



*Logitech is erkend voor*

**2021**

**Market Leadership Award**

Global Video Conferencing

Devices Industry

*Excellence in Best Practices*

## Criteria voor best practices voor prestaties van wereldklasse

Frost & Sullivan past een rigoureuus analytisch proces toe om meerdere genomineerden voor elke prijscategorie te evalueren voordat de uiteindelijke winnaar wordt bepaald. Het proces omvat een gedetailleerde evaluatie van best practices op twee aspecten voor elk genomineerd bedrijf. Logitech blinkt uit bij veel van de criteria voor de videovergaderruimte.

CRITERIA VOOR AWARD	
Uitmuntende groeistrategie	Technologie benutten
Uitmuntende implementatie	Prijs/prestatiewaarde
Merkbekendheid	Aankoopervaring van de klant
Productkwaliteit	Klanteigendomservaring
Productdifferentiatie	Ervaring met klantenservice

### *Een stap voor blijven in een snel veranderende omgeving*

Bedrijven van elke omvang omarmen hybride werk waardoor werknemers de keuze en flexibiliteit hebben om vanaf elke locatie te kunnen werken. De hieruit volgende massale implementatie van moderne communicatie- en samenwerkingstools heeft de toekomst van werk opnieuw vormgegeven. Videovergaderen en cloudservices behoren tot de beste technologieën die deze transformatieve trends hebben versneld, waardoor gebruikers verbonden kunnen blijven, terwijl bedrijfscontinuïteit mogelijk is voor nieuwe, flexibele manieren van werken.

Frost & Sullivan schat dat het aantal werknemers op afstand na de pandemie 6 tot 7 keer groter zal zijn. Dit wordt ondersteund door de belangrijkste bevindingen van een wereldwijd onderzoek uitgevoerd door Frost & Sullivan onder meer dan 3200 IT-besluitvormers:

- 93% verwacht dat minstens een kwart van hun werknemers vanuit huis blijft werken
- 31% gaat over op een meer verspreide organisatie
- 36% investeert in het bouwen van meer vergaderruimtes
- 88% implementeert videovergaderen in hun gehele organisatie om de nieuwe werkstijl te ondersteunen



*“In het eerste kwartaal van 2021 is Logitech haar concurrentie voorbijgestreefd en staat het wereldwijd op nummer 1 met hun aandeel van de marktomzet voor professionele videovergaderapparaten. Het is voor het eerst dat de communicatiegigant deze mijlpaal bereikt. Logitech stond al lang bovenaan als het neerkomt op het aantal verscheepte eenheden. De nieuwe toppositie m.b.t. de omzet is des te meer bewijs dat hun unieke ontwerpgedreven aanpak werkt, waarbij het voorop staat om nuttige, doelgerichte producten te creëren en gebruikers te laten profiteren van eenvoudige, moeiteloze communicatie-ervaringen.”*

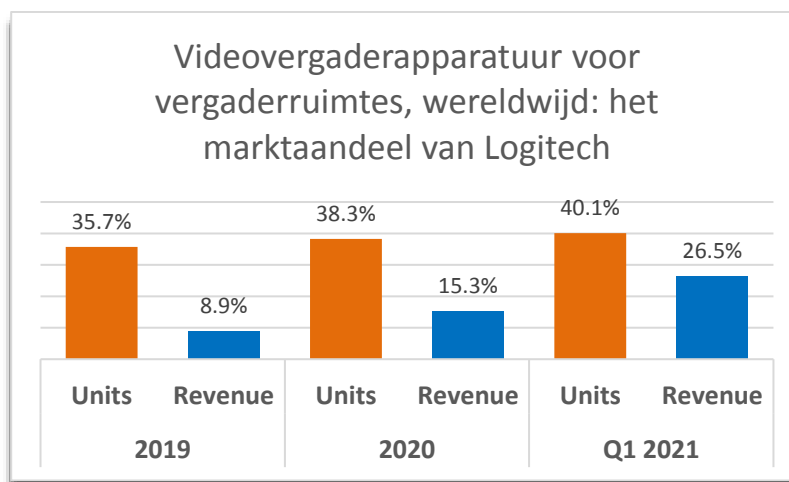
**- Roopam Jain, Senior Industry Director bij Connected Work**

Terwijl technologie het werk blijft veranderen, bevindt Logitech, een van 's werelds grootste hardwarebedrijven, zich in een unieke positie om te profiteren van opkomende hybride werktrends. Dankzij Logitech's grote en voortdurend uitbreidende portfolio van hoogwaardige apparaten voor audio, video en het delen van content kunnen gebruikers overal beter communiceren en samenwerken: thuis, op kantoor of op afstand.

