ondersteunt hen bij de implementatie.

Meer uitleg door Chris Obdam, CEO bij Betty Blocks, en Hans Conings, co-founder bij AZIRI. **Tekst:** Sandra Gasten



Chris Obdam

CEO BETTY BLOCKS

Met welke uitdagingen krijgen bedrijven vandaag te maken?

Conings: “Al enkele jaren - en zeker sinds de coronacrisis - moeten bedrijven hun processen meer en meer digitaliseren. Vaak klinken termen als artificiële intelligentie (AI) of big data echter nog als verre toekomstmuziek. Bedrijven zoeken een oplossing voor eenvoudige taken, zoals werkschema's, logistieke processen of personeelsfiches. In veel gevallen worden die al jaren op papier of in Excelsheets bijgehouden, maar vandaag lopen ze tegen de limieten van die werkwijzen aan: de mogelijkheden zijn beperkt, de 'uitvinder' van de spreadsheet vertrekt of de kennis verdwijnt.”

Obdam: “Onze klanten bevinden zich in tal van sectoren: de logistieke sector, overheid, juridische wereld,... Elk bedrijf heeft software nodig, maar er is lang niet voor iedereen een product op maat beschikbaar. Zeker door de opkomst van het telewerk merken we dat processen geautomatiseerd moesten worden: de ondertekening van documenten, de reservering van bureaus op de werkvloer of tickets die volgens een tijdsslot worden verkocht.”

Is dat dan meteen ook de reden waarom de focus bij Betty Blocks op citizen development ligt?

Obdam: “Het doel van digitale transformatie is om wendbaar te kunnen inspelen op veranderingen binnen het bedrijf of op de markt. Een van de grootste ergernissen bij medewerkers is dat bedrijfsprocessen niet efficiënt verlopen of er te traag een oplossing ter beschikking is. Soms gebeurt het dat gegevens niet goed beheerd worden of dat medewerkers zelfstandig taken in handen

willen nemen. Daarom wint citizen development aan belang: niet-IT'ers binnen het bedrijf die, zonder enige programmeerkennis, software en applicaties willen ontwikkelen. En daar speelt Betty Blocks met het no-codeplatform op in.”

Hoe werkt zo'n no-codeplatform?

Obdam: “Met het platform kunnen bedrijven hun mobiele apps, webportalen of backofficeapplicaties bouwen zonder dat ze daarvoor technische kennis in huis hebben. Ons platform biedt bouwblokken aan op een 'User Interface'-canvas, een visuele manier om processen voor te stellen. Via 'drag and drop' kan elke gebruiker een eigen frontend en backend bouwen. De blokken bevatten een paar commando's met een functie of doel, en kunnen gekoppeld worden zonder dat er één regel code is geschreven. Daarnaast biedt het platform templates aan rond thema's, zoals werkschema's of webshops. Zo hoeft de gebruiker zelf niet na te denken over de structuur van een applicatie of webformulier.”

Wat zijn de voordelen voor bedrijven om met zo'n platform te werken?

Conings: “Enerzijds zijn er de strategische voordelen: bedrijfsprocessen verlopen efficiënter, bedrijven krijgen een competitief voordeel omdat ze sneller zijn dan concurrenten en kunnen snel op veranderingen en evoluties reageren. Anderzijds krijgen medewerkers meer zelfstandigheid. Iedereen, mensen met een IT-profiel én mensen zonder technische bagage, kan ermee aan de slag.”

Obdam: “Bovendien kunnen de applicaties uitgewisseld worden tussen bedrijfsafdelingen of bedrijven onderling. Ook vanuit IT-perspectief heeft het platform voordelen.

Dankzij ons no-codeplatform kunnen bedrijven mobiele apps, webportalen of backoffice-applicaties bouwen zonder dat ze daarvoor technische kennis in huis moeten hebben.

Die afdeling krijgt de garantie dat de internetveiligheid en databeveiliging optimaal zijn en dat er veel gebruikers tegelijk kunnen inloggen. De mogelijkheden van de apps zijn ook ruimer dan die in een spreadsheet. Ook bestaande software, zoals boekhoudkundige applicaties, kan geïntegreerd worden.”

Hoe gaat AZIRI tewerk bij de installatie en ondersteuning van het platform?

Conings: “We starten eerst een 'seeing is believing (SIB)'-project op waarbij een 'minimum viable product' (MVP) wordt uitgewerkt. Dat is een eerste versie van de gewenste automatisering die de mogelijkheid biedt om de resultaten van enkele mandagen werk te evalueren, de technologie te leren kennen, te bekijken hoe het platform het werk van de medewerkers kan vereenvoudigen, enz. zonder dat er al van enig engagement of samenwerking sprake is. Daarna volgt de implementatie. Een klant kan zelf kiezen in welke mate hij onze ondersteuning wil. Vaak kiest hij ervoor om zich bij de eerste projecten te laten begeleiden. Wanneer de klant het platform en de aanpak beet heeft, wordt onze rol kleiner. Daarnaast zijn er ook klanten die projecten van a tot z door ons laten uitvoeren. Alle vormen van samenwerking zijn mogelijk.”

