

Ambities van een door en door Nederlandse bedrijf

ColoHouse gaat zich nadrukkelijker op de Nederlandse markt manifesteren

ColoHouse is een Amerikaanse aanbieder van onder andere data-centerruimte en connectiviteit. De Nederlandse inbreng en locaties maken het tot een partij die meer bekendheid verdient. CTO Savvas Bout legt uit waar het bedrijf voor staat en waarom het door en door Nederlands is.

Tekst Rashid Niamat | Foto Rogier Bos

De naam ColoHouse is in Nederland nog betrekkelijk weinig bekend. Het bedrijf heeft een datacenter in Den Haag. Die locatie zal insiders bekend voorkomen als het datacenter van Netrouting. Dat bedrijf is in het voorjaar van 2018 opgegaan in ColoHouse, dat in Miami is gevestigd. Bout, oprichter van Netrouting en nu CTO van ColoHouse, legt als eerste uit waarom het verdergaan onder één vlag een logische stap is.

De groei van ColoHouse kent meerdere oorzaken

Bout: "Beide bedrijven zijn in 2007 gestart. Netrouting huurde ruimte bij ColoHouse in Miami, maar het was geen reguliere klant-leverancieverhouding. De diensten - zij de colo, wij de connectiviteit - sloten goed op elkaar aan. Uiteindelijk was veertig procent van de ColoHouse-klanten ook klant van Netrouting." Het fuseren van de bedrijven was daarmee volgens Bout een logische stap.

Het biedt het bedrijf de mogelijkheid de gebundelde dienstverlening naar bestaande en nieuwe klanten verder uit te breiden, ook op de Nederlandse markt.

Nederland belangrijk

De Nederlandse markt is voor ColoHouse belangrijk, niet in de laatste plaats omdat men er al twaalf jaar actief is. "We werden en worden vaak gezien als een partij waar buitenlandse ondernemingen aankloppen die op zoek zijn naar een Europese of Nederlandse point of presence", zegt Bout. Maar dat is volgens hem een vertekend beeld. "Natuurlijk trekken we buitenlandse klanten aan die in Nederland colo en connectiviteit willen afnemen, maar we hebben ook een groot aantal Nederlandse klanten."

Maatwerk troef

Die groep bestaat vooral uit mkb-ondernemingen tot 300+ werknemers. ColoHouse focust niet op verticals. Volgens Bout zou dat afbreuk doen aan het aanbod. "Wat ons typeert is dat we ons product zo schraal of zo compleet mogelijk opleveren als de klant het wil. Of hij een lege kast met een voeding wenst of een volledig door ons gebouwd en beheerd HA-cluster met DR-oplossing over verschillende locaties, maakt ons

niet uit. We zijn goed in meedenken over oplossingen en maatwerk is daarbij troef." Daarom is ColoHouse vaak al betrokken bij de ontwerpfases en niet alleen tijdens de feitelijke implementatie.

Concurrentie

ColoHouse Nederland opereert in een markt met veel concurrenten. Bout maakt zich daar geen zorgen om. "Concurrentie is altijd goed, dat houdt een sector alert en gezond. Daarnaast is het zo dat we met onze internationale focus en footprint niet per se in het vaarwater van de puur regionale aanbieders zitten. Klanten die maatwerk willen of zwaardere eisen aan de interconnectiviteit stellen, weten ons goed te vinden. Daarnaast hebben we een aantal andere USPs waaronder echte 24/7-ondersteuning."

Follow the sun

ColoHouse onderscheidt zich van het gros van de aanbieders in Nederland door de ondersteuning. Omdat het bedrijf in twee landen vestigingen heeft en zoveel internationale klanten bedient, biedt het al jaren 24/7-ondersteuning. "Het 'Follow the Sun'-principe hanteren we om aan de klantverwachting te voldoen", zegt Bout: "We zijn een 24/7-economie, alles gaat dag en nacht door. Internet is een commodity en dat moet het gewoon altijd doen."



Savvas Bout

Inspelend op die trend biedt ColoHouse technische ondersteuning vanuit Miami, Nederland en met eigen mensen in India. "Toen we ermee begonnen, was de verwachting dat de calls vooral acute technische problemen zou betreffen. We merken echter dat steeds meer techneuten bij onze klanten andere werktijden hanteren dan 9-tot-5. Ze werken 's avonds en in de weekenden en verwachten op die tijdstippen volledige ondersteuning. Daar scoren we goed mee, want er zijn maar weinig serviceproviders in Nederland die dat bieden."

Groei

De groei die ColoHouse, ook in Nederland, registreert kent volgens Bout meerdere oorzaken. Er zijn klanten die bewust kiezen voor een aanbieder die heel ver gaat in maatwerk. Er zijn ook klanten die de 24/7-ondersteuning zwaar laten meewegen bij het maken van een keuze. Een andere groep is vooral gecharmeerd van de gedachte

met maar één partij zaken te doen voor interconnectiviteit, ontsluiten van de bedrijfsnetwerken, de opritten naar cloudproviders en de eigen colo-behoefte. Eén partij, dat betekent één factuur, één contactpersoon en maar één telefoonnummer dat gebeld hoeft te worden.

IJzersterke USP van ColoHouse

Automatisering is key

De opmerking dat de hele organisatie net aan twintig medewerkers telt, wekt verbazing. Hoe kan met een zo klein team een wereldwijde dienstverlening worden aangeboden en onderhouden? Bout antwoordt dat daarvoor twee zaken onmisbaar zijn: "Automatisering is key. Zonder dat kunnen we nooit groeien en de groei vasthouden."

Wat hij daarna aangeeft is net zo belangrijk: "En bij alles dat we doen zorgen we voor redundantie. Mocht er onverhoopt een issue ontstaan dan wordt automatisch een andere trafficroute gekozen, terwijl het systeem en of de beheerders de fout opsporen. De combinatie van automatisering en redundantie is een andere ijzersterke USP van ColoHouse."

Ambities

Ten slotte is Bout nog gevraagd naar de ambities van ColoHouse. Het bedrijf wil zich nadrukkelijker manifesteren op de Nederlandse markt en voor Nederlandse klanten. "We hebben gekozen voor een puur Nederlandse aanpak, waarvan dit artikel een voorbeeld is. We zijn en blijven namelijk een door en door Nederlands bedrijf met een lokaal datacenter en Nederlandse collega's die de klanten graag en vooral goed willen ondersteunen. «