In het eerste kwartaal van 2021 is Logitech haar concurrentie voorbijgestreefd en staat het wereldwijd op nummer 1 met hun aandeel van de marktomzet voor professionele videovergaderapparaten. Het is voor het eerst dat de communicatiegigant deze mijlpaal bereikt.

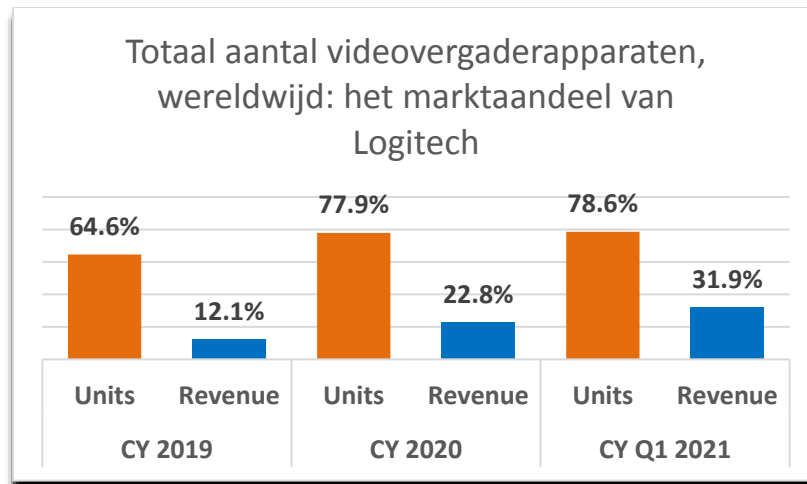
Logitech stond al lang bovenaan als het neerkomt op het aantal verscheepte eenheden. De nieuwe toppositie m.b.t. de omzet is des te meer bewijs dat hun unieke ontwerpgedreven aanpak werkt, waarbij het voorop staat om nuttige, doelgerichte producten te creëren en gebruikers te laten profiteren van eenvoudige, moeiteloze communicatie-ervaringen.

Tegenwoordig is videosamenwerking een enorm succesverhaal geworden en een grote groeimogelijkheid voor Logitech. In het kalenderjaar 2020 beleefde Logitech het beste jaar in haar geschiedenis met betrekking tot de verkoop van videovergaderapparaten.



Bron: Frost & Sullivan

Opmerking: Exclusief de consumentenwebcams van Logitech. Webcams voor zakelijk gebruik zoals Logitech Brio, C930e en C925e zijn ook uitgesloten.



Bron: Frost & Sullivan

Opmerking: Exclusief de consumentenwebcams van Logitech. Webcams voor zakelijk gebruik, zoals Logitech Brio, C930e, C925e en de vergadercamera's van Logitech zijn inbegrepen.

Door de razendsnelle opkomst van Logitech op het gebied van videovergaderapparatuur staan ze aan de top wat betreft marktaandeel. Het bedrijf heeft gemeld dat de omzet van het videosamenwerkingssegment in het boekjaar 2021 voor de eerste keer bijna verdrievoudigd is tot meer dan \$ 1 miljard. Alleen al in het vierde kwartaal van 2021 was de verkoop van videosamenwerking hoger dan in het gehele boekjaar 2020. Logitech heeft zich ontwikkeld als een duidelijke koploper in een markt met een enorm groeipotentieel en een seculaire groeimogelijkheid, gedreven door de langdurige, duurzame vraag naar videovergaderingen om werknemers op afstand en verspreide teams met elkaar in contact te brengen.

