

INsights

Fit for the future

Welke impact heeft COVID-19
op de digital society?

Welke ontwikkelingen vinden
plaats op het gebied van
de digitalisering?

Hoe zien onze interne thought
leaders de ontwikkelingen en
trends binnen de ICT sector?

"DCspine tackelt
kennisgebrek cloud"

Jan-Michiel Berkel
Director DCspine

In 2017 is DCspine opgericht als nieuwe stand-alone business unit van Eurofiber. De visie achter DCspine is gebaseerd op de sterke groei van clouddiensten. Deze hebben een zeer snelle, schaalbare en flexibele infrastructuur nodig om klanten de optimale voordelen van de Cloud te kunnen laten benutten. Deze visie ligt nog steeds ten grondslag aan de missie van DCspine om haar klanten het makkelijker te maken om hybride cloud toepassingen te implementeren.

Snelle groei

Vanuit die hoedanigheid is DCspine's software defined connectiviteitsplatform gebouwd. Datacenters en IT providers zagen al snel de toegevoegde waarde van het platform en daardoor is DCspine razendsnel gegroeid van een netwerk tussen 30 datacenters in Nederland naar een netwerk tussen 70 datacenters in de Benelux. Daarnaast is een compleet portfolio ontwikkeld van flexibele en geautomatiseerde connectiviteitsdiensten, zoals interconnectie, internet en directe verbindingen naar de grote public clouds.

Met het toenemende aantal klanten en partners, momenteel circa 200, en een groot aantal locaties, is DCspine in een nieuwe fase aanbeland. Er wordt nauwer met Eurofiber samengewerkt om optimale betrouwbaarheid te blijven bieden en door te kunnen investeren in een uitgebreid portfolio van flexibele connectiviteitsdiensten. In oktober 2020 heeft DCspine daarom een nieuw logo geïntroduceerd dat deze nieuwe fase symboliseert.

Vanuit de verschillende onderdelen van Eurofiber worden hoogwaardige digital infrastructure diensten geleverd. DCspine maakt hier integraal onderdeel van uit en daarom presenteren wij in dit digitale magazine een veelzijdige blik op alles dat beschikbaar is binnen Eurofiber Group. Ik wens u veel inspiratie met het lezen hiervan.

In 2021 zal DCspine zich concentreren op het verder ontwikkelen van haar portfolio op het gebied van (inter) connectiviteit, internet en cloud connect waarbij het verhogen van flexibiliteit en betrouwbaarheid centraal zullen staan. Wij kijken met enthousiasme naar de snelle digitalisering en innovaties op het gebied van Internet of Things, Artificial Intelligence en Edge Computing. Met ons dynamische netwerk zullen wij een betrouwbare basis bieden voor deze belangrijke ontwikkelingen.

IN THIS ISSUE

**Digitale infrastructuur
is bouwsteen voor
moderne maatschappij**



10



**Datacenters zijn het
fundament van een
duurzame
thuiswerkeconomie**

ONZE HOOGTEPUN

MEI

-  Eurofiber bestaat 20 jaar
-  Dataplace opent hypermodern datacenter in metropool Amsterdam
-  Dataplace Amsterdam, in Hoofddorp, is geopend

JUNI

-  DCspine beschikbaar in 70e DC locatie: QTS Eemshaven

AUGUSTUS

-  Eurofiber neemt Brightfiber over
-  DCspine verhuist naar HQ Maarssen

Dataplace Amsterdam



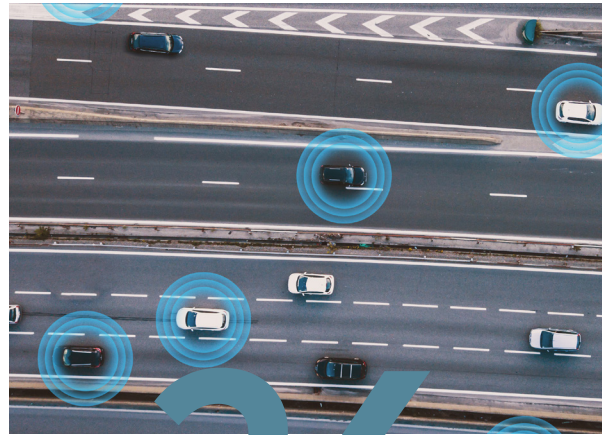
DCspine QTS Eemshaven

4

12



DCspine tackelt kennisgebrek cloud



26

Zelfrijdende auto's zorgen voor enorme disruptie

TEN IN 2020:

SEPTEMBER

-  Dataplace en Eurofiber organiseren Connect Run
-  Vattenfall en Eurofiber richten een joint venture op en verbinden meer dan 500.000 huishoudens en bedrijven in Berlijn
-  Dataplace breidt product portfolio uit met IaaS op basis van VMware Cloud Director
-  DCspine uitbreiding netwerk 400Gbps



Connect Run

NOVEMBER

-  Overname Lumos in Frankrijk
-  Eurofiber neemt meerderheidsbelang in cloud platform provider MatrixMind
-  Eurofiber neemt glasvezelactiviteiten Levelfour over
-  Dataplace geslaagd voor alle her-certificeringen voor alle locaties en diensten
-  Dataplace behoort voor het zesde jaar op rij tot de snelst groeiende bedrijven van Nederland

Digitale infrastructuur is bouwsteen voor moderne maatschappij

Het magische jaar 2000 markeerde de intrede van een nieuw millennium, met een steeds groter wordende impact van informatietechnologie op het dagelijks leven. Het internet met zijn talloze toepassingsmogelijkheden zorgde er bijvoorbeeld voor dat nieuwe business- en verdienmodellen als paddenstoelen uit de grond schoten. Met een bijbehorende stijgende vraag naar bandbreedte. Het was ook het jaar van de oprichting van twee toonaangevende spelers in de Nederlandse breedbandmarkt: Speer IT en Eurofiber. Kees Jonker, CEO Speer IT, en Eric Kuisch, COO Eurofiber, kijken in een gesprek terug op het verleden en blikken vooruit.



Speer IT: vliegende start met Cocon

In 2000 begon Speer IT met zijn activiteiten, zegt Kees Jonker: "Destijds besloten de oprichters van Speer IT, Mark van der Heijden en Peterpaul Brundel, om samen een IT-bedrijf te starten. Een paar maanden na de start, kwam operator Telfort langs. Die vroeg of Speer IT kon helpen met een migratie, want Mark en Peterpaul hadden immers in het verleden al iets met telecommunicatie gedaan. Het ging om het overzetten van de informatie over een glasvezelnetwerk van de Nederlandse Spoorwegen. Telfort had daar destijds een concessie op gekocht. De bewuste gegevens moesten worden gemigreerd naar het glasvezelinformatiesysteem dat Telfort gebruikte. Marc en Peterpaul hebben daar vervolgens speciale migratiesoftware voor geschreven.

Die applicatie beviel Telfort uiteindelijk beter dan het Amerikaanse glasvezelinformatiesysteem dat voor veel geld was aangeschaft. Telfort vroeg dan ook of zij de software van Marc en Peterpaul mochten blijven gebruiken. Dat was de vliegende start van Speer IT en Cocon, onze software voor de registratie van vaste en mobiele netwerkinfrastructuur. Operator BT heeft op een gegeven moment dat deel van Telfort overgenomen. Het grappige is dat BT nog steeds één van onze klanten is. Zo'n langdurige relatie hebben wij overigens ook met Eurofiber: wij werken al zo'n zeventien jaar samen."

Eric Kuisch (l) en Kees Jonker



Eurofiber startte in 2000 met de aanleg van de Randstadring

Eurofiber: start met Randstadring

"Eurofiber startte in 2000 met de aanleg van de Randstadring, een glasvezelnetwerk dat tussen Amsterdam, Utrecht, Rotterdam en Den Haag liep", blikt Eric Kuisch op zijn beurt terug. Het eerste deel van wat later een landelijk dekkende digitale infrastructuur zou worden. Hij werkte destijds zelf nog niet bij Eurofiber, maar was wel bij een ander groot telecombedrijf, KPN, actief. "Dat was in de tijd dat IT en telecom behoorlijk 'booming' waren, vlak voordat de internetbubbel in 2001 barstte. Heel veel telecompartijen waren toen bezig met het aanleggen van netwerk-infrastructuur met hoge bandbreedten. Het was een wilde tijd, waarin grote investeringen werden gedaan en de Nederlandse markt door diverse telecombedrijven als springplank naar het buitenland werd gezien."

Zijn toenmalige werkgever was één van die bedrijven die vanuit de Nederlandse thuismarkt met name de blik op Europa richtte. "Wij waren destijds druk bezig om een Pan-Europese telecomspeler te worden, en waren dus niet volledig op Nederland gericht. Dat was immers onze thuismarkt waarin wij een dominante positie hadden. In die luwte konden diverse spelers, zoals Eurofiber, relatief ongestoord hun gang gaan met het uitrollen van digitale infrastructuur in Nederland." Eurofiber maakt in de jaren daarna met een reeks overnames zijn eerste stappen naar het buitenland. Tegelijkertijd werd er ook in Nederland flink geïnvesteerd, zegt Kuisch: "Zo rond 2006 kwam de mobiele telefonie in een stroomversnelling terecht. Dat leidde tot een grotere behoefte aan het verglazen van mobiele zendmasten, iets waar Eurofiber goed op wist in te spelen. Die vraag zorgde voor een boost in de groei van het bedrijf. Want het mooie was dat Eurofiber de door mobiele

operators gevraagde uitbreiding van zijn glasvezelnetwerk kon gebruiken als opstap voor het leveren van bandbreedte aan andere bedrijven."

Groeiversnellingen en buitenlandse expansies

Wij spoelen even door naar 2020. Zowel Eurofiber als Speer IT zijn sterk gegroeid: in de omvang van het portfolio, het aantal klanten en medewerkers én zij hebben de blik op het buitenland gericht. Beide bedrijven zijn inmiddels actief in diverse landen. Speer IT bedient met de multinationale versie van zijn vlaggenschip Cocon, via de cloud, diverse klanten in onder andere België, Duitsland, Groot-Brittannië, Ierland, het Midden-Oosten, Spanje en Turkije. Een groei die louter organisch is geweest, licht Kees Jonker toe. "Ik ben een jaar of vijf geleden als compagnon toegetreden tot Speer IT.

