



DATAPLACE BLIJFT INZETTEN OP VERDERE GROEI

Tien jaar Dataplace

Dataplace viert dit jaar het tienjarig jubileum. Managing Director Gerben van der Veen blikt terug op hoe het bedrijf uit kon groeien naar een landelijke speler waar servicegerichtheid hoog in het vaandel staat. Van der Veen: “We doen het samen met onze medewerkers, klanten en partners.” *Tekst: Jeroen Noordeloos*

Dataplace is ooit begonnen uit frustratie. Managing Director Gerben van der Veen: “De onderneming waar ik toen leiding aan gaf, een landelijke managed hosting provider, liep regelmatig tegen problemen aan met het datacenter. Zo was er onder andere sprake van onvoldoende monitoring en slechte communicatie.

“Die problemen werden ook niet opgelost.” Steeds vaker werd dan ook gespeeld met de gedachte om zelf een datacenter te starten dat aan hun eigen hoge standaarden voldeed. “In het geval van een probleem konden we in dat geval zelf meteen verbeteringen doorvoeren. We wilden het uiteindelijk beter gaan doen dan het aanwezige aanbod op de markt.”

In 2010 werd gestart met de bouw van een datacenter in Alblasterdam, van waaruit het bedrijf is uitgegroeid tot een landelijke speler op het gebied van datacenterdiensten. Inmiddels beheert het bedrijf zes locaties verspreid door Nederland, waarvan Hoofddorp de laatste toevoeging is in het portfolio. Dat datacenter werd in 2020 opgeleverd.



Gerben van der Veen

‘We wilden het beter doen dan het aanwezige aanbod van datacenters op de markt’

Eurofiber Group

Een belangrijke katalysator voor de groei van Dataplace is de overname door de Eurofiber Group, in 2016. “Samen hebben we een heel goede synergie. Voor de overname had ons bedrijf vijf medewerkers, nu bijna 30. Maar ook onze omzet heeft een flinke groei doorgemaakt.” De kracht van de samenwerking met Eurofiber zit volgens Van der Veen in de slagkracht van Eurofiber. “Daardoor heeft Dataplace goed kunnen doorpakken. Maar ook de synergie is belangrijk. Eurofiber biedt veel connectiviteit in Nederland via glasvezel, wat ons mogelijkheden bood om ons virtuele netwerk verder uit te bouwen en eindgebruikers te helpen om hun connectiviteit en datacenterbehoeften te waarborgen. Die twee factoren gaan altijd hand-in-hand. Eurofiber is marktleider in Nederland als het gaat om glasvezel en connectiviteit in het B2B-segment. Wij willen dat graag worden op het gebied van datacenters. We vormen daarom een heel natuurlijke match.”

Van der Veen zegt van begin af aan de visie te hebben gehad om tot een lan-

delijke speler in datacenterdiensten met een duidelijke focus op colocatie uit te groeien. “Begin 2010 wilden we bouwen aan wat voor ons het perfecte datacenter was. Dat hebben we gedaan. Maar als we met onze klanten praatten over colocatie, vroegen zij steeds vaker of we ook een tweede datacenter hadden. Dat hadden we natuurlijk nog niet, maar de behoefte in de markt leefde. In 2014 zijn we begonnen met de plannen voor een tweede locatie, maar we konden in principe ook al aan de slag met een tweede, derde en vierde locatie. Na de overname zijn we aan een duidelijke strategie gaan werken.”

Tweede locatie

Het eerste wapenfeit van die strategie is de toevoeging van een tweede datacenter. Dat datacenter in Groenekan was van Eurofiber, maar kwam onder beheer van Dataplace. “Maar zoals gezegd was het niet onze visie om het bij deze twee locaties te houden. We wilden echt doorbouwen aan ons netwerk, in gebieden waar het economisch relevant is. Ons plan was niet alleen gestoeld op vraag en aanbod, maar ook op de markt in de omgeving.” De ambitie van Dataplace is om te groeien naar ongeveer tien datacenters in Nederland. Er wordt dus ingezet op snelle groei, maar alleen als dat leidt tot 100% betrouwbaarheid en tevredenheid. Tegelijkertijd wordt er ook over de grenzen heen gekeken. “Maar die plannen zijn nog niet concreet. We kijken wel samen met Eurofiber, dat ook in andere Europese landen actief is, naar de mogelijkheden.”

