

De partner zorgt voor tevredenheid bij klant

Het mag duidelijk zijn, het thuiswerken dat noodgedwongen een vlucht nam in de laatste maanden, staat of valt bij goede connectiviteit. “Voor veel mensen is digitale connectiviteit de laatste tijd tastbaarder en herkenbaarder geworden.” *Tekst: Mels Dees*

Tijdens de coronacrisis stopten verschillende bedrijven abrupt met hun dienstverlening – of delen daarvan. Denk aan de horeca en luchtvaartmaatschappijen. Toch bleef er, aan de andere kant, ook veel continuïteit bestaan, zoals tal van overheidsfuncties, de rechtspraak en de logistiek. Die laatste sector speelt juist een essentiële rol bij het bevoorraden van supermarkten. Deze continuïteit, deels door medewerkers gereïaliseerd vanuit de thuissituatie, is mogelijk door de geavanceerde digitale infrastructuur van ons land. “Het gebruik van digitale tooling, en vooral via de edge – dus nabij de randen van het netwerk, is enorm gestegen”, vertelt Loek Wilden, Teamleader Digital Services & Execution bij Scheider Electric. “We merken dat verbindingen en apparatuur intensiever gebruikt worden, en dat in sommige gevallen beperkingen zich laten voelen, vooral als bedrijven qua digitalisering niet vooropliepen.” Bij Schneider Electric zelf was de overgang niet heel groot. “We werken allemaal al regelmatig thuis, de periode is alleen veel langer dan anders.” Wilden herkent in de praktijk dat mensen zich meer bewust zijn geworden van de beschikbaarheid van verbindingen, van power, van applicaties. “We zien dat eigenlijk al sinds 2010 toen cloud computing opkwam. De nadruk op het eigen datacenter, of de eigen serverruimte nam toch steeds meer af. Bedrijven kozen ervoor alles naar een cloud-provider te verplaatsen.”



Grote rol partners

De rol van partners verandert, weet Loek Wilden. “Van het pushen van hardware gaat het nu om het leveren van diensten, beschikbaarheid en inzicht. De partner moet ervoor zorgen dat de klant tevreden blijft. Dat de gebruikerservaring zo goed mogelijk is.”

Wat daarbij steeds vaker gebeurt, is dat de partner zich gaat specialiseren. Of zij verbeteren de dienstverlening met de cloudaanbieders, dus ze gaan de eindklant begeleiden bij de gang naar de cloud of het gebruik van de cloud. Of ze gaan het fysieke traject begeleiden, dus het hosten bij de vastgoedpartij.

Bij Schneider Electric merkt de Teamleader dat vanwege het stijgende belang van de edge connectiviteit net zo belangrijk is geworden als voorheen het datacenter. “Je merkt dat bandbreedte onder druk komt te staan. Dat beschikbaarheid van verbindingen extra belangrijk wordt, ook bij mensen thuis, dus niet alleen in de bedrijfsomgeving. Sterker nog, als de stroom bij jou thuis uitvalt kun je opeens niet meer werken.”

Hand in hand

In verschillende artikelen in deze uitgave wordt gesproken over twee vormen van datacenters. Ten eerste het vastgoed, inclusief connectiviteit, power en koeling, waarin partijen, waaronder MSP's, hun servers kunnen plaatsen. Aan de andere kant het meer 'virtuele' datacenter, de cloudomgeving, dat concrete diensten aanbiedt. Hoe kijkt APC by Scheider Electric naar dat onderscheid?

Wilden: “Niet elke applicatie is even geschikt om in de cloud te hosten. Dit kan bijvoorbeeld te maken hebben met de benodigde bandbreedte, of met nationale wetgeving.”

Hij ziet echter dat beide modellen succesvol kunnen zijn. “Zelfs in die mate dat we cloudpartijen kennen die zo snel groeien dat ze bij de vastgoedpartijen aankloppen om de datacenters snel genoeg gebouwd te krijgen.” Het is, wil Wilden zeggen, een proces dat hand in hand met elkaar gaat. Ook bij de verschillende klanten van APC by Schneider Electric. “De cloud bestaat

uiteindelijk uit techniek en die staat bij de vastgoedpartijen. Dat zijn tenslotte de ondernemingen die verstand hebben van het snel en nauwkeurig bouwen.”

Zelf ziet Wilden een sterke groei in de vraag naar de local edge. “Die vraag is sterker dan die naar hyperscalers. Dat zijn er immers niet zo heel veel, en dan gaat het om grote trajecten met een lange looptijd. Wij zien in Nederland, zeker ook via partners, een groeiende vraag naar de directe digitale ontsluiting naar de grote aanbieders – via de edge.”

Datacenters dichterbij

In de nabije toekomst is de verwachting dat elke wijk kleine datacenters kent, en de dichtheid van die centers zal toenemen. “Ze komen dichterbij de gebruikers, of dat nu thuiswerkers zijn of werknemers binnen bedrijven. Elk bedrijventerrein, elk groot pand krijgt een eigen lokaal datacenter.” Die centers bieden uiteraard niet alleen connectiviteit, maar ook rekenkracht. Ze hebben een continue energievoorziening nodig en koeling – bij uitstek de markt waarin APC by Schneider Electric actief is.”

Opvallend daarbij is dat het vloeroppervlak in dergelijke edge-datacenters, dat gereserveerd wordt voor IT-apparatuur, afneemt, terwijl de rekenkracht en het stroomverbruik stijgen. “Procentueel gaat er steeds meer oppervlak naar connectiviteit en voorzieningen als koeling en power.”

Gekeken naar duurzaamheid zijn alle systemen, ook de koeling, zuiniger geworden. Wilden: “Het blijft echter de uitdaging van onze industrie om wat nuttigs te gaan doen met de warmte die we opwekken en af willen voeren. De grote winst qua duurzaamheid moet komen van het hergebruik van warmte, in stadsverwarmingsprojecten of tuinbouwkassen, bijvoorbeeld.” ■

‘We zien in Nederland een groeiende vraag naar directe digitale aansluiting via de edge’

www.apc.com/nl
023 5 124 124