Het bedrijf zat op een cruciaal punt: er moest wat gebeuren om verdere bestendige groei mogelijk te maken. Ik kwam bij de KLM vandaan, waar ik in binnen- en buitenland omvangrijke operaties had mogen leiden. Het contrast met Speer IT, destijds nog een organisatie met slechts zeventien werknemers, kon niet groter zijn." Jonker zag er een slag moest worden gemaakt om ervoor te zorgen dat het potentieel van Speer IT en zijn producten ten volle zou worden benut. "Eén van de belangrijkste veranderingen die onze groei heeft versneld, is – paradoxaal genoeg – dat wij ervoor hebben gekozen om de snelheid in de software-ontwikkeling aan banden te leggen, zonder dat het ten koste ging van onze wendbaarheid en flexibiliteit. Want snel een nieuwe versie de deur uit doen, gaat onvermijdelijk gepaard met schoonheidsfoutjes. En dat is iets wat wij als betrouwbare leverancier niet wilden en willen. Verder



hebben wij een nog grotere focus aangebracht in de bedrijfsactiviteiten. Die stappen hebben onze groei een verdere impuls gegeven. Inmiddels hebben wij alleen al in Nederland 99 procent van alle Fiber to the Home-verbindingen in onze database."

Eurofiber exploiteert op zijn beurt – door overnames en organische groei – zowel glasvezelnetwerken als regionale datacenters in het buitenland. Wat door de jaren heen niet is veranderd, is de hechte samenwerking tussen beide bedrijven. Kees Jonker: "Wij zien onze klanten meer als partners in 'kleine huwelijken'. Je weet dat in relaties zaken soms wat stroever lopen en dat je dan van de ander dingen moet overnemen. Dat je het ook met elkaar uitspreekt. En dat de oorzaak vaak aan beide kanten van de tafel ligt. Je moet dan samen optrekken om het op te lossen. Het zorgt voor wederzijds vertrouwen en je versterkt elkaar. Net als in een huwelijk. Dat is bij de relatie tussen Speer IT met Eurofiber niet anders." De buitenlandse expansie van Eurofiber creëert ook weer kansen voor Speer IT, zegt Eric Kuisch: "Wij hebben onlangs een overname in Frankrijk gedaan. Daar willen wij Cocon ook weer inzetten om onze assets in kaart te brengen."

Digitalisering in tijden van corona

De corona-pandemie heeft in 2020 het maatschappelijk leven wereldwijd behoorlijk ontregeld. Burgers, bedrijven en overheden hebben te maken gekregen met de effecten van de diverse beperkende maatregelen waarmee de opmars van het COVID-19 virus moest worden gestuit. Tegelijkertijd bracht het voor veel IT- en netwerkbedrijven een andere uitdaging met zich mee. De vraag naar bandbreedte explodeerde aangezien het thuiswerken in korte tijd de

"Wij zien onze klanten meer als partners in kleine huwelijken"

nieuwe norm werd. Zowel Eurofiber als Speer IT hebben daar mee te maken gehad. Organisaties waren van de ene dag op de andere aangewezen op de digitale infrastructuur om medewerkers in staat te stellen hun activiteiten te continueren. Videoconferencing nam de plaats in van fysieke bijeenkomsten en klassikaal onderwijs. Het opschalen van bandbreedte is goed gelukt, stellen zowel Eric Kuisch als Kees Jonker vast. Een geslaagde operatie met een wrange oorzaak. Eric: "De digitalisering van bedrijven en overheden is door de corona-pandemie nog eens extra versneld. Als er al iets positiefs aan deze crisis is te vinden, dan is dat het wel."

Bandbreedtehonger blijft groeien

Wat brengt de toekomst voor beide bedrijven? Eurofiber ziet voornamelijk nog geen einde aan de groei. Het heeft ook 't tij mee: de behoefte aan betrouwbare, veilige digitale infrastructuur en hoge bandbreedte stijgt alleen maar, zowel in Nederland als in de rest van Europa. Hetzelfde geldt voor Speer IT. Want de groeiende hongersnaak naar bandbreedte, gaat gepaard met de uitbreiding van vaste en mobiele netwerkinfrastructuur. En al die netwerkcomponenten – zowel bestaand als nieuw – moeten letterlijk goed in kaart worden gebracht.



Datacenters zijn het fundament van een duurzame thuiswerkeconomie

De eerste en tweede golf van de COVID-19 pandemie heeft het reizen en de wereldwijde handel verstoord. We werden in een lockdown situatie gedwongen waar we met zijn allen thuis zijn gaan werken.

Op zich een knappe prestatie dat een groot deel van onze beroepsbevolking (55%) zich makkelijk aanpaste en vanuit huis ging werken. Binnen een week was iedereen omgetoverd tot thuiswerker en alle bedrijvigheid ging "gewoon" door. Misschien verwoord ik het iets te rooskleurig, want iedereen weet dat de economie enorme klappen te verwerken heeft gehad. Maar die impact was veel groter geweest als de Nederlandse digitale sector er niet voor gezorgd had dat we een zeer goede en stabiele infrastructuur hadden gebouwd met elkaar de afgelopen jaren. Een sterk fundament waar een klein land zeer groot in is en waar onze buurlanden heel jaloers naar kijken. Wij kunnen veelal vanuit huis zaken regelen.

We winkelen online, we gamen online, we vergaderen online, we maken contact met familie en vrienden online, we kijken films via de thuisbioscoop, en zelfs sporten doen we via een Zoom-meeting.

Heel simpel gezegd kunnen we dat doen omdat het werkt, het internet kan de grotere bandbreedtes aan, we hebben onze kantoorautomatisering veelal perfect op orde, en omdat het werkt storen wij ons er niet aan en blijven we daarom ook thuiswerken. De noodzaak van een kantooromgeving om te kunnen werken is er niet meer; en laten we eerlijk zijn thuis smaakt de koffie toch altijd beter dan op kantoor.

Onze digitale infrastructuur moet een basis worden voor een duurzame thuiswerkeconomie waar we de komende jaren op voort gaan borduren. Want thuis werken zal steeds meer de norm worden. Er zijn bedrijven die hun huisvesting hier al op aan passen. Bedrijven worden meer een ontmoetingsplaats voor collega's waar we kunnen vergaderen, scrummeetings en trainingen kunnen volgen en leveranciers en klanten kunnen ontvangen. Het echte werk waar focus voor nodig is doen we thuis. Een goede ontwikkeling want thuiswerken zorgt voor minder files, we hebben minder auto's nodig en we verbruiken dus veel minder belastende energiebronnen. Deze hybride vorm van werken kan alleen als we blijven investeren in een goede digitale en duurzame infrastructuur.

En dat doen we want alles wat online gebeurt begint in een datacenter. In Nederland gebruikt het merendeel van alle datacenters groene stroom. Tijdens de eerste golf zagen we in Nederland dat het totale energieverbruik met 10% daalde en het CO2 uitstoot daalde met 5Mton (bron: DDA) terwijl het energieverbruik in de datacenters een lichte stijging liet zien (1%-4%).

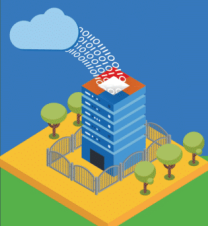
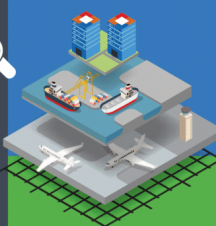
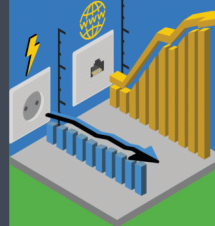
Volgens recente studies in Science magazine (februari, 2020) en van het Internationaal Energie Agentschap (IEA, juni, 2020), steeg het elektriciteitsverbruik van

datacenters wereldwijd met slechts 5 procent tussen 2010-2018, terwijl ons dataverkeer in die periode vertienvoudigde en de data-opslag 25 keer groeide.

Het IEA geeft aan dat als de huidige trends in de efficiëntie van hardware en datacenter infrastructuur kunnen worden gehandhaafd, de wereldwijde energievraag voor datacenters de komende jaren nagenoeg gelijk blijft, ondanks een toename van 60% in de servicevraag. Feit is dat datacenters de branche vormen waar de afgelopen jaren het snelst en het meest vergroend is. Juist slimme oplossingen uit datacenters staan centraal in verdere energiebesparingen. Nu iedereen thuiswerkt, dankzij datacenters, is ons energieverbruik afgenomen en onze CO2-uitstoot gereduceerd door minder woonwerkverkeer, blijkt uit rapport van IEA en CE Delft. Het toont aan dat onze digitale basis van netwerken, internetaansluitingen, datacenters, en cloudoplossingen een cruciaal onderdeel zijn van onze duurzame thuiswerkeconomie. Want iedereen is het er over eens dat thuiswerken, en het liefst in een hybride vorm, steeds meer de norm gaat worden.

