



‘NIET DE OMVANG VAN KLANTEN IS RELEVANT, MAAR DE MATE VAN DIGITAL SAVVINESS’

Claartje Mangert,
managing director bij NLDC

Met NLDC heeft Nederland er dit jaar een aanbieder voor datacenterdiensten en connectiviteit bij gekregen. NLDC wil flink aan de weg timmeren. Managing director Claartje Mangert kijkt terug op het eerste jaar en licht de plannen voor de komende periode toe.

door: Rashid Niamat foto: Arnaud Roelofsz

Claartje Mangert staat sinds enkele maanden als managing director aan het roer van NLDC, een organisatie met zes datacenters verspreid over het land en ruim 50 medewerkers. Enthousiast vertelt ze over haar eerste ervaringen met de organisatie. “Ik heb tijdens de eerste maanden de nodige ordners doorgenomen om processen en diensten beter te begrijpen. Dat was het theoretische deel, het andere deel bestond uit het bezoeken van de locaties. Ik had me voorgenomen een paar uur per vestiging uit te trekken. Dat voornemen bleek een illusie. Ik bleef veel langer, vooral omdat ik keer op keer bevlogen mensen met zoveel kennis en passie voor hun vak tegenkwam. Dat was een hele waardevolle en bijzondere start voor mij.”

Tijdens deze bezoeken constateerde Claartje dat de organisatie duidelijk klaar is voor een volgende fase: de groeifase.

NLDC richt zich op meer klanten en zeker ook op uitbreiding van capaciteit, waarvoor een aanzienlijk investeringsbudget beschikbaar is. Hiermee geeft NLDC een duidelijk signaal aan de markt dat zowel de wil als de middelen er zijn om groei te realiseren.

Marktindeling

Hoe wil de aanbieder van colocatiediensten deze groei realiseren? De datacenterdichtheid in Nederland is al erg hoog. “We hebben als NLDC een heldere positie. We zijn de grootste Nederlandse partij op de markt voor colocatie en we zijn daarmee de eerste speler na het handjevol grote internationale spelers die ook in Nederland actief zijn”, zegt Claartje Mangert. “Dat maakt ons de natuurlijke partner voor bedrijven die in Nederland op zoek zijn naar eerste klas colocatiediensten en connectiviteit vanuit carrier- en cloudneutrale datacenters.”

Opmerkelijk is dat Mangert tijdens het interview diverse keren aangeeft weinig waarde te hechten aan de traditionele segmentering in corporate, large en small enterprises. Hoewel NLDC in de bovenste twee segmenten redelijk succesvol is, is het niet de manier waarop de datacenteraanbieder naar de markt kijkt. “Wij staren ons niet blind op de omvang van klanten”, gaat Mangert verder. “Veel belangrijker is de IT-component. Grootzakelijke klanten kunnen wij goed helpen met mooie hybride oplossingen, waarmee ze weer jaren vooruit kunnen. Maar we zijn ook goed in het faciliteren van kleinere organisaties die zwaar op IT leunen. Die laatste groep laat zich minder goed vangen met een ouderwetse piramidebenadering. Dat model is gebaseerd op headcount en omzet en minder op de zogenaamde digital savviness, die aangeeft in hoeverre organisaties afhankelijk zijn van IT voor hun bedrijfsvoering”.

Regionale focus

Met een sterke focus en aanwezigheid in de regio onderscheidt NLDC zich van de internationale aanbieders. Met drie datacenters in metropool regio Amsterdam en drie daarbuiten spreekt het bedrijf ook lokale partijen aan die niet primair in de regio Amsterdam willen staan, maar wel de voordelen zien van spreiding op meerdere locaties in Nederland. Daarbij heeft

organisatie. “We zijn nadrukkelijk ook in de markt om bedrijven die maar een half rack nodig hebben te faciliteren”, aldus Mangert. “Wat we willen bereiken, is dat bedrijven die zich nu nog te klein voelen voor een datacenter en de hardware op de zaak hebben staan, inzien dat er een betere, professionelere, oplossing is. Dat gaan we niet zelf doen, we bouwen samen met partners een netwerk dat deze klanten optimaal kan helpen.”

Een goed portaal is een van de features waaraan we de komende tijd de nodige aandacht schenken.”

Regionale Business Development

De plannen van NLDC voor samenwerking op regionale basis gaan nog verder. De managing director licht een tipje van de sluier op als het gesprek gaat over de kwaliteit van de datacenters. “Alle datacenters opereren CO₂-neutraal. Twee locaties zijn zelfs CO₂-negatief, wat betekent dat ze meer CO₂ opnemen dan dat ze uitstoten. Een van de manieren om dat te bereiken, is de warmte uit de datacenters af te voeren en elders in te zetten. Zo zijn er plannen om de restwarmte van het datacenter in Aalsmeer te gebruiken om onder andere het lokale zwembad te verwarmen. De koude wordt teruggevoerd naar het datacenter en zo ontstaat een efficiënte energie-uitwisseling. Het project in Aalsmeer en een soortgelijk project in Eindhoven kosten ons op de korte termijn geld. Ik heb daar geen probleem mee. We zijn als datacenter onderdeel van die regio. We helpen ze verder te ontwikkelen en kosten te besparen, regionale business development dus. Een sterke regio is de gezonde basis om gezamenlijk meer bedrijvigheid te realiseren. Wij nemen daar met deze stappen het voortouw in, dat hoort ook bij een bedrijf als het onze dat zich bewust is van haar maatschappelijke rol en verantwoordelijkheid”, zegt Mangert. Hiermee geeft ze impliciet aan dat het niet bij deze twee gevallen blijft. Ook voor de overige datacenters wordt naar duurzaamheidsinitiatieven gekeken.

‘Sterke regio belangrijk om samen meer bedrijvigheid te realiseren’

NLDC als enige aanbieder in Nederland een Tier IV datacenter in Eindhoven dat volledig gebouwd is volgens het cradle-to-cradle-principe.

Een onderdeel van de regionale benadering van NLDC is dat er gericht naar samenwerking wordt gezocht. De datacenteraanbieder richt zich dus op meer dan directe sales via de eigen

NLDC heeft hiervoor al een aantal partners, maar is ook op zoek naar uitbreiding. Met de partners zal de juiste aanpak per regio en klantgroep worden uitgewerkt. Als voorbeeld noemt Mangert selfservice. “We weten door gesprekken met partners en hun klanten dat een online zelfbedieningsportaal wenselijk is. Selfservice spreekt ze meer aan dan per mail of telefoon opdrachten geven.



Claartje Mangert

Op de agenda van NLDC voor 2018 staan uiteraard ook nog andere punten. Zo moet de naamsbekendheid nog groter worden. “Voor komend jaar hebben we als doelstelling dat het overgrote deel van de markt hoort, leest en onthoudt dat NLDC staat voor persoonlijkheid, flexibiliteit en zeer ervaren en betrokken medewerkers. Een partij die zich nadrukkelijk niet positioneert door ‘cutting edge’-technologie te ontwikkelen, maar wel de eerste die innovaties op commercieel verantwoorde wijze inzet.” «