

Het omarmen van de technologie

De uitrol van één schaalbaar en slim netwerk binnen het Volkerwessels-concern (100 bedrijven, 200 locaties) is mede tot stand gekomen door de samenwerking tussen VolkerWessels Telecom en Juniper Networks. We gingen daarover in gesprek met:

Sander Jansen, Senior Commercial Account Manager bij Juniper Networks



De samenwerking tussen VolkerWessels Telecom en Juniper Networks gaat verder dan alleen het aanleveren van hardware en software: **“Ik zie het toch als een belangrijk partnership; VolkerWessels Telecom is klant en partner van Juniper. De synergie die we hebben gecreëerd, past heel goed bij elkaar en dat is ook denk ik waarom we zo succesvol zijn. We weten wat we aan elkaar hebben en wat de spil is in deze samenwerking. Daarnaast heb je het product, het idee en de visie dat het totaalplaatje compleet maakt.”**

De grootste bindingsfactor zit hem misschien wel in de ambities op innovatief vlak van beide partijen. Hierin wilde VolkerWessels Telecom uit enthousiasme soms te snel, aan de andere kant een positief teken van waardering: **“Wat voor ons wel een uitdaging was, is dat VolkerWessels Telecom zo innovatief is. Met de mogelijkheden die het platform biedt, wil VolkerWessels Telecom heel graag snel meer. Heel mooi om te zien hoe VolkerWessels Telecom dit zo heeft omarmd, de mogelijkheden er van inziet en deze volop benut. We zeggen wel eens ‘eat your own dogfood’. Dat hebben jullie gedaan met de uitrol van het netwerk bij 100 collegamaatschappijen. Daarnaast hebben jullie ook nog eens de mogelijkheid om kabels in de grond te leggen om connectiviteit te verzorgen. Dat alles bij elkaar maakt zo een krachtig geheel. Daar wil je gewoon mee werken, dat geeft energie om samen projecten aan te vliegen.”**

Ook vanuit Juniper Networks is er ontzettend veel bewondering voor de daadkracht vanuit VolkerWessels Telecom en het daarop volgende resultaat: **“Ik ben echt wel onder de indruk van de snelheid waarmee VolkerWessels Telecom alles op eigen houtje heeft uitgerold. Dat is echt wel ‘impressive’. Ik denk dat jullie in EMEA (Europa, het Midden-Oosten en Afrika) daarin ook wel een van de eerste zijn en de grootste met het aantal sides met het hele ‘full stack AI driven enterprise’ zoals wij dat noemen. Ik denk dat je dat ook terugziet in de bedrijfsvoering.”**

De klant wordt op alle mogelijke manieren ontlast. Vanuit beide bedrijven staat ‘customer first’ namelijk hoog in het vaandel. Dit wordt bereikt vanuit de innovatie die het netwerk brengt: **“De klant moet geen last hebben van dat er een netwerk komt en/of is. Dat is ook wat VolkerWessels Telecom uitdraagt en dat vind ik een hele mooie synergie zo. We benaderen het samen vanuit jou als gebruiker. Als jij een goede ervaring hebt op het netwerk, dan moet de rest van het netwerk ook goed zijn. Daarnaast werken we met SD-**

WAN op basis van 'sessies', dat is zo nieuw dat niemand dit nog doet. De meesten werken met IP-tunnels. Wij doen het met sessies, waarmee we kunnen besparen op de aangekochte bandbreedte. Een nieuwe manier van werken die tegelijkertijd ook nog eens duurzaam is. Minder bandbreedte is minder stroom en vermogen en daarmee zijn we 'groener' bezig. Als je ervoor kan zorgen dat je een groene aanbieder kan kiezen, je bandbreedte kunt verkleinen, hier efficiënter mee om kan gaan, dan neem je eigenlijk de kracht weg bij al die grote bandbreedteproviders, zeg maar."

Een ander direct voorbeeld van het ontlasten van de klant is de strategie in probleemoplossing. VolkerWessels Telecom kan namelijk een proactieve rol aannemen hierin, waardoor eventuele problemen in een zeer vroeg stadium bekend zijn en kunnen worden opgelost voordat dit voor hinder zorgt: **"We zijn hierin proactief. VolkerWessels Telecom logt in op het dashboard waarop ze door middel van AI alle bedrijven, problemen en mogelijke oplossingen kunnen zien. Met één druk op de knop is dus een mogelijk probleem te zien en met de volgende druk op de knop is het op te lossen. Voordat we weten dat er iets stuk is, heb je eigenlijk al een vervangende 'switch' of 'access point' op die locatie. Zelf ben je efficiënt bezig en de klant wordt hierin ontlast."**