Paul Faas
Manager Marketing & Business Development
Dataplace

DATACENTERS MYTHES EN FEITEN

MYTHE	MYTHE	MYTHE	MYTHE	MYTHE	MYTHE
Datacenters zijn steeds minder nodig vanwege de cloud	Nederland verdient niks aan datacenters	Datacenters nemen veel ruimte in het landschap in	Datacenters zorgen voor weinig werkgelegenheid	Datacenters verspillen energie	Datacenters dragen niet bij aan verduurzaming
					
FEIT	FEIT	FEIT	FEIT	FEIT	FEIT
'De cloud' bevindt zich juist in fysieke servers, in datacenters, op de grond. Hoe meer we de cloud gaan gebruiken, hoe meer datacenters we nodig hebben!	De economische impact is nu al enorm. Datacenters dragen fors bij aan het BBP en dat zal blijvend toenemen de komende jaren. Ook trekt Nederland als digitaal knooppunt techbedrijven en start-ups aan.	Datacenters vormen een digitale mainport en zijn net zo onmisbaar als mainports Schiphol en de Rotterdamse haven. Hoewel de economische impact enorm is, nemen datacenters relatief weinig ruimte in.	Naast de directe en indirecte werkgelegenheid zijn datacenters fundamenteel voor miljoenen banen in de digitale economie. Die digitale beroepsbevolking groeit exponentieel.	Datacenters zijn gebouwd om zo energie-efficiënt mogelijk te opereren. Hoewel onze digitale consumptie gigantisch toeneemt, blijft het globale stroomgebruik in datacenters nagenoeg stabiel.	Vrijwel alle datacenters draaien op groene stroom en daarmee zijn zij voorlopers in duurzaamheid. Bovendien wordt deze energie omgezet in restwarmte, die kan worden ingezet voor de energietransitie.
BEWIJS	BEWIJS	BEWIJS	BEWIJS	BEWIJS	BEWIJS
90% Bedrijfsleven zit in de cloud	€1,5 Miljard bijdrage aan het BBP	0,8 mln M² totale oppervlakte van datacenters, versus	10K Mensen werken in en om de datacenters	86% Van de stroom in datacenters is groen	1 mln Huishoudens potentieel verwarmd met restwarmte
10% Jaarlijkse groei van datacenters	€44 Miljard totale waarde NL start-ups	27 mln M² totale oppervlakte van Schiphol	2,9 mln Omvang van de digitale beroepsbevolking in 2025	0,9% Van het energieverbruik in NL	30+ Afgeronde en lopende restwarmteprojecten

bron: DDA

DCspine tackelt kennisgebrek cloud

Zowel in grote bedrijven als in het Midden- en Kleinbedrijf vindt een kleine 80 procent van de beslissers dat gebrek aan kennis een hinder- nis is bij cloudgebruik. DCspine schiet te hulp. "Onze techniek maakt het eenvoudig om multicloud platformen in te richten en wij onder- steunen onze partners met onze kennis", zegt algemeen directeur van DCspine Jan Michiel Berkel.

Workloads verdelen over de eigen serverruimte en publieke clouds; applicaties die verspreid over meerdere clouds staan. Het komt steeds vaker voor. Maar het is niet eenvoudig; als gevolg daarvan nemen bedrijven onnodige risico's door zeer gevoelige data via het internet van en naar de cloud te transporteren. Bovendien lopen bedrijven de kans dat applicaties tijdelijk niet bereikbaar zijn of slecht functioneren door de beperkte kwaliteit van internetverbindingen.

Jeroen Verheijen, zichzelf omschrijvend op LinkedIn als 'Cloud Connectivity Enthusiast' (zeg maar de Product Developer van DCspine) legt uit waar die moeilijkheden zoal uit bestaan. "Het begint ermee dat elke cloudaan- bieder zijn eigen regels heeft om een directe verbinding te maken. Dat geldt voor de grote aanbieders Google, Azure en Amazon, maar ook de meer specifiekere zoals Oracle of SAP. Dan wordt het dus lastig als je van meerdere cloud-aanbieders gebruik wilt maken, zoals service providers doen. Daarbij komt dat elke klant van de service provider zo zijn eigen wensen en eisen heeft ten aanzien van bandbreedte gebruik, redundantie en latency. Voor IT-service providers, system integrators en managed service providers wordt het dan al snel complex om goede, schaalbare oplossingen te bouwen. Maatwerk ligt op de loer, maar service providers weten dat dit op langere termijn niet houdbaar is. Het kost handen vol geld om maatwerk te onderhouden."

Onder controle

De sterke groei van de cloud en vraag naar flexibele en schaalbare oplossingen was 3 jaar geleden aanleiding om een platform te maken, waarmee je heel eenvoudig

al die verbindingen kan leggen. "We hebben een vertaal- slag gemaakt om de verschillende koppelingen met cloudaanbieders en service providers te uniformeren en af te leveren op meer dan zeventig datacenters in Nederland en België."

"Het mooie is dat wij ons netwerk, dat wij overigens software defined inrichten en beheren, volledig in eigen beheer hebben en dus alles onder controle hebben. Dat betekent dat wij altijd een connectie kunnen garanderen, maar vooral ook dat wij schaalbaar zijn. Flexibiliteit, gebruikersgemak, schaalbaarheid, gegarandeerde verbinding en kennisondersteuning; dat zijn de grote voordelen die wij onze partners bieden", stelt Berkel.

Internet niet veilig

Verheijen begrijpt de keuze om via internet te koppelen met een cloudprovider, maar legt uit waarom dat niet altijd een goed idee is: "Hoe meer workloads en applicaties de cloud in worden gebracht, hoe afhankelijker je wordt van een betrouwbare connectiviteit om met de cloud te verbinden. Er worden eisen gesteld, zoals geen enkele interruptie van de dienst (bijvoorbeeld minimale packet loss en latency) die het Internet niet kunnen bieden. Internet is een mooi medium: maar veel verkeer over het publieke internet is kwetsbaar voor beveiligings- incidenten. Het is een gedeeld medium en dat heeft zo zijn risico's." Managed service providers en system integrators hebben traditioneel ervaring met inkopen van glasvezelverbindingen voor hun klanten. De directe koppelingen naar de public cloud zijn vergelijkbaar, maar vragen extra expertise. Bedrijven en organisaties kloppen als eerste aan bij hun managed service provider of



"Bedrijven willen niet dat hun gegevens in verkeerde handen vallen."

system integrator als zij performanceverlies ervaren of vragen hebben omtrent veiligheid van hun data. "Met ons aanbod kunnen de MSP's en SI's nu op een eenvoudige en betaalbare manier gegarandeerde en veilige verbindingen als dienst leveren, zodat hun klant de optimale voordelen van de cloud kan benutten. Bovendien maakt het het leven van de service provider eenvoudiger om een groot aantal verbindingen naar de public cloud te eenvoudig te beheren. Daar is het ons om te doen", licht Verheijen toe.

Hulp nodig

Bedrijven willen niet dat hun gegevens in verkeerde handen vallen. Vooral voor de overheid en binnen de zorgsector spelen deze voorwaarden een belangrijke rol. Overigens heeft de retail ook een probleem als een verbinding hapert. Een haperende verbinding kan direct omzet kosten, en reputatieschade als gegevens op straat komen te liggen. "Je moet niet afhankelijk willen zijn van internet. Dit is alleen op te lossen via een veilige verbinding zoals wij die hebben gebouwd." Maar de IT-dienstverleners hebben hulp nodig om hun klanten op dit vlak tevreden te kunnen stellen. Niet in de laatste plaats omdat vaak de juiste kennis ontbreekt om aan de verlangens van hun klanten tegemoet te komen. "Klanten zien het belang van de public cloud voor hun bedrijfsvoering, alleen hebben ze vaak nog een goede verbinding nodig." De meeste verbindingen met de cloudproviders verlopen momenteel met een capaciteit van enkele honderden megabits en naar een beperkt aantal cloudaanbieders. "Dat is niet voldoende voor de toekomst", stelt Berkel. "Zeker als organisaties komende jaren grotere hoeveelheden data naar de cloud gaan brengen."

Portal

In een aantal simpele stappen kun je via de portal van DCspine de juiste verbindingen tot stand brengen. "Wij bieden veel opties. Het is aan onze partners om samen met hun klanten te bepalen welke opties voor hen geschikt zijn. Zo zorgen we samen voor de beste oplossingen in de praktijk. Het mooie is dat we ook een eenvoudig businessmodel hebben voor onze partners; geen hoge investeringen of rigide volumecontracten bij de start, maar opschalen op basis van de behoefte van de klant", zegt Berkel.

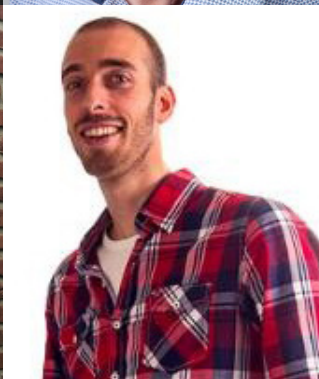
Nieuwe partners krijgen uitgelegd hoe alles werkt en zij weten bij wie ze terecht kunnen als ze vragen hebben. "Ze beschikken over een self service portal, maar als ze er niet uitkomen, dan weten ze dat er altijd een team klaar staat om ze terzijde te staan. Ze moeten zich natuurlijk wel verdiepen in het onderwerp van veilige en gegarandeerde cloudconnectiviteit en in welke diensten we allemaal aanbieden. Maar wij zorgen voor de juiste verbindingen en expertise die op dat vlak nodig is."

Verheijen vult aan: "Vaak wordt in eerste instantie alleen naar de kosten van een verbinding gekeken, maar vergeet niet dat het ook veel kost om die goed te onderhouden; en ook om de kennis te onderhouden. Mensen moeten naar het totale plaatje kijken: de total cost of ownership. Dan springen wij er heel gunstig uit als het om de prijs in combinatie met de dienstverlening gaat." Dit interview met Jan Michiel Berkel en Jeroen Verheijen verscheen in Dutch IT Channel.



De trends voor 2021

volgens de thought
leaders van Eurofiber,
DCspine en Dataplace





Alex Goldblum
CEO Eurofiber Group

We zullen in 2021 een verdere ontwikkeling van de connected society zien.

IoT neemt een grote vlucht, ook in de openbare ruimte, waar bijvoorbeeld verkeersinstallaties en informatiesystemen steeds geavanceerder worden en vaker worden toegepast. Voor 2021 verwacht ik opnieuw veel nieuwe toepassingen en een verdere versnelling dankzij de eerste 5G netwerken die inmiddels zijn uitgerold.