Obdam: “Hoewel het no-codeplatform processen vereenvoudigt, blijft begeleiding belangrijk. Software maken, is uitzoeken welke behoeften er in het bedrijf leven. Een klant kan denken een fiets nodig te hebben, terwijl een step een betere oplossing kan zijn. Wie de mogelijkheden van het platform eens wil testen, kan daar via enkele eenvoudige stappen op onze website mee starten.” ■

B Betty Blocks

aziri

Meer weten?
bettyblocks.com
aziri.eu



i Gnewt is een pionier op het vlak van duurzame leveringen in Londen.

Telematica maakt leveringen met EV's concurrentiëler

Leveringen met elektrische voertuigen (EV) laten concurreren in een wereld waar diesel centraal staat? Gnewt en Geotab gingen deze uitdaging samen aan. **Tekst:** Joris Hendrickx

Gnewt zorgde als pionier voor een doorbraak van duurzame leveringen in Londen en groeide in korte tijd uit tot de grootste elektrische distributievloot van het Verenigd Koninkrijk. De routes van het bedrijf strekken zich uit over de hele stad, en intussen zijn er zelfs al uitbreidingsplannen voor andere steden. In de afgelopen tien jaar bezorgde het bedrijf maar liefst tien miljoen pakketten, waarbij elke chauffeur zo'n veertig kilometer per dag aflegt en vijftig tot zestig leveringen doet, wat overeenkomt met honderd tot honderdvijftig pakketten. Gnewt stond echter voor de dubbele uitdaging om verder te bouwen op een ontluikende maar complexe laadinfrastructuur, en tegelijk te concurreren met gevestigde - en vaak goedkopere - koeriersbedrijven met conventionele voertuigen. Bovendien was slechts een beperkte hoeveelheid stroom beschikbaar in het laaddepot: aanvankelijk konden maar 35 voertuigen per dag volledig worden opgeladen.

Integratie van telematica voor intelligent opladen

Om deze beperkingen tegen te gaan, de schaalbaarheid te vergroten en een basis te vormen voor toekomstige innovatie, had Gnewt een telematicaooplossing nodig die direct vitale informatie kan leveren over de laadstatus van voertuigen, maar ook over welk voertuig wanneer wordt opgeladen. De sleutel tot succes was het platform van Geotab, de wereldleider op het gebied van telematica en fleetmanagement. Het bedrijf beheert vandaag meer dan 2,4 miljoen voertuigen. "Door deze voertuigen via het internet te connecteren met ons platform en via gebruiksvriendelijke applicaties helpen we fleetmanagers om hun wagenparken beter te monitoren en te beheren", vertelt Business Development Manager Ingo De Schryver.



Ingo De Schryver

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER GEOTAB

Het bedrijf werkt met een open platform en kan hierdoor makkelijk oplossingen van derde partijen integreren. In het geval van Gnewt werd doorheen het wagenpark inzicht gegeven in de resterende lading en de laadstatus door de integratie te maken met de eigen laadinfrastructuur. Dankzij al die realtime-inzichten kan het team weloverwogen berekeningen maken over de beste manier van opladen binnen het gebouw.

Compatibel met meerdere merken en modellen

Een andere belangrijke succesfactor was de mogelijkheid om het platform over het hele wagenpark uit te rollen. Gnewt heeft immers een gemengd wagenpark, met bestelwagens

van verschillende fabrikanten en dus concurrerende en incompatibele telematica die het fleetmanagement erg complex maakten. Het open platform van Geotab bood een merkoverstijgende en eenvoudig te installeren oplossing die de zaken vereenvoedigde. Het voordeel hiervan is dat alle gegevens in één stroom vloeien, zodat ze elk voertuig op één scherm kunnen zien, ongeacht het voertuigtype. Bovendien heeft het platform ook in de ruimere zin een intelligenter energiegebruik in het gebouw mogelijk gemaakt. "Tien laders die we ter plaatse hebben, zijn Vehicle-to-grid (V2G)", zegt Sam Clarke, oprichter van Gnewt. "We kunnen het overschot aan energie op het einde van de dag gebruiken om het gebouw van stroom te voorzien. Op

die manier vermijden we dat we energie van het net afnemen tijdens piekuren en kunnen we de verloren energie buiten de piekuren terugwinnen." Deze data-enabled modellering biedt het bedrijf meteen ook een toekomstig stappenplan om op een intelligente manier energie te verhandelen op het net door overtollige energie af te voeren wanneer deze duurder is en ze er daadwerkelijk winst op te maken. "Dat werkt alleen als we de Geotabgegevens over de laadstatus van onze voertuigen hebben om dit soort beslissingen te onderbouwen", klinkt het.