- In het eerste kwartaal van 2021 is Logitech marktleider op het gebied van omzet en levering van eenheden in vergaderruimtes en op de markt voor persoonlijke apparaten voor videosamenwerking.
- In eenheden uitgedrukt verkoopt het bedrijf twee keer zoveel vergaderruimteapparaten en vijftien keer zoveel professionele videovergaderapparaten als de dichtstbijzijnde concurrent.
- De omzet van videovergaderapparaten voor vergaderruimtes is in het kalenderjaar 2020 bijna verdubbeld tot \$ 407,1 miljoen, terwijl het aantal eenheden groeide met een indrukwekkende 67,4%.
- De verkoop van apparaten voor videovergaderen (zakelijke webcams plus camera's voor vergaderruimtes) steeg met maar liefst 151,2% in eenheden en 128,9% in omzet.

### **Superieur gebruik van technologie en differentiatie van de concurrentie**

De missie van Logitech om video in elke ruimte en binnen het bereik van elke gebruiker te brengen, heeft geleid tot de benadering van productontwikkeling en het leiderschap op het gebied van prijs/kwaliteit. Vandaag de dag heeft Logitech een unieke positie op de markt met een uitgebreid portfolio van apparaten die de exponentiële groeimogelijkheden voor samenwerking in vergaderruimtes en persoonlijke communicatie volledig benutten.

Logitech is sinds het begin gericht op het veranderen van de status-quo in videovergaderen. Het gebruik van videovergaderen was in het verleden afhankelijk van hardware-intensieve, dure en complexe eindpunten en infrastructuuro oplossingen. Hierdoor bleef de implementatie beperkt tot een select aantal boardrooms en vergaderruimtes. De lichte, hoogwaardige apparaten van Logitech en een uitgebreide reeks vergadercamera's en videobars die met connected cloudservices werken, hebben videocommunicatie voor de massa mogelijk gemaakt. Logitech-producten zijn een handelsmerk geworden voor probleemloze gebruikerservaringen terwijl ze betaalbaar zijn voor implementatie in elke vergaderruimte: vergaderpods, teamruimtes, kleine ruimtes en middelgrote tot grote vergaderruimtes.

Logitech-videoapparaten werken met vrijwel elke UC- en cloudservice voor videosamenwerking met een plug-and-play-functionaliteit. Hoewel vele concurrenten van Logitech gericht zijn op speciale eindpunten voor videovergaderen, is de aanpak van Logitech gebaseerd op het feit dat bedrijven kunnen kiezen uit een breed, samengesteld portfolio van oplossingen die gecertificeerd zijn voor toonaangevende cloudservices die bij elke gebruiker en situatie passen, of werknemers nu thuis werken, op kantoor of aan een 'hot desk':

- Robuuste persoonlijke samenwerking – Logitech's snelgroeiende reeks aan oplossingen voor persoonlijke werkrumtes maakt naadloos werken op afstand mogelijk. Een ruime keuze aan headsets en zakelijke webcams zorgt ervoor dat werknemers overal ter wereld flexibel kunnen werken zonder aan hun communicatie-ervaring in te leveren.
- BYOD-ruimtes – Met de uitgebreide reeks losse vergadercamera's van Logitech kunnen gebruikers een videovergadering starten via hun laptop/mobiele apparaat met behulp van een soft client naar keuze. Deze optie is afgestemd op de groeiende consumerisatie van IT.
- Pc-gebaseerde ruimtes die zijn geoptimaliseerd voor groepsvergaderingen: Logitech erkent dat, hoewel de BYOD-aanpak in veel gevallen effectief is, er verschillende technologische elementen zijn die zorgvuldig overwogen moeten worden, waaronder het speciale computersysteem in de ruimte, bekabeling, ruimtelogistiek en het ontwerp. Logitech erkent deze uitdaging en heeft met verschillende technologiepartners samengewerkt om optimale vergaderruimtebundels te creëren voor vergaderruimtes van verschillende groottes.
- Alles-in-één-apparaten: de videobars van Logitech zijn speciale videovergaderapparaten met ingebouwde computer en robuuste functies en mogelijkheden voor alles-in-één eenvoud en beheer.