"IoT neemt een grote vlucht, ook in de openbare ruimte"



Jeanine van der Vlist
CCO Eurofiber Group

Trend 2021: Klanten worden meer betrokken bij het productie proces

Een klantrelatie bestaat niet enkel meer uit informatie en producten ontvangen. Ze willen graag meegenomen worden en onderdeel uitmaken van het businessproces. Klanten worden contributors en oefenen graag invloed

uit op het vormgeving, service en design van producten en diensten. Het is dus van belang om een dataplatform te creëren waar klanten hun opvattingen kunnen delen. Zo'n platform moet voordelen bieden voor zowel de klanten als het bedrijf.



Edze Tollenaar
CFO Eurofiber Group

IT gaat verder dan thuiswerken

Door de COVID-19 crisis werken we noodgedwongen vanuit huis. Binnen Eurofiber willen we de goede zaken daarvan vasthouden in 2021. Wij stellen onze medewerker centraal en bieden een gezonde en motiverende werksfeer die nodig is om te floreren. Kantoor zal in 2021 meer een ontmoetingsplek worden en minder als een werkplek gezien worden. Uit een enquête van AG Connect onder ruim 700

IT-professionals blijkt dat 15 procent van de IT'ers niet gelooft dat zijn bedrijf klaar is om thuiswerken voor (vrijwel) alle werknemers te faciliteren. Daar zijn dus nog vervolgstappen te zetten. Bij Eurofiber hebben de systemen bewezen thuiswerken goed te kunnen ondersteunen. Ik verwacht dat dit voor veel bedrijven zo gaat zijn en dat het ondersteunen van thuiswerken verbreed wordt naar locatie onafhankelijke ondersteuning.



Eric Kuisch
COO Eurofiber Group

Hybrid Cloud acceleration

Veel bedrijven denken erover na om hun IT systemen onder te brengen in de cloud. Kostenbesparing en flexibiliteit spelen daarbij een significante rol. Belangrijk is dat ze kunnen profiteren van de expertise van grote publieke aanbieders: Google Cloud Platform, Amazon Web Services en Microsoft Azure. De aangescherpte eisen die gesteld worden

aan privacy en security zullen ertoe leiden dat deze beweging naar de cloud niet voor alle systemen en data wordt ingezet, maar dat bedrijven een deel van hun IT in eigen, private cloud omgevingen zullen willen beheren: Hybrid Cloud. De COVID-19 crisis maakt dat bedrijven sneller gaan digitaliseren en deze hybrid cloud omgevingen versneld zullen implementeren in 2021.



Paul Naastepad
Managing Director
Eurofiber Nederland

Ik zou graag van 2021 het jaar willen maken van onze verhoogde focus op de duurzaamheid van onze industrie.

Glasvezelnetwerken verbruiken veel minder energie dan kopernetwerken; een actieve omschakeling van koper naar glasvezel is daarbij gunstig voor ons milieu. Datacenters hebben grote stappen gezet om hun energieverbruik te verminderen, maar de groei van het wereldwijde datagebruik concurreert helaas met deze vooruitgang. Duurzaamheid is echter veel meer dan energieverbruik en CO2-reductie. Netwerken kunnen veel duurzamer worden gebouwd door vanaf het begin gemakkelijke upgrades en uitbreidingen mogelijk te maken in plaats van slechts één doel, één technologie, één operator of één klant te passen. We zouden "CSR by Design" moeten omarmen: onze Corporate Social Responsibility -denken meenemen in het opbouwen van netwerken vanaf de eerste dag. Als alle soorten netwerkinfrastructuurbedrijven en steden in staat zouden zijn om ontwerp- en installatieplanning op

elkaar af te stemmen, kunnen enorme efficiënties worden behaald in bijvoorbeeld materiaalgebruik (minder afval), handling- en transportbewegingen. Ook zou het grote publiek minder gefrustreerd zijn als er weer een andere straat wordt geopend. Net zo moeilijk als het is om deze ketensamenwerking te laten werken, is het maken van een grote stap voorwaarts in materiaalgebruik even uitdagend. Telecomkabels en -goten zijn bijvoorbeeld gemaakt van polyethyleen, een olie / gasderivaat. Het recycleren van oude leidingen en kabels als basismateriaal voor nieuwe producten is mogelijk, zelfs als het veel moeite kost en de kosten opdrijven. De glasvezelindustrie verbetert de wereld met alle voordelen van digitalisering. Ik zou graag willen dat onze industrie een stap verder gaat dan een CO2-neutraal doel naar een cradle-to-cradle-toekomst. De EU "Green Deal" schetst veel van de visie die ik deel. Ik wil dat Eurofiber, zelfs de hele glasvezelindustrie, zoveel mogelijk verantwoordelijkheid neemt op het gebied van verduurzaming van onze planeet.



Gerben van der Veen
Managing Director
Dataplace

De digitalisering in het algemeen blijft groeien en wordt gestimuleerd door COVID-19.

Ik verwacht dat het binnenhalen van "bedrijfsdata" in de cloud nog meer zal versnellen. Deze trend wordt ondersteund door verschillende markt-analyses en voor 2021 verwacht ik dat deze

ontwikkeling de behoefte van de markt en de klanten nog meer zal veranderen. Met het nieuwe IaaS product en de Matrixmind diensten verwacht ik onze klanten in 2021 meer en meer te kunnen bedienen in de cloud infrastructuur en kijk ik uit naar weer een ambitieus en uitdagend jaar.



Ivo Veerman
Innovation Officer
Eurofiber Group

De opkomst van Private 5G netwerken, een verandering van one-size-fits-all naar mobiele maatwerk oplossingen

Als gevolg van de verdere Digitalisering (bijv. Industry 4.0 of de verdere uitrol van IoT) zal het gebruik van Cloud diensten steeds meer worden geadopteerd en stijgt de behoefte naar Total Connectivity (altijd beschikbare hoogwaardige connectiviteit). Naast de stringente eisen die over het algemeen al aan vaste verbindingen (het WAN) worden gesteld, zal met name de mobiele connectiviteit op locatie van de klant zal steeds "bedrijf kritischer" worden en zullen hier steeds hogere eisen aan worden gesteld.

Naast het gebruik openbare 5G netwerken (geleverd door de traditionele mobiele operators) of een WIFI oplossing wordt het nu ook mogelijk om een privé 5G netwerk in te richten, met superieure dekking, welke volledig is aangepast aan de specifieke behoeften van de klant. Configuraties kunnen (afhankelijk van de functie of type gebruik) per locatie verschillen waardoor klanten specifieke eisen kunnen definiëren in termen van dekking, beschikbaarheid, latency, on-site ondersteuning, beveiliging etc. De vraag naar mobiele connectiviteit zal daarmee veranderen van one-size fits-all naar maatwerk mobiele oplossingen.



Eva van der Haar
Sales Development
Manager
Eurofiber International

Customer service wordt belangrijker in 2021

Klanten hechten meer dan ooit waarde aan een stabiel netwerk, hoge SLA's op bandbreedte en premium service. Ondanks dat er weinig wordt geswitcht van provider kan sub-par (customer) service er voor zorgen dat een lopend contract wordt afgebroken.

"Customer
service wordt
belangrijker
in 2021"



Herbert Grevenoed
Director Customer
Process & Quality
Eurofiber Group

Digitaal is het nieuwe normaal. Alleen de mens kan het verschil maken!

Veel organisaties die hun klantbeleving willen verbeteren, focussen zich op digitaliseren en automatiseren. In de afgelopen jaren is een aantal organisaties enorm groot geworden door uit te blinken in digitaal gebruiksgemak. Organisaties in zowel de B2C als B2B markt hebben enorme stappen gezet door het eenvoudig, persoonlijk en proactief te maken. En door de coronacrisis is de hele digitalisering in een stroomversnelling gekomen, waarbij de ervaringen die we hebben als B2C klant ook worden verwacht van B2B organisaties. Digitaal is het nieuwe normaal geworden. Op een gegeven moment zullen we een volwassenheid van digitaal

gebruiksgemak bereiken en zal het een commodity worden. Als je het hebt, vindt de klant het de normaalste zaak van de wereld. Als je het niet hebt, zit je diep in de problemen en zal het moeilijk zijn om je daarmee te onderscheiden. Uiteindelijk kan je je maar op één manier onderscheiden en dat is door de mensen die bij u en bij ons werken! Niet alleen de mensen die contact hebben met de klant, maar alle mensen die bij uw organisatie werken. Alleen worden er wel andere dingen van onze organisaties en onze mensen verwacht. Klanten verwachten een partner die hen helpt om hun verwachtingen, behoeftes en ambities waar te maken. Maar ook een partner die een bijdrage wil leveren aan het ontwikkelen van de maatschappij.



Rhoderick van der Wyck
International Sales
Director Eurofiber

De digitalisering neemt een stroomversnelling en Eurofiber speelt een centrale rol in het ICT-ecosysteem van de mondiale spelers.

Eurofiber ondersteunt internationale klanten en carriers door hen te verbinden met onze dichte footprint van bedrijfsgebouwen en DC's in Nederland en België. Nu we onze geografische aanwezigheid uitbreiden naar België, Duitsland en Frankrijk, tonen onze internationale klanten grote

interesse om Eurofiber als partner te blijven inzetten voor hun eigen uitbreidingsplannen. Onze connectiviteitspropositie, inclusief DCSpine, is nu in toenemende mate grensoverschrijdend. Steeds meer klanten vertrouwen op ons voor hun connectiviteitsbehoeften in de grotere Benelux en zullen ons volgen als we onze footprint uitbreiden en meer mogelijkheden krijgen om hen op Europese schaal te bedienen - de eerste aanvraag voor vezels in Berlijn is al binnen.