Dankzij realtime-inzichten besparen we honderden tonnen CO₂-uitstoot en zorgen we voor honderdduizenden emissievrije kilometers per jaar.

Schaalbare en winstgedreven oplossing

Alleen al met de gegevens over de laadstatus is Gnewt erin geslaagd om het aantal voertuigen dat in de loop van een werkdag kan worden opgeladen, te verhogen van dertig tot tachtig. De betere inzichten hielpen hen om alle beschikbare energie te gebruiken gedurende de parkeertijd van elk voertuig. Het resultaat is een besparing van honderden tonnen CO₂-uitstoot en honderdduizenden emissievrije kilometers per jaar. ■

GEOTAB

Meer weten?
geotab.com/nl

Snelle, frequente en gedetailleerde risicoberekeningen voor banken



Matthias Coessens

MANAGING DIRECTOR EMEA EN CO-FOUNDER ELYSIANNXT

De steeds strengere rapportageverplichtingen voor banken vereisen een toenemende automatisering van risicoberekeningen.

Steeds snellere evoluties en strengere regels maken het cruciaal dat financiële instellingen snel, frequent en gedetailleerd kunnen rapporteren. De automatisering van risicoberekeningen helpt hen om te voldoen aan deze nieuwe noden. Meer uitleg door Matthias Coessens, Managing Director EMEA en co-founder van ElysianNxt.

Tekst: Joris Hendrickx

Vanuit welke noden in de financiële wereld is ElysianNxt ontstaan en gegroeid?

“ElysianNxt is een regtechbedrijf dat alle risicoberekeningen die financiële instellingen moeten rapporteren automatiseert, volgens de standaarden en reguleringen van de Nationale Bank van België en de Europese Bankautoriteit. En dat zijn er heel wat: kredietrisico’s, intrestvoetrisico’s, liquiditeitsrisico’s, enz. Wegens de evoluerende noden in de afgelopen jaren én in de toekomst beslisten we als jonge en flexibele pionier om daarbij sterk in te zetten op nieuwe technologieën zoals artificiële intelligentie, cloudcomputing en

microservices. Hierdoor kunnen banken hun berekeningen veel sneller, frequenter en gedetailleerder uitvoeren.”

Waarom is dat vandaag zo belangrijk voor hen?

“Vroeger moesten banken elke maand een rapportering doen. Sinds de financiële crisis vragen de regulatoren echter ook om regelmatige ‘what if’-analyses, simulaties en stresstesten toe te voegen. Door de coronacrisis zijn daar ook nog rapporteringen over mogelijke macro-economische scenario’s bijgekomen. Bovendien moeten banken in het kader van de ESG-normen ook klimaatrisico’s en transitierisico’s meenemen in hun berekeningen. Zo zullen vervuilende sectoren bijvoorbeeld worden geconfronteerd met een carbon tax, waardoor hun winstgevendheid en dus hun financiële gezondheid worden aangetast.”

Hoe ziet u dit verder evolueren?

“In 2025 zullen de strengere Basel 4-normen van kracht worden. De financiële sector zal bovendien alsmaar meer datadriven worden en de vereisten rond rapportering zullen enkel

Getuigenis

“Als kleine Belgische nichebank was het voor OKV in het verleden een hele uitdaging om te blijven voldoen aan de steeds strenger wordende regulatorische verplichtingen”, vertelt Emmanuel Lambert, Digital Transformation Officer bij OKV. “Daarom hebben we ons hierin laten versterken door de innovatieve software van ElysianNxt. Die laat toe om op een kostenefficiënte, flexibele en makkelijke manier data-analyses uit te voeren en daar vervolgens over te rapporteren. Omdat deze op cloudtechnologie draait, kan deze software continu en zonder meerkost mee evolueren met nieuwe noden en verplichtingen.” ■

maar verder worden aangeschroefd. Regulators zullen vereisen dat rapporteringen continu en structureel gebeuren tot op het niveau van elk individueel contract. De hoeveelheid, frequentie, snelheid en complexiteit van de calculaties zal dus enkel nog toenemen.” ■



Meer weten?
elysiannxt.com



Sébastien Stoops

ACCOUNTMANAGER
SPACEWELL

Software helpt om kantoorruimte optimaal én veilig te benutten

Een IoT-platform kan op een laagdrempelige manier helpen om het beheer en gebruik van kantoorgebouwen heel wat efficiënter en dynamischer te maken. Steffi Piers en Sébastien Stoops, accountmanagers bij Spacewell, leggen uit hoe dat in zijn werk gaat.