### ***Innovatie die gelijke tred houdt met veranderende gebruikersbehoeften***

De afgelopen jaren zijn de videosamenwerkingsactiviteiten van Logitech gestaag doorgegaan en werd er niet achterover geleund. Het bedrijf blijft het productportfolio uitbreiden en heeft geïnvesteerd in veel aspecten van hardware- en software-innovatie. Bovendien is de decennialange expertise in belangrijke technische disciplines zoals sensors, akoestiek, optica, draadloze apparaten en energiebeheer een belangrijk concurrentievoordeel. In de afgelopen jaren heeft Logitech zijn technische mogelijkheden uitgebreid naar meer geavanceerde technologieën zoals software, apps, cloud, gegevensanalyse, AI en machine learning.

Tot de meest recente marktveranderende productreleases behoren:

- Rally Bar en Rally Bar Mini: een nieuw portfolio met oplossingen die de intrede van Logitech in de markt van appliance-oplossingen markeert. Deze alles-in-één videobars zijn standaard geïntegreerd met de toonaangevende videovergaderservices van vandaag, zoals Microsoft Teams en Zoom, en bieden een gestroomlijnde ervaring voor inkoop, beheer en gebruiksgemak. Door alle componenten in één apparaat te consolideren, brengt deze gebruiksklare aanpak een nieuwe elegantie en kracht in vergaderruimtes om meer intelligentie, analyse en beheer mogelijk te maken, terwijl de extra kosten die gepaard gaan met complexe installatie en ondersteuning voor meerdere componenten worden geëlimineerd, wat leidt tot een aanzienlijk verbeterde ROI. De nieuwe Logitech Rally Bar is speciaal gemaakt voor middelgrote ruimtes, terwijl de Logitech Rally Bar Mini ideaal is voor kleine ruimtes.
- Logitech RoomMate: voor grote vergaderruimtes is er Logitech RoomMate, een computer waarmee u ondersteunde videovergaderservices op Logitech-vergadercamera's, zoals Rally Plus of MeetUp, kunt uitvoeren zonder een pc of Mac.
- Logitech Scribe: Scribe is een whiteboardcamera ondersteund door AI en komt tegemoet aan de groeiende behoefte aan meer gelijkwaardige vergaderervaringen voor deelnemers op afstand, die een helder en duidelijk beeld willen van het whiteboard tijdens brainstormen, lesgeven en teamvergaderingen. Met het eenvoudige ontwerp en de verbeterde integraties met Microsoft Teams Rooms en Zoom Rooms, egaliseert Scribe het speelveld voor teams op verschillende locaties, waardoor iedereen, in de ruimte of op afstand, perfect zicht heeft op het whiteboard.

Alle Logitech-apparaten voor videosamenwerking worden verbeterd door de Ultra HD 4K-camera's die eersteklas videokwaliteit leveren, speakers met ultralage vervorming voor rijke, natuurlijke audio en de intelligente softwaresuite van Logitech RightSense™-technologieën. Deze reeks technologieën maakt gebruik van de nieuwste ontwikkelingen in AI om licht, kleur, geluid en camerabediening te automatiseren om een meer natuurlijke en indrukwekkende videovergaderervaring te bieden. Logitech biedt ook realtime controle en beheer op cloudbasis met Logitech Sync, inclusief een functie om mensen te tellen en inzichten over iedere vergaderruimte te verkrijgen. Bovendien zorgen open API's voor Sync voor een gecentraliseerde cross-platformoplossing voor het controleren, beheren en analyseren van apparaten van een groeiend partner-ecosysteem.

### ***Toonaangevend ontwerp gericht op eenvoud en bruikbaarheid***

Volgens Logitech draait het bij elk nieuw Logitech-product niet alleen om het bouwen van een product, maar ook om een ervaring, waarbij de ontwerpers en marketeers samen nadenken over de aanpak. Deze ontwerpgerichte aanpak en cultuur zijn een strategische en culturele onderscheidende factor geworden voor het bedrijf. Een scherp oog voor de kleinste details maakt de producten van Logitech sympathiek, persoonlijk en gebruiksvriendelijk. Logitech heeft een gevarieerd patentenportfolio. De producten hebben de afgelopen drie boekjaren 127 designprijzen gewonnen voor goed ontworpen ergonomische

*“De ontwerpgerichte aanpak en cultuur van Logitech zijn een strategische en culturele onderscheidende factor geworden voor het bedrijf. Een scherp oog voor de kleinste details maakt de producten van Logitech sympathiek, persoonlijk en gebruiksvriendelijk.”*

**- Roopam Jain, Senior Industry Director  
bij Connected Work**

producten. Tijdens het boekjaar 2021 heeft het bedrijf 23 designprijzen gewonnen.