Chris Bakx
Managing Director
Group Marketing

Zichtbaarheid als baken in de na-COVID-19 mist

Zichtbaarheid wordt als onderdeel van de versnelde digitalisering (digital first) nog belangrijker. Het (deels) wegvallen van analoge klantcontacten en de transitie naar een hybride model, waar contacten meer digitaal worden, zorgt dat je digitaal beter/snelter gevonden moet kunnen worden door je prospects en klanten en klanten nog beter met een digital first strategie moet kunnen bedienen. Dit vraagt

om duidelijke keuzes in je media strategie, herkenbaarheid, propositie en communicatie. Daarnaast verandert de situatie als gevolg van COVID-19 zo snel dat organisaties data gedreven agile moeten gaan werken / de standaard wordt om zich voldoende snel aan te kunnen passen op basis van veranderingen en afgenomen voorspelbaarheid van marketing en sales activiteiten.



Jan-Michiel Berkel
Director DCSpine

Cloudadoptie is een strategische keuze en geen kostenafweging

Over de cloud werd jarenlang geroepen dat het een hype is. De transitie naar de (public) cloud bleek veel complexer dan in eerste instantie gedacht en dit is de reden dat men betere oplossingen heeft ontwikkeld voor hybride clouds, een combinatie van on-premise legacy infrastructuur en private en public cloud. Sinds de eerste hype zien organisaties de cloud nu steeds meer als een strategische keuze die meer veerkracht, wendbaarheid en innovatief vermogen oplevert en hen in staat stelt om sneller in te spelen op de vraag van klanten. Hierdoor is een 1 op 1 vergelijking op basis van kosten minder relevant geworden: de cloud levert iets extra's op ten opzichte

van de oude situatie. Daarnaast zijn de beschikbaarheid en security van de (public) cloud inmiddels van een hoog niveau. Steeds vaker zullen eindgebruikers verschillende clouds willen combineren. CSP's en andere aanbieders van clouddiensten moeten zich daarom voorbereiden op drukke tijden. De vraag naar multi-cloud cloudarchitecturen zal toenemen. Deze worden vanuit meerdere datacenters via verschillende typen cloudkoppelingen opgezet. Hierbij zijn de voordelen van de cloud, zoals meer wendbaarheid, schaalbaarheid en een flexibele kostenstructuur het uitgangspunt. Dit zijn ook de eisen die aan de netwerken worden gesteld die deze clouds verbinden.



Hessel Idzenga
Manager Design &
Architecture
Eurofiber Group

Security zal een steeds grotere rol spelen in het end-to-end proces van telecom dienstverlening

Klanten zullen in 2021 meer en meer vereisten hebben op veiligheid. En dat op twee vlakken: de veiligheid van zijn eigen dienst, en daarnaast verwacht ik dat klanten ook meer eisen gaan stellen aan hoe wij onze eigen systemen en netwerken beveiligen. Het eerste aspect wordt afgedicht door maatregelen als anti-DDoS, waarbij de continuïteit wordt gegarandeerd, en bijvoorbeeld het introduceren van SD-WAN waarbij klantverbindingen tegen aftappen worden beveiligd door end-to-end encryptie.

Op ons eigen netwerk en systemen passen wij "security by design" toe waarbij servers en netwerk apparatuur inherent veilig geconfigureerd worden, en meerdere sloten op de deuren gezet worden waardoor je bij ons netwerk management zou kunnen komen. We kweken bewustwording bij het personeel en stimuleren ze om bij twijfels aan de bel te trekken. En af en toe voeren we een penetration test uit om de interne organisatie scherp te houden. Zo houden we zowel het Eurofiber omgeving als de klantdienstverlening veilig!



Dave Dekkers
Commercial Director
Dataplace

Hybride oplossingen zijn de toekomst voor datacenters.

Hybride oplossingen zullen meer voor gaan komen dan alleen colocatie oplossingen in datacenters. Daarmee bedoelen we dan dat veel klanten die voorheen alleen colocatie afnamen dat gaan combineren met cloud diensten. In sommige gevallen zullen ze dat bij ons afnemen en in andere gevallen bij een andere IaaS leverancier of bij de public cloud van Azure, AWS of Google.

"Hybride
oplossingen zullen
meer voor gaan
komen"



Patrick van de Pol
CISO Eurofiber Group

Er komt geen keurmerk 'veilig thuiswerken'

Door het coronavirus is thuiswerken het afgelopen jaar in een stroomversnelling gekomen. We hebben hierdoor een enorme toename gezien in cybercriminelen activiteiten. Verschillende vormen van ransomware, phishing, maar ook een exponentiele toename in DDos aanvallen. De voorspelling is dat cybercriminelen zich in 2021 blijven focussen op de thuiswerkers met dit soort activiteiten en dat ze vast en zeker nog nieuwe trucs zullen gaan inzetten. Ik droom daarbij wel eens weg bij het idee dat er een instantie is die met een keurmerk voor 'Veilig Thuiswerken' komt, zodat we bij alle thuiswerkende collega's kunnen toetsen of ze hieraan voldoen en ze een sticker kunnen geven om op

de voordeur te plakken. Maar zo gaat het helaas niet werken, zo'n keurmerk zal er niet komen, we zullen zelf en met elkaar onze security aanpak voor de groep thuiswerkers blijvend dienen te heroverwegen om hierop in te spelen. Dus neem het initiatief om in gesprek te gaan met de ICT en Security professionals binnen je organisatie om vanuit de invalshoeken "People", "Process" en "Technology" te bespreken welke maatregelen er in 2021 kunnen bijdragen aan veilig(er) thuiswerken. Als ik een paar suggesties mag doen voor onderwerpen in een dergelijke bespreking dan zijn dit: cyberveilig gedrag, password-less authentication en "zero trust security" cultuur.



Elvira Kneefel
Business Development
Manager
DCspine

De As-A-Service Revolutie

"As-a-service" - de levering van diensten die we nodig hebben om te leven en te werken via cloud-gebaseerde, on-demand platforms - staat vandaag de dag, en niet alleen door de pandemie, centraal. Dankzij cloud services van aanbieders als Google, Microsoft, Amazon en een steeds groeiende horde startups en spin-offs kunnen innovators op alle gebieden geavanceerde technologie implementeren met weinig investeringen in hardware of mensen vooraf.

Terwijl de COVID pandemie aanhoudt, hebben we duidelijk gezien dat bedrijven die schaalbare oplossingen as-a-service bieden floreren. Een voorbeeld hierin is Zoom. Zij waren in staat om hun capaciteit snel te verhogen en aan de vraag te voldoen. Dit hebben zij kunnen realiseren door de snelheid waarmee het servers kon toevoegen en de dekking en kwaliteit van de dienstverlening heeft kunnen verhogen. In 2021 en daarna wordt deze schaalbaarheid steeds belangrijker.



Frenk Storm
Sales Director
Eurofiber Nederland

Kantoor wordt clubhuis

Door de COVID-19 pandemie hebben we noodgedwongen veel meer moeten thuiswerken. Eerst wat onwennig, maar uiteindelijk is het gebruik communicaties app's zoals Zoom en Teams een soort tweede natuur geworden. Ook qua productiviteit zien we dat thuiswerken voordelen met zich meebrengt zoals het wegvallen van reistijd en de discipline van medewerkers om output te leveren. Daartegenover staat het gemis aan werkelijke interactie en contact. Ik verwacht dat het nieuwe normaal qua kantoor en thuiswerken een hybride vorm gaat aannemen. Een aantal dagen thuis werken maar ook af en toe naar kantoor om elkaar te

ontmoeten, creatieve sessie te hebben, teams te smeden of gewoon omdat het leuk is. Daarom gaan kantoren er anders uit zien, niet meer zo statisch met vooral werkplekken en een paar meeting ruimtes, maar een stimulerende en inspirerende omgeving die interactie faciliteert.

Dit betekent ook dat we nog meer vanuit de cloud gaan werken, security belangrijker wordt, HR programma's voor teambuilding en leren ge-upgrade gaan worden en we wellicht wel met minder kantoorruimte uit kunnen. Ik zou bijna willen zeggen dat je bezoek aan het kantoor een uitje wordt waar je 1 a 2 keer per week echt naar uit kijkt.



Steven Klockaerts
CIO Eurofiber Group

Laten we de sprong maken!

Bestuursleden van Europese bedrijven meldde in een onderzoek uit 2020 dat 'Digitalisering, disruptieve technologie en andere innovatie' een van de vijf grootste risico's voor hun organisatie is. Ofwel vanuit het perspectief om het tempo niet bij te kunnen houden of door gestoord te worden door disruptieve concurrentie. Dit wordt duidelijk gedreven door de evolutie dat digitale technologie een integraal onderdeel is geworden van producten en diensten. Bijna elke bedrijfsactiviteit is ontworpen met behulp van technologie en steeds meer bedrijfsactiviteiten worden volledig gedigitaliseerd. Deze technologie is van het allergrootste belang geworden voor ondernemingen omdat het mogelijk maakt om bedrijfswaarde te creëren

door middel van gegevens en een fundamenteel herontwerp van bedrijfsmodellen en -processen. Een vereenvoudigde roadmap kan er als volgt uitzien: digitaal verkennen, digitaal doen, digitaal worden, digitaal zijn. Veel organisaties komen echter vast te zitten in het midden van het implementeren van technologieën in plaats van fundamentele veranderingen door te voeren die verder gaan dan silo's, veranderingen in bedrijfsvoering en klantmodellen, nieuwe manieren bedenken om de klant te betrekken en nieuwe platformen in een ecosysteem te ontwikkelen. Als er één inspirerende afhaalmaaltijd uit 2020 is, is dat we als collectief de digitale adoptie veel sneller kunnen stimuleren dan we ons konden voorstellen. Dus laten we die sprong maken!



Armijn Spreitzer
Teamleader Products &
Solutions
Eurofiber Group

Het vitale belang van veilige, goede en flexibele connectiviteit neemt toe

Juist in onvoorspelbare (COVID-19) tijden zien we dat het vitale belang van veilige, goede en flexibele connectiviteit alleen maar toeneemt. We verwachten dat we altijd en overal kunnen communiceren, dat het altijd werkt en dat we

elke applicatie kunnen gebruiken, of dat nu voor werk of privé is. En juist daar werken we bij Eurofiber continu aan; om onze klanten te adviseren en voorzien van connectiviteit waarmee ze optimaal kunnen anticiperen op de snel veranderende maatschappij.



