



# ‘VOC-MENTALITEIT EN REGIONALE PRESENCE ZIJN USP’S’

*Datacenter Summit 2017  
over kracht van Nederlands in datacenterlandschap*

De Datacenter Summit is, na de Distributeurs Summit en de VoIP & Telecom Summit, de derde branchetop die uitgeverij Sellair dit jaar organiseert met deelnemers uit de volledige breedte van een marktsegment. Nederland beschikt over uitstekende datacenters en heeft goede USP's, zo werd tijdens de geanimeerde discussie duidelijk.

door: Michiel van Blommestein

**V**an tevoren is duidelijk dat het gesprekkenpallet kleurrijk zal zijn. Al bij de vraag of ze het Nederlandse datacenterlandschap één woord willen vangen, lijkt dat de meningen verdeeld zijn. Alleen het woord 'knooppunt' valt twee keer. Toch blijkt er een overlap te zijn. De stad Amsterdam, connectiviteit en internet gaan immers hand in hand met de term knooppunt, al verschillende de meningen over de details. "Dankzij AMS-IX en uitstekende basisvoorzieningen en personeel hebben we heel veel hoogwaardig faciliteiten", zegt Robin Verlangen van Alticom. "Daardoor hebben we ook veel hoogwaardige klanten. Je kunt vanuit Amsterdam makkelijk de hele wereld bereiken."

De centrale rol van de hoofdstad betekent niet dat andere gebieden in Nederland er niet meer toe doen. Het zegt genoeg dat tijdens vertegenwoordigers uit Alblasterdam (Dataplace), Enschede (InterDC) en Groningen (Datacenter Groningen) zijn aangeschoven. De

verbindingen zijn immers van hoge kwaliteit en Nederland is uiteindelijk maar een klein land, qua gebied vergelijkbaar met Groot-Londen. "Alle datacenters in Nederland zijn zowat gestandaardiseerd", merkt Vincent Wammes van DCValley op. "Je kan bijna geen slecht datacenter meer bouwen. In 2005 bestond een presentatie van de baas uit veertig slides, waarvan 35 over de techniek en UPS-systemen. Dat doen we al lang niet meer." Toch blijft Amsterdam een belangrijk selling point, vooral voor buitenlandse klanten.

## **Klanten beter geïnformeerd**

Maar juist die klanten raken volgens de deelnemers steeds beter geïnformeerd. Natuurlijk, de eis dat datacenters boven NAP moeten staan, doen enkelen van de deelnemers af als overdreven. Maar Paul Faas van Dataplace begrijpt het wel. "Je hebt er altijd één iemand bij die risico-inventarisatie doet. Dan komen nou eenmaal dingen voorbij waarbij je je afvraagt of ze zich daar echt nog druk om maken." Wammes vult dat aan: "Die discussies moet

je niet aangaan. De meeste hebben geen problemen met Amsterdam. Maar ik heb klanten gehad die nog steeds denken dat de zee hier naar binnen kan rollen."

Dat soort dingen komen echter steeds minder vaak voor, zo lijken de deelnemers te kunnen concluderen. Een ander voorbeeld van de groeiende kennis bij klanten is dat certificeringen veel minder als richtlijn worden gehanteerd. De reden hiervan is, volgens Ben Timmer van Colt Technology Services, dat duidelijk is dat certificeringen vooral een momentopname zijn. "Niemand vraagt er meer om! Een eigen infrastructuur, eigen fiber, redundant, in eigen gebouw, eigen carrier-room, enzovoorts. Daar klappen klanten voor." Frank de Fremery van Maincubes wil niet zo ver gaan en noemt de certificeringen een 'tick in the box'. Mooi meegenomen, maar niet doorslaggevend. Bijkomend probleem is, volgens Gert-Jan Huizer van NLDC, dat de certificeringswereld ongelooflijk ondoorzichtig is. "Maar je kunt Tier 4 nog wel degelijk noemen in je verkoopverhaal."

