

A portrait of Rogier den Boer, a middle-aged man with short brown hair, wearing a dark blue blazer over a light blue patterned shirt. He is smiling slightly and looking directly at the camera. The background is a soft, out-of-focus blue gradient.

Rogier den Boer

COMMSCOPE WIL EEN BLAUWDRIK VOOR DE TOEKOMST CREËREN

# 'Je moet twee of drie jaar vooruitdenken'

De razendsnelle veranderingen van de afgelopen jaren hebben tot gevolg gehad dat bedrijven in rap tempo hun datacenters uitbreiden. Dat gaat verder dan simpelweg de behoefte aan meer capaciteit. Ze zoeken naar ondersteuning voor steeds meer compute-modellen en naar manieren om klaar te zijn voor de toekomst, aldus Rogier den Boer, Director Benelux Enterprise Sales bij Commscope.

## 'De technologie moet de mogelijkheden bieden om ook aan de behoeften te voldoen die over twee of drie jaar gaan spelen'

**J**e hoeft maar te kijken naar de groei van het aantal IoT-devices om in te zien dat bedrijfsnetwerken voor een grote uitdaging gaan staan. "Dat blijkt bijvoorbeeld uit cijfers van Statista", vertelt Rogier Den Boer. "In 2020 waren dat 8,7 miljard apparaten. Dat gaat naar 25 miljard in 2030. Dat vraagt om snellere netwerken, met een lagere latency. En dan vooral in de edge. Het zijn tijdgevoelige toepassingen. Maar het gaat ook om de hoeveelheid. Je ziet dat IoT overal is, dus allerlei toepassingen worden IoT-enabled. Heel veel data komen erbij, voor de op het oog meest eenvoudige dingen."

IoT is slechts een van meerdere ontwikkelingen die grote impact hebben op de datacenters. Daarbij gaat het onder meer om 5G, de migratie naar de cloud, AI, Augmented Reality en Machine Learning. "Dat zijn eigenlijk de grote vijf drivers die we zien." Over 5G legt Den Boer uit dat het de afhankelijkheid van latency vergroot. De behoefte aan versnelde toegang tot de data is gegroeid, wat investeringen in core datacenters, MTDC en edge computing noodzakelijk maakt. Kunstmatige intelligentie (AI) en Augmented Reality noemt Den Boer als laatste drivers in de rush om capaciteit uit te breiden. Deze technologieën gaan vooral over voorspellingen via machine-to-machine communicatie. "Dat vindt vrijwel alleen maar binnen het datacenter plaats, dus de interconnectie is hier gigantisch belangrijk", zegt hij.

### Voldoen aan een behoefte

CommScope kijkt bij de ontwikkeling van nieuwe producten sterk naar de ontwikkelingen in het datacenter-ecosysteem. De verhoogde complexiteit en variatie aan soorten oplossingen vragen om een ferme vinger aan de pols van de industrie, zo zegt Den Boer. "De technologie die we zullen uitbrengen is bedoeld ter aanvulling op de producten waar andere leidende edge leveranciers nog mee komen. In een gemiddeld datacenter wordt nu vaak 100 GB toegepast als snelheid. Maar we zijn nu al bezig met oplossingen van 400 GB tot 800 GB met hyperscale-relaties. En intern zijn we al bezig met de generatie die daarna komt. De opzet in technologie moet dus de mogelijkheden bieden om ook aan de behoeften te voldoen die over twee of drie jaar gaan

spelen", aldus Den Boer. De hybride en gemengde omgevingen vragen ook om beter beheer, een reden waarom Automated Infrastructure Management (AIM) een vlucht heeft genomen. "Het is een standaard geworden. Het laat zien hoe het netwerkverkeer precies loopt." Commscope heeft de laatste jaren ook fors geïnvesteerd in slimme tooling die de effecten van iedere wijziging direct inzichtelijk maakt. "Je ziet dan meteen welke impact een upgrade heeft op de hele infrastructuur", zegt Den Boer. Dat geeft de middelen om capaciteit op een efficiënte manier vrij te spelen.

Niet alleen meer datacenters dus, maar ook krachtigere en efficiëntere datacenters. Het is volgens Den Boer vooral een kwestie van het voorkomen dat alles om de zoveel jaar moet worden vervangen. "CommScope probeert echt een betrouwbare adviseur te zijn als het gaat om het creëren van een blauwdruk voor de toekomst."

### Vertrouwen

Leveranciers hebben niet alle wijsheid in pacht, en partners spelen dus ook een belangrijke rol. "Uiteindelijk leren wij dagelijks bij van wat de klantverwachtingen zijn", zegt Den Boer. "De traditionele klantleverancierbenadering gaat niet meer op. Je moet een open dialoog hebben, over de uitdagingen en de oplossingen."

De slogan van Commscope, 'Build Lasting Connections', gaat volgens Den Boer dus niet alleen op voor de technologie. "Het gaat ook om trainingen en certificeringen." Die gelden voor de bredere organisatie, met onderliggende samenwerkingsdocumenten. "Al onze partners zijn gecertificeerd, en we doen proactief aan site surveys met lokale mensen. Daar zit ook een certificaat aan vast. Zo creëer je vertrouwen." ■

Scan deze QR-code voor meer informatie over het onderzoek van Statista over de groei van het aantal IoT-devices.