Jan Bonke
Manager Operations
Dataplace

Doel om uiteindelijk naar een volledig circulaire duurzame economie toe te werken

Duurzaamheid is altijd al een belangrijke pijler geweest binnen de datacenterbranche, maar volgend jaar wordt dit dé trend in meerdere branches. Dataplace is dan ook voortdurend bezig met de optimalisatie van de energie-efficiëntie en volgt de nieuwste technologieën en innovaties op de voet om haar dienstverlening op alle mogelijke manieren te verbeteren en te

verduurzamen. Onze datacenters draaien voor 100% op groene stroom en maken gebruik van energiezuinige installaties voor zowel koeling als stroom. Aangezien duurzaamheid bij meerdere organisaties een belangrijke pijler wordt en de focus krijgt, zullen we altijd in gesprek gaan met deze organisaties met als doel om uiteindelijk naar een volledig circulaire duurzame economie toe te werken.



Paul Faas

Manager Marketing &
Segment Sales
Dataplace

Onze digitale infrastructuur wordt een basis voor een duurzame thuiswerkeconomie waar we de komende jaren op voort gaan borduren.

Thuis werken zal steeds meer de norm worden. Bedrijven worden meer een ontmoetingsplaats voor collega's waar we kunnen vergaderen, scrummeetings en trainingen kunnen volgen en leveranciers en klanten kunnen ontvangen. Het echte werk waar focus voor nodig is doen we

thuis. Een goede ontwikkeling, want thuiswerken zorgt voor minder files. We hebben minder auto's nodig en we verbruiken dus veel minder belastende energiebronnen. Deze hybride vorm van werken kan alleen als we blijven investeren in een goede digitale en duurzame infrastructuur. En dat doen we want alles wat online gebeurt begint in een datacenter.



Janita Sluurman

Business Process
Consultant
Eurofiber Group

Afname in gebruik van dashboards, toename van dynamische intelligentie

Dynamische en meer geautomatiseerde data-oplossingen met klantgerichte ervaringen zullen visuele, point-and-click dashboards vervangen. Als gevolg hiervan zal de hoeveelheid tijd die gebruikers besteden aan het samenstellen en gebruiken van dashboards afnemen. De verschuiving naar in-context data-oplossingen betekent dat de meest relevante inzichten naar elke gebruiker zullen stromen op basis van hun context, rol of gebruik. Deze dynamische inzichten vereisen technologieën zoals augmented analytics, NLP, streaming anomaliedetectie en samenwerking.

Eurofiber heeft zijn eigen analyse- en business intelligence-tools geëvalueerd en introduceert het Einstein Analytics binnen FiberForce. Met Einstein Analytics vind je automatisch eenvoudige antwoorden op complexe zakelijke vragen in je data. Met transparante, gemakkelijk te begrijpen AI-modellen ontdek je wat er is gebeurd, waarom het is gebeurd, wat er in de toekomst gaat gebeuren en hoe je daarop kunt anticiperen. Hiermee identificeer je kansen, voorspel je resultaten, krijg je aanbevelingen. Einstein Analytics maakt deel uit van de strategie van Eurofiber om een meer datagedreven organisatie te worden.



Nick Vaes

Group Director
Network Operator
Eurofiber Group

Toenemend aantal DDoS-aanvallen in 2021

DDoS (Distributed Denial of Service) zijn pogingen om een computer, computernetwerk of dienst niet of moeilijker bereikbaar te maken. We zien dat dergelijke aanvallen steeds frequenter voorkomen en daarbij vaak ook langer duren of een grotere omvang hebben dan

in het verleden het geval was. Door het grotere aantal diensten die verhuizen naar de Cloud wordt daarmee in toenemende mate het belang van anti-DDoS of een private connectie met de Cloud doormiddel van Sercure Cloud Connect steeds groter om de continuïteit van de dienstverlening te kunnen borgen.



Jacqueline Bij de Vaate

Marketing Manager
Eurofiber Nederland

Co-creatie en partnerships worden belangrijker in 2021

Binnen marketing merken we dat digitale samenwerkingen en partnerships steeds belangrijker worden. Als Eurofiber werken we veel samen met lokale overheden en bouwen we samen aan Smart Cities. Binnen het initiatief Amsterdam Smart City ontmoeten we gelijk-gestemde, die allemaal graag voorruit willen en

open staan voor innovatie en elkaar opzoeken voor samenwerking. Het is voor ons zeer waardevol om nieuwe contacten op te doen en de partners van het ecosysteem te inspireren door middel van presentaties, (online) events en demo's. Mijn verwachting is dat er aankomend jaar meer focus gelegd gaat worden op deze ecosystemen om het verschil in de markt te maken.



Joost van der Sluis
Manager Finance &
Business Control
Dataplace

Dankzij de moderne IT ontwikkelingen wordt het auditeren van zowel kwaliteitssystemen als jaarcijfers van onze organisatie en bedrijfslocaties vergemakkelijkt.

Doordat de audits (deels) op afstand plaats kunnen vinden is dit, naast verhoogde efficiency en effectiviteit, ook een duurzamer manier van werken.

"Het auditeren van zowel kwaliteitssystemen als jaarcijfers vergemakkelijkt."



Jesse Gerritsma
Business Development
Manager
DCspine

Hybrid Cloud snelst groeiende bedrijfsarchitectuur

Het is niet onbekend dat bedrijven steeds meer op weg zijn naar een hybride cloudinfrastructuur. Van SaaS-toepassingen en on-prem-oplossingen tot een mix van publieke en private clouds. Hybride cloudstrategieën helpen organisaties de juiste balans te vinden voor hun unieke behoeften aan cloudinfrastructuur. In toenemende mate worden uitdagingen op gebied van privacy, beveiliging en compliance voor klanten beter

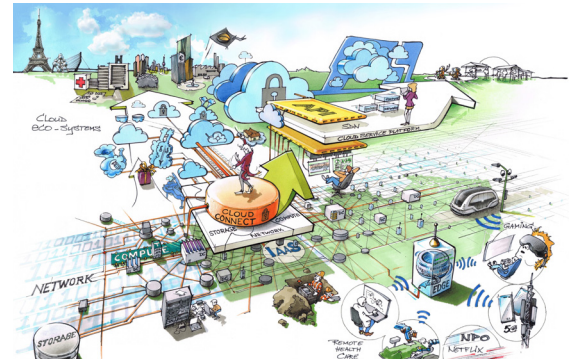
gemaakt en daarmee blokkades om naar de cloud te migreren weggenomen. We hebben gezien dat afgelopen jaar bedrijven over de hele wereld investeringen in de cloud versnellen om snellere aanpassing in momenten van onzekerheid en verstoring mogelijk te maken. Dit geeft de waarde en noodzaak aan van het hebben van een wendbare en aanpasbare cloud-infrastructuur.



Jeroen Verheijen
Commercial Product
Manager Cloud
Eurofiber Group

2021 wordt het jaar van True Cloudification

Wij verbinden alles, ook de Cloud totaal oplossing voor klanten waarbij complexe datastromen van, naar & in de cloud op de meeste efficiënte & veilige manier kunnen worden gefaciliteerd.



Marc van der Heijden
Digital Marketing
Manager
Eurofiber Group

Help door het gebruik van data jouw klant verder in zijn koopproces

Door documentaires als The Social Dilemma en The Great Hack wordt de impact van het gebruik van data op de samenleving extra bevestigd. Dit zorgt er naast de toenemende behoefte van klanten naar meer privacy en controle over hun eigen data voor dat organisaties in 2021 kritisch moeten kijken naar de wijze waarop zij data gebruiken. Stel jezelf als organisatie dan ook de vraag, maken wij gebruik van data om zoveel mogelijk leads/sales te doen? Of helpen wij door middel van het gebruik van data een klant echt verder in zijn koop-

proces? Het beantwoorden van deze vraag zorgt ervoor dat je als organisatie gaat nadenken over de gehele marketingstrategie en de kwaliteit van de middelen die je inzet. Daarbij komt dat na Safari en Firefox, Google Chrome dit jaar heeft aangekondigd om uiterlijk in 2022 third-party cookies te blokkeren. Neem volgend jaar de tijd om te bepalen hoe je eigen prospect/klant data via first-party cookies gaat verzamelen. Zorg er uiteraard voor dat je altijd over de juiste toestemming beschikt. En communiceer transparant met je website bezoekers welke data je verzamelt, waarom je dit doet en hoe je dit doet.

Digitalisering biedt bou

Wie de dijken, bruggen, wegen en gedurfde gebouwen in Nederland ziet, ontkomt niet aan de indruk dat de Nederlandse bouwsector ware kunstwerken weet op te leveren. Toch kan de digitale innovatie in de branche nog een inhaalslag maken, zeggen experts. 'De digitalisering in de bouw moet nog een breder draagvlak krijgen, er liggen enorm veel kansen', stelt Martijn Woltinge, accountmanager bij Eurofiber Nederland.

Traditioneel

'De Nederlands bouwsector is traditioneel en werkt graag met vaste processen', aldus Woltinge. 'Digitale innovaties worden het liefst nog even buiten de deur gehouden of zelfs in een aparte unit gestopt om de bestaande processen niet te beïnvloeden.'

Naar mijn mening zal dat op korte termijn moeten veranderen. Als er moderne manieren van werken en processen worden ingericht, zal het samenwerken tussen verschillende leveranciers makkelijker worden. Met een snellere oplevering en hopelijk lagere faalkosten tot gevolg. Er gaat in de bouw nu nog veel tijd op aan vergaderen en overleggen. Als bijvoorbeeld de Bouw Informatie Systemen-software (BIM, red.) verder kan worden doorontwikkeld en hier meerdere processen aan worden opgehangen, zal dit voor iedere betrokkene in de bouwsector een positief effect opleveren.'