Transitie

Dataplace werkt niet alleen aan het netwerk van datacenters, maar ook aan de uitbreiding van de dienstverlening. “Veel mensen hebben bij het begrip datacenter twee associaties. Het is ofwel een pand, vastgoed dus, met faciliteiten zoals koeling, energievoorziening en beveiliging. Of het is een omgeving die computerkracht verhuurt. Dit noem ik een

virtueel datacenter. Wij komen uit de eerste hoek en bieden onze klanten toegang tot geavanceerde faciliteiten.” Er komt echter wel meer ruimte in de dienstverlening van Dataplace voor het virtuele datacenter. “We merken dat er een groeiende behoefte is onder klanten om computerkracht te huren van ons. Zij willen steeds vaker niet meer investeren in eigen apparatuur. Door die mo-

‘We hebben onze collega’s al op een mooie manier verrast en ook de rest van het jaar zullen we op gezette momenten bij het jubileum stilstaan’

gelijkheid aan te bieden, komen wij aan die wens tegemoet.” Deze kentering laat ook zien dat het bedrijf in een transitie zit. Volgens Van der Veen bewegen de activiteiten van Dataplace naar digital infrastructure partner. “We zien dat onze klanten andere wensen krijgen op het gebied van hun digitale infrastructuur. Denk aan cloudkoppelingen met Google, Amazon of Azure. Infrastructure-as-a-Service wordt steeds belangrijker: wij zetten de hardware neer en doen de investeringen, zodat onze klanten die diensten in een cloudmodel schaalbaar bij ons kunnen afnemen.”

Maar ook vragen klanten steeds vaker naar oplossingen als cloudhubs om bijvoorbeeld Azure aan een privaat IaaS-platform te koppelen. “Onze klanten zoeken dus naar een makkelijke oplossing om cloudkoppelingen te maken. Daar wordt vaak nog heel complex over gedaan, maar is vaak simpel uit te rollen.” Hoewel Dataplace veel zaken zelf oppakt, besteedt het bedrijf ook steeds meer activiteiten uit, onder andere naar een business unit die onderdeel uitmaakt van de Eurofiber Group. “Zij zijn gespecialiseerd in virtuele datacenter oplossingen. Samen hebben we de afgelopen maanden hard gewerkt om hun dienstverlening aan te

passen op de Nederlandse standaarden. Dat product is nu in de markt gezet. We zijn tot het besef gekomen dat we niet meer alles zelf kunnen doen, maar ook moeten vertrouwen op specialisten binnen onze markt.”

Viering jubileumjaar

Vanwege de coronacrisis kon Van der Veen het tienjarig jubileum van Dataplace niet zoals gepland groots

vieren met de medewerkers en klanten van het bedrijf. Volgens Van der Veen zijn de medewerkers één van de belangrijkste factoren die naar het huidige succes van Dataplace hebben geleid. “Op een gegeven moment deden we ieder jaar een overname. Dat maakt het soms hectisch om bedrijfsculturen op elkaar af te stemmen. Gelukkig is ons dat altijd gelukt en heeft dat ervoor gezorgd dat we staan waar we nu staan. Het houdt ons bovendien scherp en dat verwachten klanten van ons.”

Van der Veen vindt het dan ook jammer dat het tienjarig jubileum niet met medewerkers gevierd kan worden. “Overigens niet alleen met onze collega’s, maar ook met hun partners die minstens zo belangrijk zijn voor ons bedrijf. Denk aan de rol die de familie speelt als onze storingsmonteurs in het holst van de nacht op pad moeten om een klus te klaren. Het is belangrijk dat we ook daarbij stil staan.” Van der Veen is er dan ook alles aan gelegen om er een feestelijk jaar van te maken. “We hebben onze collega’s al op een mooie manier verrast en ook de rest van het jaar zullen we op gezette momenten bij het jubileum stilstaan. Hopelijk kunnen we in oktober weer bij elkaar komen voor een feestje.” ■