Logitech heeft zich gericht op betere manieren te vinden om zaken te doen die duurzaam zijn voor de planeet en de samenleving. In 2019 sloot het bedrijf zich aan bij het akkoord van Parijs en in 2020 kondigde het een grote overstap aan naar gerecycled plastic. In het eerste kwartaal van 2021 kondigde Logitech de beschikbaarheid van CO2-labelproducten aan. Logitech is van mening dat, net zoals het labelen van calorieën een impact heeft op de voedingsindustrie, het labelen

van koolstof een stap voorwaarts is om de wereldwijde CO2-uitstoot te verminderen. Tijdens dit proces heeft Logitech een methodologie voor levenscyclusanalyse ontwikkeld om de CO2-voetafdruk van een product te meten, van de grondstoffen tot de productie en het transport tot gebruik door de klant en vervolgens tot het einde van de levensduur. Logitech deelt zijn inzichten en door derden gecertificeerde methodologie voor CO2-etikettering gratis met elk bedrijf en elke concurrent.

### ***Snelle go-to-market uitbreiding***

Logitech heeft een sterk merk opgebouwd in de communicatiebranche. Tegenwoordig groeit het distributienetwerk van Logitech verder dan de enorme online en offline retail- en distributiekanaalen. Naarmate het bedrijf meer investeert in videosamenwerking, breidt Logitech zijn verkoopdekking voor ondernemingen uit via zijn eigen verkoopteam en verschillende nieuwe en opkomende kanaalpartners. In tegenstelling tot vele concurrenten heeft Logitech zich gevestigd als een neutrale technologieleverancier die met verschillende technologieleveranciers en -platforms kan werken en verbindingen kan leggen tussen hun producten en ecosystemen.

Het succes van het bedrijf is voor een groot deel te danken aan de goed gedifferentieerde go-to-market strategie om samen te werken met de beste distributie- en technologiepartners in de branche. Het Logitech Collaboration Program (LCP) is een snelgroeiend ecosysteem van toonaangevende technologieproviders, waaronder Microsoft, Google, Zoom, Ringcentral, Pexip, LogMeIn, Blue Jeans en Fuze. Dit groeiende ecosysteem aan UC-partners zorgt ervoor dat klanten toegang krijgen tot open communicatie-oplossingen die werken met toonaangevende cloudproviders en software van derden. Met meer dan 40 partners die complete oplossingen bieden, biedt LCP twee richtingen: een voor aanbieders van videovergaderen in de cloud en een voor aanvullende oplossingen. Tot de leden behoren een breed ecosysteem van externe bedrijven die productfunctionaliteit optimaliseren met Logitech-apparaten om de gebruikerservaring en technologie-implementatie te verbeteren, terwijl integratie met zakelijke workflows en processen mogelijk is.

## Conclusie

---

In een markt die steeds competitiever wordt, heeft Logitech een leidende positie verworven door de focus op eenvoudige, hoogwaardige ontwerpprincipes te leggen die zijn afgestemd op de veranderende behoeften van de werknemers van vandaag. De combinatie van toonaangevende innovatie en gebruiksvriendelijke en hoogwaardige videocommunicatieapparatuur maakt videocommunicatie voor iedereen op de hybride werkplek mogelijk. Om deze redenen reikt Frost & Sullivan met trots de Market Leadership Award 2021 uit aan Logitech voor de inspanningen op de wereldwijde markt voor videovergaderapparatuur.



## Wat u moet weten over de erkenning van marktleiderschap

---

Frost & Sullivan's Market Leadership Award erkent het bedrijf dat het grootste marktaandeel heeft behaald als gevolg van uitstekende prestaties, producten en diensten.

### Best practices Award-analyse

Voor de Market Leadership Award hebben de analisten van Frost & Sullivan de onderstaande criteria onafhankelijk beoordeeld.