Nieuwe omzetsstromen en hogere duurzaamheid

Los van het gebruik van BIM-software, stelt Martijn Woltinge dat de bouwsector veel te winnen heeft door het toepassen van digitale innovaties in zijn diverse projecten. 'Neem bijvoorbeeld 'smart sensing'. Daarmee kunnen bouwpartijen data verzamelen over het gebruik van wegen en gebouwen en de impact daarvan op zaken als veiligheid en energiebeheer. Een bouwbedrijf kan die gegevens, al dan niet kant-en-klaar gepresenteerd in de vorm van een digitaal dashboard, vervolgens aan de opdrachtgever leveren.'

Daarmee is misschien een nieuwe omzetstroom voor bouwbedrijven te genereren die in het verlengde ligt van hun kernactiviteiten. Of het zijn ideale middelen om voor een grotere klanttevredenheid te zorgen. Dat geldt ook voor het toepassen van andere innovatieve zaken, zoals Virtual Reality, Augmented Reality, Digital Twins, Artificial Intelligence-algoritmes en 3D-printing. Om daar voorbeelden van te geven: met Virtual Reality of Augmented Reality kunnen opdrachtgevers alvast een 'kijkje nemen' in de te bouwen gebouwen. Een extra dienstverlening die bijdraagt tot hogere klanttevredenheid. En zeker niet onbelangrijk: met behulp van innovaties zoals 3D-printing is de bouwsector in staat om grote stappen te maken op het gebied van verduurzaming. Alleen al het op locatie 3D-printen scheelt in de CO₂-uitstoot doordat er minder transport van 'bouwstenen' plaats hoeft te vinden.'

Digitale infrastructuur

Bij alle digitaliseringsinitiatieven in de bouwsector speelt een fundamentele vraag: hoe krijg je applicaties en data van A naar B getransporteerd? Woltinge: 'Daar zijn een paar zaken van belang. Allereerst moet de digitale infrastructuur veilig zijn. Het laatste waar je behoefte aan hebt, is dat de data in verkeerde handen valt. Of dat een graafincident ervoor zorgt dat een netwerkverbinding wordt verbroken waardoor de gegevensstroom tot stilstand komt. Verder moet de digitale infrastructuur zo toekomstbestendig mogelijk zijn, waardoor zowel aan de huidige als de verwachte bandbreedtebehoeften kan worden voldaan. En ten slotte is flexibiliteit – zowel van de digitale infrastructuur als de aanbieder van die infrastructuur – van belang.'

Bouwsector extra kansen

De succesvolle digitalisering van de bouwsector valt of staat met de basis: een solide, veilige en toekomstbestendige digitale infrastructuur. Martijn Woltinge: 'Het klinkt voor de hand liggend, maar in de praktijk is het iets dat in bijvoorbeeld digitaliseringsstrategieën in de eerste instantie over het hoofd wordt gezien. Neem het veiligheidsaspect: dat gaat verder dan encryptie van gegevens. Het betreft bijvoorbeeld ook de vraag of er een echte redundante netwerkverbinding is. Als er een verstoring is, dan wil je dat de data automatisch via een andere route wordt omgeleid. En onder 'echt redundant' versta ik onder andere dat de fysieke glasvezels niet in één en dezelfde kabel zitten. Want als die bewuste kabel kapot wordt getrokken door een graafmachine, is de redundantie in één klap weg.'

Anticiperen op marktvraag

Toekomstbestendigheid is een ander belangrijke aspect van een goede digitale infrastructuur, aldus Woltinge. 'Regeren is vooruitzien. Als je een kantoorpand bouwt, is de behoefte aan bandbreedte op de bouwplaats in de eerste instantie misschien niet heel groot. Tegelijkertijd weet je dat organisaties steeds hogere eisen stellen aan de digitale infrastructuur. En dat een modern pand moet worden voorzien van een geavanceerd gebouw-beheersysteem dat afhankelijk is van betrouwbare connectiviteit. Daar kun je als bouwer al in een vroeg stadium op anticiperen. Een flexibele aanbieder van digitale infrastructuur denkt in zo'n geval met je mee. Bijvoorbeeld door bouwkeet alvast op het glasvezel-netwerk te sluiten. Als het object eenmaal is opgeleverd, kan de verbinding relatief eenvoudig worden verlegd naar het kantoorpand. Het betekent dat je als bouwbedrijf en vastgoedexploitant een belangrijke factor toevoegt aan de aantrekkelijkheid van het pand.'

De Nationale Benchmark Digitalisering in de Bouw 2019 Als je bouwend Nederland vraagt naar wat zij onder 'digitalisering' verstaan, dan verwijst de overgrote meerderheid naar Building Information Modelling-software. De toepassing van andere technologieën - zoals Internet of Things, Augmented Reality en Artificial Intelligence - blijft echter nog ver achter. Dat blijkt uit de Nationale Benchmark Digitalisering in de Bouw, een onderzoek uitgevoerd in opdracht van de Japanse elektronica- en printerproducent Canon.

Om precies te zijn, zegt 71 procent van de ondervraagde ondernemingen dat het gebruik van BIM-software de

meeste invloed heeft op de digitale bedrijfsvoering. Op een goede tweede plaats staat het automatisch beheren van documenten en bestanden in de cloud (54 procent), gevolgd door de implementatie van 3D-modelling (49 procent). Geavanceerde technologieën - Internet of Things, Artificial Intelligence en Machine Learning - komen er bekaaid vanaf met respectievelijk 12 en 4 procent. Toch gloort er hoop: volgens het onderzoek staat bij 48 procent van de bevroegde bouwbedrijven als een paal boven water dat zij hun in- en externe processen in versneld tempo moeten digitaliseren.





Organisaties die een jaar of tien geleden een applicatie wilden ontwikkelen en testen, moesten daarvoor aardig investeren in IT-middelen. Van licenties op programmeerhulpmiddelen tot hardware. Anno 2020 is dat niet meer nodig door de komst van cloudplatformen die bijvoorbeeld Infrastructure as a Service (IaaS) aanbieden.

"IaaS wordt de komende jaren net zo gemeengoed als elektriciteit uit het stopcontact"

IaaS is de elektriciteitsvoorziening voor de IT-behoefte van organisaties

IaaS is nu al aardig ingeburgerd, maar wordt de komende jaren net zo gemeengoed als elektriciteit uit het stopcontact, voorspelt Maurits van der Zouw, Commercieel Product Manager Eurofiber Nederland.

Grotere flexibiliteit

De populariteit van IaaS is makkelijk te verklaren, zegt Maurits van der Zouw: 'Het geeft organisaties grotere flexibiliteit, zonder dat het relatief hoge investeringen met zich meebrengt. Je betaalt immers naar gebruik, in plaats dat je zelf hard- en software moet aanschaffen, implementeren en beheren. Dat wordt immers verzorgd door de partij die de IaaS-dienst aanbiedt. Het maakt ook dat je je geen zorgen meer hoeft te maken over zaken als schaalbaarheid en security. Wie nu een applicatie ontwikkelt, kan starten met een beperkte hoeveelheid IaaS-middelen en naadloos opschalen – zodra dat nodig is. Het is ideaal voor bijvoorbeeld softwareproducenten die een applicatie als Software as a Service willen ontwikkelen en aanbieden.'