## Consolidatie hardwaremarkt

Een ander onderwerp waar datacenters zeker de laatste jaren sterk mee te maken hebben, is de sterke consolidatie in de hardwaremarkt. Kleine technologieleveranciers worden erg snel opgekocht door grote leveranciers als HPE en Dell. Een van de gevolgen die Roland Kamphuis van het Enschedese InterDC ziet, is dat vooral kleinere klanten moeite hebben bepaalde functies in hun ICT-omgeving in te passen, terwijl ze heel goed weten

‘Klanten weten goed wat hardware-matig mogelijk is’

wat mogelijk is. “Bij een aantal klanten zie je dat ze erg geconcentreerd zijn op één merk. Ze kopen alles van HP in, of alles van Dell”, zegt hij. “Maar er zijn ook klanten die dat wel willen, maar al snel zien dat ze hun gewenste oplossing niet kant en klaar van deze leveranciers kunnen inkopen. Ze weten dat ze meer kunnen bereiken.” Faas van Dataplace

merkt op dat de kennis over dit soort integraties prima tussen klanten te delen is. “Maar als het gaat om de stroomvraag, dan verwachten ze toch echt dat jij de expert bent. Ze willen daar advies over, en schattingen krijgen over hoeveel hun opstelling gaat kosten.”

Hoe dan ook zit het met het stroomverbruik wel goed. De opmerking wordt gemaakt dat Nederlandse datacenters in de regel een PUE-waarde van 1,2 nastreven, terwijl waarden van 1,7 of 1,8 in sommige andere landen nog heel gewoon zijn. “Er zijn wel degelijk bedrijven die maatschappelijk belang hebben bij groen”, zegt Andrew van der Haar van Datacenter Groningen en de Fibre Carrier Association. “En daar staat het ook hoog op de lijst. Daar moet je in de keten helemaal in mee.”

## Brexit

Een grote onzekere factor die voor nieuwe marktkansen kan zorgen, is natuurlijk de Brexit. Bedrijven willen immers hun gegevens zoveel mogelijk binnen de Europese Unie houden. Knooppunt Londen kan daaronder lijden. “We zijn heel druk bezig om ervoor te zorgen dat klanten hun data daar opgeslagen krijgen

waar ze die opgeslagen willen hebben”, zegt Jeff Scipio van Claranet. Ze willen het steeds minder in een Londens datacenter hebben, maar Frank de Fremery merkt daarbij op dat het twee kanten opwerkt. Klanten die veel in het Verenigd Koninkrijk actief zijn, kunnen door Brexit juist ervoor kiezen om náar Londen te gaan.

## USP Nederland

Uiteindelijk is de centrale vraag of Nederland een datacenterland is met een Unique Selling Point. Daar verschillen de meningen, net als in het begin, over. De deelnemers noemen er meerdere. Scipio durft zelfs de opmerking aan dat Nederland lijdt onder wildgroei van datacenters. Anderen noemen onder meer vooral de internationale oriëntatie, de ‘VOC-mentaliteit’, zoals Van der Haar het noemt, gecombineerd met een sterke regionale presence. Het vaak onderschatte feit dat Nederlanders over het algemeen goed Engels spreken, wordt ook genoemd, evenals dat het ‘de kleine neutrale optie’ is tussen het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Duitsland, waar het makkelijk zaken doen is. Met andere woorden: Nederland is, nog steeds, een echte Europese gateway. «



### Deelnemers aan de Datacenter Summit waren: (in alfabetische volgorde van bedrijven)

Robin Verlangen,  
*marketing & sales director van Alticom*  
Jeff Scipio,  
*sales director van Claranet Benelux*  
Ben Timmer,  
*country operations Manager DCS van COLT Telecom Nederland*  
Andrew van der Haar,  
*directeur van Datacenter Groningen*  
Paul Faas,  
*accountmanager van Dataplace*  
Vincent Wammes,  
*managing director van DC Valley*  
Roland Kamphuis,  
*eigenaar/directeur InterDC Enschede*  
Frank de Fremery,  
*Director AC Nielsen Data Centers, Interim MD maincubes Nederland*  
Gert-Jan Huizer,  
*VP sales bij NLDC*