

Claartje Mangert, Managing Director en Jeroen van Brussel, VP Sales & Marketing NLDC

## Zelfstandig een nieuwe weg inslaan

Sinds de verzelfstandiging van KPN anderhalf jaar geleden, staat NLDC onder andere bekend als operator van het enige Tier IV Datacenter in Nederland, die aan de maximale beschikbaarheidseisen voldoet. Maar het Tier IV Datacenter in Eindhoven is niet de enige faciliteit van NLDC. Juist de groeiende vraag naar Tier III-datacenters, een status waar de overige vijf datacenters over beschikken, is voor NLDC een belangrijke reden om hun samenwerking met partners verder aan te trekken. Dat maakt dat NLDC ondanks zijn traditionele telecomwortels als een jong bedrijf in de markt staat.

Het zal partners in eerste instantie wat eng in de oren klinken, maar NLDC doet naast partnerverkoop ook aan directe verkoop. Maar, zo zegt Managing Director Claartje Mangert, dat heeft meer met de brede markt te maken die NLDC bedient. In de directe kanalen trekt NLDC klanten aan die hun ICT in eigen beheer hebben en zelf zorgen voor integratie

van de diensten. "Dat zijn bedrijven voor wie ICT zeer kritiek is. Denk aan digitale bedrijven als webshops, maar bijvoorbeeld ook ziekenhuizen en financiële dienstverleners", zegt Mangert. "Het is voor deze klanten dan niet logisch om met partners in zee te gaan, omdat ze het zelf kunnen. Dat is een hele bewuste keuze van hen. Ze zijn gewoon op zoek

naar de allerbeste colocalieverancier en integreren het zelf met andere diensten."

### Flink geïnvesteerd

Natuurlijk heeft NLDC een grote installed base geërfd van KPN, maar volgens Jeroen van Brussel, VP Sales & Marketing van NLDC, is de markt groter dan dat. "We zijn continu op zoek naar de beste kanalen, direct en indirect, om onze diensten te verkopen en te leveren. System integrators en andere partners zijn daarbij belangrijk." NLDC heeft daarom flink geïnvesteerd in een salesteam, inclusief presales en technische consultants. "Met een team van tien tot vijftien mensen gaan we de markt op", zegt Van Brussel. "Enerzijds is het heel erg ondersteunend voor de bestaande basis, anderzijds kijken we naar andere markten, zoals de hostingpartijen, dotcompartijen en cloudpartijen. Deze klantsegmenten vinden we in de Metropool Amsterdam, maar minstens zo belangrijk is de sterke regionale rol met datacenters in Eindhoven, Groningen en Rotterdam."

Ook Van Brussel benadrukt de scheiding in de markt tussen de grote bedrijven die alles zelf willen en kunnen doen, en bedrijven die het via een integrator doen. Er is dus geen concurrentie tussen het salesteam van NLDC en die van hun resellers. "De lokale partners weten ook heel goed wat lokaal speelt. Ze hebben



Claartje Mangert



Jeroen van Brussel

hun eigen plaatselijke zakelijke netwerk, dus die weten heel goed wat er leeft en waar ze nieuwe klanten vandaan kunnen halen", zegt Van Brussel. "Partners zijn ook zelf klanteigenaar." Mangert voegt eraan toe dat NLDC voor klanten van de partners onzichtbaar is.

Vanaf het moment van verzelfstandiging kon NLDC niet meer uitgaan van de bij iedereen bekende naam van KPN. "Een van de eerste dingen om dat te doen was de naamsbekendheid van NLDC opbouwen", zegt Mangert. "Daar hoort een hele duidelijke en heldere positionering bij. Dat werkt goed. We zijn veel zichtbaar op events en sociale media. Dat doen we vooral in de markten van ICT-partners en cloudpartijen." Ook voert NLDC gezamenlijke met partners marketingacties uit. "Partners kunnen potentiële klanten uitnodigen bij onze datacenters. We leggen onze technologie uit, maar wel allemaal uit naam van de partner."

### Synergie creëren

Het belang van de regio groeit dus, iets dat andere datacenterpartijen ook zien. Dat zit hem ook in regionale projecten die NLDC van de grond krijgt en zo synergie creëert die voor zowel partners als eindklanten aantrekkelijk is. "In Aalsmeer hebben we een samenwerking met de lokale overheid, plaatselijke ondernemers en een zwembad. In die samenwerking leveren we restwarmte uit het Datacenter aan het gemeentelijke zwembad, een school en een bedrijventerrein. In Aalsmeer hebben we een samenwerking met de overheid en een plaatselijke ondernemer: met onze restwarmte verwarmen we een gemeentelijke zwembad en school en een bedrijventerrein. Of in de provincie Groningen, waar we proberen verschillende overheidsinstellingen op het gebied van datacenterdiensten met elkaar te laten samenwerken." Maar het landelijke aspect blijft onverminderd belangrijk. Daarom investeert NLDC

'Als de klant een aanvraag doet, dan kunnen wij binnen acht uur een voorstel leveren'

in een eigen netwerk tussen haar datacenters, waardoor connectivity- en twinningmogelijkheden sterk verruimd worden. "We zijn flink aan het boren", zegt Mangert. "Het is ook van belang om onze neutraliteit verder uit te breiden. KPN mag de naam hebben dat alles KPN moet zijn, maar bij NLDC hebben we ondertussen tientallen partners. Met deze aanpak zijn we daadwerkelijk cloud- en carriërneutraal."

### Jong en fris

Het netwerk zal de datacenters van NLDC met elkaar verbinden. Dit heeft onder meer te maken met de groeiende vraag naar twin-datacenters, maar vooral ook met de cloudificatie van ICT. "Steeds meer partijen, die eigen systemen en apparatuur in datacenters hebben staan, maken ook gebruik van de public en private cloud. Dat eist goede connectiviteit", zegt Mangert. "Zeker als je niet op de hotspot in Amsterdam zit."

Uiteindelijk, zo zegt Van Brussel, is NLDC dus 'knetterhard' bezig geweest om zich te ontwikkelen. "We zijn anders", zegt hij. "We hebben drie kernwaarden: durf, doen en duurzaam. We hebben wat te bieden, en we nemen onze maatschappelijke rol serieus, allemaal op een eigenwijze manier." De salesmensen zijn allemaal zelfstandig en staan volgens Van Brussel op eigen benen. Dat maakt het geheel zeer wendbaar. "Als de klant een aanvraag doet, dan kunnen wij binnen acht uur een voorstel leveren", zegt hij. "We zijn een jong fris bedrijf met een focus op groei."