Tekst: Joris Hendrickx

“De software van ons moederbedrijf Nemetschek Group helpt in de ontwerpfase van een gebouw bij het creëren van een digitaal model, dat dan tijdens de constructiefase wordt omgezet naar een fysiek gebouw. Met Spacewell richten we ons op de fase daarna: het optimaliseren van het beheer van het gebouw na de oplevering.”

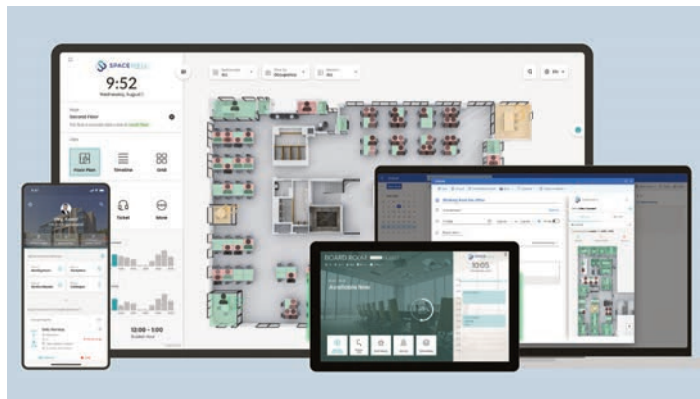
Gezondere en optimaal gebruikte kantoorruimtes

“Ons IoT-platform Cobundu genereert via sensoren data om te kunnen zien wat er gebeurt in een gebouw. Zo kunnen we de temperatuur, het CO₂-niveau en de luchtvochtigheid tonen en eventuele pijnpunten in kaart brengen. Als bepaalde drempelwaarden regelmatig overschreden worden, kan daar correct en tijdig op worden ingespeeld. Bovendien brengt ons

platform via het custom dashboard de ruimtemix in kaart, inclusief hoe die wordt gebruikt. Op basis van die informatie kan dure kantooroppervlakte zo optimaal mogelijk worden ingericht en benut. Indien bepaalde ruimtes te weinig gebruikt worden, wordt nagegaan wat de redenen hiervoor zijn en hoe die kunnen worden aangepakt of welke andere functie die ruimtes beter kunnen krijgen. Op die manier bieden we een goede ROI. Huurders kunnen eventueel ruimte afstoten of bijhuren, terwijl eigenaars overbodige ruimtes kunnen doorverhuren of eventueel tijdelijk sluiten. Zo kunnen ze kosten besparen.”

Meer inzicht voor werknemers

“Wat we monitoren, kan via een mobiele app en kiosken ook worden gedeeld met de werknemers. Zo weten zij in het kader van corona te allen tijde hoe druk, veilig en gezond hun kantoorruimtes zijn en kunnen ze in functie daarvan kiezen waar ze willen werken. Het is zelfs mogelijk om op basis daarvan via ons platform een werkplek te reserveren. Zo dragen we bij aan een comfortabele en leuke werkplek, wat een enorme invloed kan hebben op de tevredenheid van werknemers en zelfs kan bepalen of iemand effectief kiest voor een werkgever.”



De gebruikers van het gebouw kunnen via een kiosk of een mobiele app in een oogopslag zien waar het druk is en of bepaalde ruimtes vrij of gereserveerd zijn. © FOTO: PRIVÉ

Laagdrempelige installatie en opstart

“Ons platform kan aan reeds bestaande (bekabelde) buildings managementsystemen worden gekoppeld, maar ook aan nieuwe en makkelijk te plaatsen draadloze sensoren. Het is dus erg laagdrempelig. Enkele maanden na de installatie maakt onze ervaren datascientist op basis van de eerste data bovendien een analyse en leert hij bedrijven welke inzichten ze daaruit kunnen halen.” ■



Meer weten?
spacewell.com/nl



Steffi Piers

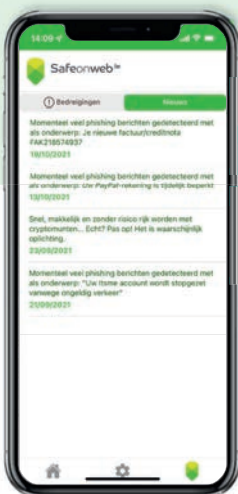
ACCOUNTMANAGER
SPACEWELL

Wees slimmer dan een phisher



Download in de
App Store

ONTDEK HET OP
Google Play



**Altijd actuele info op zak:
download de Safeonweb app**

DEEL NOOIT JE PERSOONLIJKE GEGEVENS OF CODES.
STUUR VERDACHTE BERICHTEN DOOR NAAR
VERDACHT@SAFEONWEB.BE

MEER INFO OP WWW.SAFEONWEB.BE