**Uitmuntende groeistrategie:** Het bedrijf toont aan dat het in staat is om opkomende groeikansen consistent te identificeren, te prioriteren en na te streven

**Uitmuntende implementatie:** Bedrijfsprocessen ondersteunen een efficiënte en consistente implementatie van tactieken die zijn ontworpen om de strategie te ondersteunen

**Merkbekendheid:** Het bedrijf wordt gerespecteerd, erkend en herinnerd

**Productkwaliteit:** Producten of diensten behalen hoge cijfers voor prestaties, functionaliteit en betrouwbaarheid in elke fase van de levenscyclus

**Productdifferentiatie:** Producten of diensten creëren een marktniche op basis van prijs, kwaliteit of uniekheid (of een combinatie van de drie) die andere bedrijven niet gemakkelijk kunnen repliceren.

**Technologie benutten:** Het bedrijf zet zich in voor de integratie van geavanceerde technologieën in het productaanbod om de prestaties en waarde van het product te verbeteren

**Prijs/prestatiewaarde:** Producten of diensten bieden de beste waarde voor de prijs in vergelijking met vergelijkbare aanbiedingen op de markt

**Aankoopervaring van de klant:** De kwaliteit van de aankoopervaring verzekert klanten dat ze de optimale oplossing kopen om aan hun unieke behoeften en beperkingen te voldoen

**Klanteigendomservaring:** Klanten zijn er trots op dat ze eigenaar zijn van het product of de dienst van het bedrijf en hebben een positieve ervaring gedurende de hele levensduur van het product of de dienst

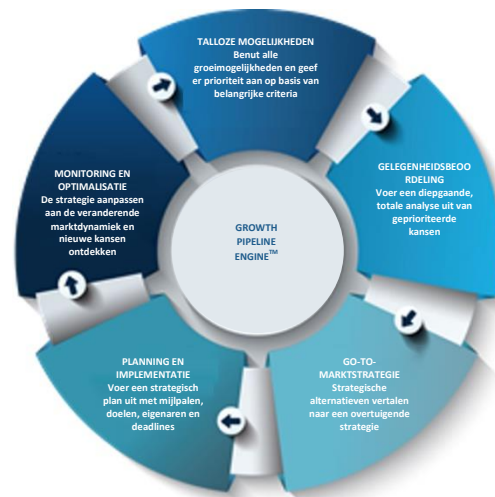
**Ervaring met klantenservice:** Klantenservice is toegankelijk, snel, stressvrij en van hoge kwaliteit

## Over Frost & Sullivan

Frost & Sullivan is de Growth Pipeline Company™. Wij stimuleren onze klanten naar een toekomst op basis van groei. Onze Growth Pipeline as a Service™ biedt de CEO en het groeiteam van de CEO een continu en rigoreus platform met groeimogelijkheden om succes op de lange termijn te garanderen. Om positieve resultaten te bereiken, maakt ons team gebruik van meer dan 60 jaar ervaring door organisaties van alle soorten en maten op 6 continenten te coachen met onze bewezen best practices. Ga naar Frost & Sullivan op <http://www.frost.com> om uw Growth Pipeline-toekomst te stimuleren.

## De Growth Pipeline Engine™

Het bedrijfseigen model van Frost & Sullivan om systematisch doorlopende groeikansen en -strategieën voor onze klanten te creëren, wordt gevoed door de Innovation Generator™. [Meer informatie.](#)



### Belangrijkste gevolgen:

- **Groeipijplijn:** continue stroom aan groeimogelijkheden
- **Groeistrategieën:** bewezen best practices
- **Innovatiecultuur:** geoptimaliseerde klantervaring
- **ROI en marge:** uitmuntende implementatie
- **Transformationele groei:** sectorleider

## De innovatiegenerator™

Onze zes analytische perspectieven zijn cruciaal om het breedste scala aan innovatieve groeimogelijkheden te benutten, waarvan de meeste zich voordoen op de punten van deze perspectieven.

### Analytische perspectieven:

- **Megatrend (MT)**
- **Bedrijfsmodel (BM)**
- **Technologie (TE)**
- **Industrieën (IN)**
- **Klant (CU)**
- **Geografieën (GE)**