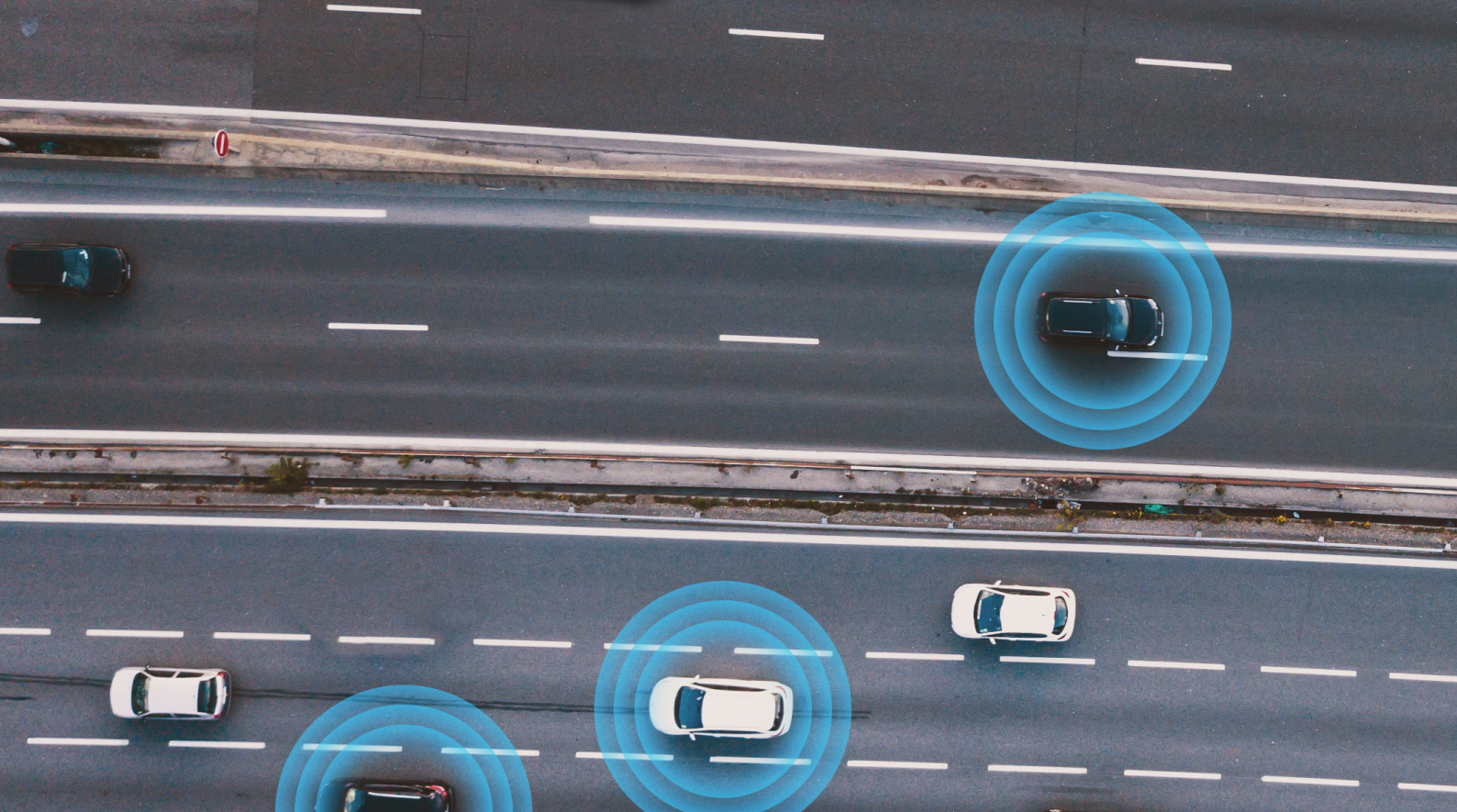
Regionale IaaS-partijen

De voortschrijdende ontwikkelingen op het gebied van IaaS zorgen er ook voor dat de gebruiksdrempel lager wordt, legt Van der Zouw uit. 'Het was in de eerste instantie echt het domein van IT'ers die verstand van IaaS-diensten hadden en van grotere ondernemingen die over een omvangrijk IT-budget konden beschikken. IaaS-diensten zijn echter zo gebruikersvriendelijk en financieel laagdrempelig geworden, dat een grotere groep ermee overweg kan. Zonder dat er grote budgetten mee gemoeid zijn. Wat ook meespeelt, is dat organisaties zich niet meer hoeven te beperken tot de grote buitenlandse cloudpartijen – zoals AWS en Microsoft – als zij IaaS-diensten willen afnemen.

Er zijn inmiddels IaaS-aanbieders die op regionaal niveau opereren, zoals Dataplace. Die bieden over het algemeen de volle breedte van IaaS-dienstverlening mét de persoonlijke aandacht en verregaande ontzorging die je mag verwachten van een partij die letterlijk dicht bij je staat. Je bent bij de regionale IaaS-aanbieders geen anoniem nummertje. Het biedt organisaties ook de mogelijkheid om een afweging te maken als het gaat om de 'work loads' en data via internationale IaaS-diensten gaan en welke dichterbij in de regio worden gehouden. En daar komt bij dat jouw data niet 'ergens in de cloud' wordt opgeslagen: de gegevens blijven gegarandeerd binnen de Nederlandse landsgrenzen. En dat is voor veel organisaties noodzakelijk, bijvoorbeeld omdat de Nederlandse toezichthouders of de wetgeving dat vereisen.'

Edge computing as a Service?

'IaaS gaat zich de komende jaren zowel in de breedte als in de diepte ontwikkelen', verwacht Maurits van der Zouw. 'Kijk naar technologieën die nu nog in opkomst zijn, zoals gedistribueerde cloudomgevingen in de vorm van Edge computing. IaaS-diensten gaan zich ook daarin bewegen.' IaaS wordt door de flexibiliteit, de laagdrempeligheid en de financiële aantrekkelijkheid de komende jaren gemeengoed, voorspelt hij. 'Ik denk dat het straks net zo gewoon is als de elektriciteitsvoorziening in een gebouw. Je denkt niet aan wat er allemaal bij komt kijken als je het licht in een ruimte aan- of uitdoet. Dat er bijvoorbeeld ergens een elektriciteitscentrale staat die wordt 'gevoed' door wind- of zonne-energie. En dat er een heel elektriciteitsnetwerk voor nodig is om de energie naar het gebouw te transporteren. Je krijgt licht op het moment dat je het nodig hebt. IaaS is de elektriciteitsvoorziening voor de IT-behoefte van organisaties.'



De afgelopen maanden hebben diverse experts van Eurofiber hun visie gegeven op trends die op kortere termijn én op de langere duur van invloed zijn op ons dagelijks leven. Ditmaal is het de beurt aan Frenk Storm, sales director direct sales bij Eurofiber: 'Autonoom rijdende voertuigen hebben een impact die veel verder gaat dan menigeneen ziet.'

Vijf stadia

Het lijkt iets dat nog ver weg is: de dag dat zelfrijdende auto's, vrachtwagens, treinen en schepen doodgewoon zijn. Maar toch is het dichterbij dan wordt gedacht. En de gevolgen van het autonome vervoer zijn erg groot, voorspelt Frenk Storm. 'Natuurlijk is het nu nog niet zover. Zelfrijdende auto's worden in vijf stadia ingedeeld. Wij zijn nu ongeveer in stadium twee, met auto's die bijvoorbeeld zelf kunnen inparkeren en keurig tussen de lijntjes rijden op de snelweg. Bij niveau vijf spreek je van volledig zelfrijdende voertuigen. Dan volstaat het om de auto de opdracht te geven om naar een bestemming te gaan. De rest doet hij dan volledig zelfstandig, ook in de drukke binnensteden. Daar moeten wij nog wel een jaar of vijftien op wachten.'

Daling verkeersongelukken

Maar dat het volledig autonoom rijden eraan komt, staat wat Storm betreft als een paal boven water. Niet alleen omdat het technologisch tot de mogelijkheden gaat behoren. Het is ook iets dat een hoger maatschappelijk doel dient: het verminderen van het aantal ver-

keersgewonden en -doden. 'Jaarlijks vallen er wereldwijd zo'n 1,2 miljoen doden en 50 miljoen gewonden in het verkeer', zegt Storm. 'Dat staat nog los van de financiële schade die daarbij komt kijken. Ook is er de negatieve impact op de economie door zaken als files. Het grootste deel van de ongelukken wordt door de bestuurders zelf veroorzaakt. Bijvoorbeeld omdat zij tijdens het rijden afgeleid worden door een binnenkomend appje. Alleen op dit vlak kunnen zelfrijdende auto's een enorme, positieve, impact hebben.'

Impact op gezondheidszorg en verzekeringen

De impact van autonome voertuigen strekt zich ook uit tot andere sectoren dan automobielerbranche, stelt Frenk Storm. 'Neem alleen al de gezondheidszorg. Zelfrijdende auto's moeten in principe ook minder ongelukken veroorzaken, waardoor er substantieel minder doden en gewonden zullen vallen. Dat betekent voor ziekenhuizen dat zij te maken krijgen met overcapaciteit. Het zorgt ook voor de noodzaak om tot nieuwe businessmodellen te komen. Zoals het te gelde maken van de data die de voertuigen genereren. Voor verzekeringsmaatschappijen



Zelfrijdende auto's zorgen voor enorme disruptie

zou dat bijvoorbeeld interessant kunnen zijn, die kunnen immers ook te maken krijgen met minder premie inkomsten. Want in hoeverre is het nog nodig om meer dan een basisverzekering af te sluiten als de auto niet of nauwelijks schade door verkeersongelukken oploopt?’

Aanjager deeleconomie

Een ander aspect van de zelfrijdende auto is dat het als een katalysator kan fungeren voor de zogeheten deeleconomie, aldus Storm. ‘De auto is op dit moment een kapitaalintensief product dat inefficiënt wordt gebruikt. Namelijk maar een paar keer dag, bijvoorbeeld voor het woon-werkverkeer. Als je de deeleconomie zou kunnen toevoegen aan de zelfrijdende auto, dan maken wij veel beter gebruik van de bestaande middelen. Je zou met één auto al minimaal twee mensen kunnen bedienen. Daarmee halveer je op termijn het wagenpark. De jongere generatie ziet dat nu al als een goed idee. Voor hen is de Heilige Koe niet meer zo heilig. Je merkt dat de automotive sector daarmee worstelt. Het zijn dan ook met name niet-traditionele partijen die hierin voorop lopen. Denk aan betrekkelijke nieuwkomers als Tesla of het Nederlandse Lightyear dat een auto op zonne-energie gaat produceren. Het heeft niet alleen voor de autofabrikanten en autogarages serieuze gevolgen. Gemeenten en de Rijksoverheid krijgen er ook mee te maken. Bijvoorbeeld door het wegvallen van parkeer-gelden en het teruglopen van de inkomsten uit de wegenbelasting.’

Gevolgen voor connectiviteit

Trends op langere termijn, zoals volledig zelfrijdende auto's, zijn zaken weinig organisaties voldoende over

nadenken, aldus Frenk Storm. ‘In de gesprekken met onze klanten merk je dat zij hierop wel getriggerd worden als we deze thema's verduidelijken. En dan met name over wat voor invloed dit zal hebben op hun organisatie en klanten. Het strekt zich uit van de centrale en lokale overheid tot verzekeringsmaatschappijen en van grote ziekenhuizen tot aan schadeherstel bedrijven.

De infrastructuur van Eurofiber gebruikt men vaak als fundament om dit soort innovaties op te ontwikkelen, waarbij contracttermijnen tot wel vijftien jaar geen uitzondering zijn. En dan zijn dergelijke trends belangrijke zaken om in toekomstplannen mee te nemen. Ook als het gaat om de connectiviteitsvereisten die bijvoorbeeld een zelfrijdende auto met zich meebrengt. Een dergelijk voertuig genereert per dag alleen al circa 4 tot 30 Terabytes aan data. Een groot deel van die gegevens gaat via de mobiele netwerken en de vaste glasvezel-netwerkinfrastructuur naar datacenters.

Zoals de datacenters van de Rijksoverheid, waar vervolgens weer in realtime verkeersstromen worden geanalyseerd waarop bepaalde acties zijn uit te voeren. Om die enorme hoeveelheid data van A naar B te kunnen sturen, heb je een stabiele, veilige en toekomstbestendige netwerk-infrastructuur nodig, zoals glasvezel, die ook de nodige flexibiliteit biedt. Dat nemen onze klanten steeds vaker mee in hun strategische toekomstplannen. Terecht. Want ik denk dat het geen twintig jaar meer zal duren voordat mijn kleinkinderen mij vragen of het niet heel gevaarlijk was vroeger, toen automobilisten nog een rijbewijs moesten hebben en zelf achter het stuur zaten.’



eurofiber DCspine