NIEUWE BUSINESS UNIT **EUROFIBER CLOUD INFRA**

Echte end-to-end oplossingen met Eurofiber Cloud Infra

Het IT-landschap verandert sterk, en dat geldt zeker ook voor de behoeften van organisaties. Voorheen ging de vraag uit van het separaat afnemen van datacenter diensten en connectiviteit, aangevuld met eigen platformen en applicaties. Nu is het echter een veel breder geheel van IT-infrastructuur diensten waar organisaties naar zoeken. Om daaraan te voldoen ging de nieuwe business unit Eurofiber Cloud Infra op 1 april de markt in. *Tekst: Michiel van Blommestein*

De afgelopen jaren heeft het cloudmodel zich bewezen. Maar dat betekent natuurlijk niet dat organisaties helemaal over zijn, of zelfs over gaan. “Het is een combinatie geworden van public cloud, workloads in hun eigen datacenter, legacy applicaties en zaken die ze op hun kantoorlocatie nodig hebben”, zegt Jan Michiel Berkel, Commercieel Directeur bij Eurofiber Cloud Infra. “Als je de datastromen als aparte onderdelen aanbiedt, dan brengt dat beperkingen met zich mee. Je wil het juist als puzzelstukjes in elkaar laten passen. Dat bepaalt enorm de klantvraag. Waar we voorheen apart datacenterdiensten zouden leveren, of connectiviteitsdiensten, is er nu de behoefte om de totale infrastructuur af te nemen. Dat is wat we met Eurofiber Cloud Infra beogen.”

Eén organisatie

Het nieuwe merk, zo legt hij uit, omvat elf datacenters - waarvan zes in Nederland - het software defined network DCspine, een IaaS-platform en een hybrid cloud platform CloudHub. De drie merken Dataplace, DCspine en Matrixmind blijven voorlopig nog bestaan, maar de bedoeling is dat ze geleidelijk worden uitgefaseerd om op te gaan in Eurofiber Cloud Infra. “Door alles als één organisatie te leveren, kun je de gehele infrastructuur beter op elkaar laten aansluiten. Daarmee krijg je end-to-end delivery, waarbij je voor iedere schakel de betrouwbaarheid kunt garanderen.”

> **“Door alles als één organisatie te leveren, kun je de gehele infrastructuur beter op elkaar laten aansluiten”**

4 C’s

Het aanbod van Eurofiber Cloud Infra omvat 4 C’s, legt Berkel uit. “Consultancy, Cloud, Colocatie en Connectivity.” De consultancy speelt daarbij een belangrijke rol. Die maken op basis van de wensen en eisen van de klant het juiste design alvorens alles kan worden geïmplementeerd. “Klanten kiezen steeds meer voor outsourcing en willen het liefst volledig ontzorgd worden en dat vraagt om meer service. Met onze portfolio kunnen wij de totale IT-infra leveren vanuit onze eigen organisatie.”

Dat heeft natuurlijk zijn weerslag op hoe de organisatie zijn salesactiviteiten ontplooit. Dave Dekkers, de Director Sales van Eurofiber Cloud Infra, zal zich met zijn team veel minder dan voorheen toeleggen op de verkoop van afzonderlijke IT-producten. “Het wordt echt solution selling”, zegt hij. “Klanten kunnen nog steeds racks inkopen, of connectiviteit, maar ze kunnen nu ook meer bij ons vragen. Misschien hebben ze assistentie nodig met hun outsourcingstrategie, zodat deze toekomstbestendig wordt. Nu een rack inkopen, bijvoorbeeld, en dat in de toekomst uitbreiden met een IaaS-platform.” Het is een ander gesprek dat wordt gevoerd, zo zegt Dekkers. “Er gaan nieuwe deuren open.”

Jan Michiel Berkel

Dave Dekkers

Partners

Eurofiber Cloud Infra biedt meer dan een veel breder portfolio aan eindgebruikers. “We besteden ook veel meer aandacht dan voorheen aan onze partners”, zegt Dekkers. “Dat zijn niet alleen de grote partijen, zoals integrators, maar bijvoorbeeld ook andere datacenters die een partij zoeken voor IaaS of andere clouddiensten.” Daarvoor zal een speciale ecosysteem-partnermanager worden aangesteld, van wie de naam later deze zomer bekend wordt gemaakt.

In de partnerrelatie blijft het open model een belangrijke pilaar voor Eurofiber. “Dat betekent dat we zowel direct als indirect de markt in gaan”, zegt Berkel. “Dat deden we al en blijven we ook doen. Het indirecte kanaal voor het IT-segment is voor ons een belangrijke benadering naar de markt. Dat betekent dat we nog steeds halffabricaat-oplossingen bieden. De totale klantbehoefte bestaat naast infrastructuur ook uit middleware en applicaties. Wij leveren daar een deel van. Daarom hebben we de partner hard nodig.” Voor het directe model gaat het vaak om specifieke klanten die veel meer zelf de regie behouden en nog niet alles aan één partij uitbesteden, zoals ziekenhuizen of overheden, legt Berkel uit.

Versterking

Het vraagt ook om een significante uitbreiding van het eigen team. Het creëren van synergie van wat voorheen aparte teams waren, vergt investeringen. Dekkers, die het nieuwe salesteam aanstuurt, ziet al dat ze daar de vruchten van plukken. “De datacenterspecialisten worden bijgestaan door cloudspecialisten en andersom”, zegt hij. Dat zorgt voor grote overdracht van kennis, maar Dekkers en Berkel zijn naarstig op zoek naar mensen om het commerciële team aan te vullen. “We zoeken accountmanagers voor solution selling, solution architecten die actief zijn in pre-sales, mensen voor de sales binnendienst en marketeers.” Naast versterking in het commerciële team is de organisatie ook op zoek naar versterking in het financiële en operations team. “De gehele organisatie groeit enorm. Ook zijn we bezig om de ISO-certificeringen te vernieuwen zodat ze voor de hele organisatie van Eurofiber Cloud Infra gelden.”

De ambitie is groot. “We hebben enkele hele grote partnerships in Nederland, met datacenters, cloudproviders en MSP’s”, zegt Berkel. “Daar gaan we de komende jaren heel sterk in investeren.” En natuurlijk heeft de Eurofiber Group, die naast Eurofiber Cloud Infra ook bestaat uit de connectiviteitstak van Eurofiber, een zeer internationale focus. “We zetten hier in Nederland alles op poten, maar vanaf volgend jaar kijken we ook zeer nadrukkelijk naar de markten over de grens.” ■