

DE KLANT EN PARTNERS **AAN HET WOORD**

OVER DE NIEUWE
CONNECTIVITEITSDIENST VAN
VOLKERWESSELS TELECOM



VolkerWessels wil met haar digitaliseringsstrategie processen verder automatiseren en standaardiseren. De uitrol van één schaalbaar netwerk voor binnen de gehele VolkerWessels-groep past perfect binnen deze strategie. Gerjan Huisjes heeft het vertrouwen dat VolkerWessels Telecom (VWT) met haar dienst Connectivity Services & Solutions (CSS) dit goed kan bewerkstelligen.

“Ons doel is het verkrijgen van een schaalbaar en goed presterend netwerk dat goed aansluit bij de behoefte die we hebben. Dat is snel een projectlocatie ontsluiten, flexibiliteit hebben in hoeveelheid bandbreedte en de veiligheid van het geheel borgen. Daarmee denken we dat we met de keuze voor VWT’s oplossing de volgende stap kunnen maken. VWT maakt daarbij gebruik van betrouwbare partners als Juniper Networks en Infradata. Dat geeft ons ook weer vertrouwen dat we daarin meegaan.”

Gerjan Huisjes, Directeur bij VolkerWessels BVGO ICT



VWT en Juniper Networks werken al sinds de ontwikkeling van de dienst CSS nauw met elkaar samen. Meteen in het begin hebben de partners een gezamenlijk doel afgesproken van waar ze naar toe willen werken, zegt Steven Blee.

“Dit doel is het opzetten van een succesvolle experience-driven dienst voor VWT waarmee klanten enerzijds volledig ontzorgd worden met betrekking tot hun netwerkconnectiviteit en anderzijds kunnen innoveren en differentiëren om daar hun eigen bedrijfsvoordelen uit te halen.”

Dat CSS zowel een end-to-end oplossing als een platform is waarmee een organisatie zich verder kan ontwikkelen, maakt deze dienst volgens Steven tot een unieke propositie.

“De combinatie van VWT’s eigen expertise met de producten en diensten van andere partijen, zoals de toonaangevende LAN- en WLAN-oplossingen van Juniper Networks, is bijzonder sterk¹. Het betekent dat de klant een end-to-end oplossing krijgt, waarvoor één partij het aanspreekpunt is. Bovendien biedt VWT hiermee een platform voor innovatie, omdat het zodanig opgebouwd is dat klanten zelf bepaalde diensten kunnen toevoegen aan het netwerk.”

Juniper Networks is direct betrokken bij de uitrol van het netwerk binnen de VolkerWessels-groep. Dat VWT de dienst eerst binnen de groep uitrolt waar het zelf ook deel van uitmaakt, is Steven erg over te spreken:

“Het komt heel sterk over dat wat je naar de markt brengt ook zelf volledig gebruikt. Er zijn maar weinig partijen die inhouse op zo’n grote schaal de ervaring opdoen die ze ook bij andere klanten willen realiseren.”

Voor de toekomst hoopt Steven dat de kennis en ervaring die binnen de VolkerWessels-groep opgedaan wordt ook heel nuttig kan zijn voor partijen daarbuiten. ***“Als er één partij is die weet hoe gebouwen in elkaar gezet en geoptimaliseerd moeten worden dan is dat natuurlijk VolkerWessels. Met het implementeren van de connectiviteitspropositie kunnen er veel mooie innovaties ontstaan waar andere partijen ook van kunnen profiteren.”***

Steven Blee, Enterprise Sales Director Benelux bij Juniper Networks



CSS is niet compleet zonder cybersecurity. Aan elk onderdeel binnen CSS kleeft namelijk wel een security-component. De kabels, het netwerk, het NOC, het zijn allemaal ingangen voor cybercriminelen. Daarnaast is ook het vergroten van het cybersecuritybewustzijn bij medewerkers een belangrijk aspect. Naast de risico's die zijn verbonden aan de techniek, vormt de factor mens namelijk ook een niet te onderschatten risico op een cybersecurity-incident. Doordat VWT deze expertise niet zelf in huis heeft, is de samenwerking met cybersecurityspecialist Tesorion een logische keuze. Ook Tesorion gelooft sterk in de kracht van samenwerken. Henk Bijsterbosch legt uit:

“De toegevoegde waarde in samenwerking zagen we al heel snel in. De connectiviteitsvraag neemt door versnelde digitalisering enorm snel toe en de vraag naar een cyberveilig netwerk ook. VWT heeft enorm veel kennis van connectiviteit en IoT en Tesorion is de expert op het gebied van Security Consultancy en cybersecurity managed-diensten. Los van elkaar hadden we nooit de gewenste end-to-end geïntegreerde oplossing kunnen bieden waar klanten om vragen, maar samen maak je het tot iets heel stevigs.”

Zo'n samenwerking als die tussen VWT en Tesorion lijkt vanzelfsprekend, maar is het eigenlijk niet. Henk: ***“Traditioneel gezien vinden veel partijen dit moeilijk. Je komt toch bij dezelfde klant over de vloer, je weet dat je beiden waarde toevoegt, maar in de praktijk is het organisatorisch toch moeilijk in te regelen. Wij stellen hiermee de klant centraal en passen ons ecosysteem hierop aan. De puzzelstukken connectiviteit en cybersecurity brengen we hier samen tot een geïntegreerde oplossing voor de klant. En mocht er iets zijn bij die klant, hoeft hij maar één nummer te bellen en dan wordt het geregeld.”***

“Voor de verdere toekomst zouden we de samenwerking nog verder kunnen doortrekken. Bijvoorbeeld op het gebied van netwerkmonitoring. Door de monitoringkrachten te bundelen, kunnen we de 24/7 monitoringsdienst realiseren waarom veel klanten vragen. Een nog grotere win-win situatie dus.”

Henk Bijsterbosch, Chief Commercial Officer bij Tesorion

