

Q&A met Con Zwinkels van LeaseWeb

Twee jaar geleden gingen we op de koffie bij Con Zwinkels, managing director van LeaseWeb. Destijds presenteerde het bedrijf zich als de grootste zakelijke speler van Nederland. Nu presenteert LeaseWeb zich als één van de meest prominente hostingproviders in Europa en een toptwintigspeler in de wereld. In het verschil waarop het bedrijf zichzelf presenteert, weerspiegelt zich de groei die LeaseWeb in een korte tijd heeft doorgemaakt. Tijd voor een update, dachten wij van ISPam.nl.

Q - In de introductie haalden we al aan dat LeaseWeb de laatste jaren flink is gegroeid. Toen we u twee jaar geleden spraken had uw bedrijf 7.500 servers in beheer, nu zijn dit er meer dan 22.000. Twee jaar geleden telde uw bedrijf 30 werknemers. Nu werken er meer dan 130 werknemers bij LeaseWeb. Dat zijn indrukwekkende cijfers! Wat is het verhaal achter deze enorme groei?

A - "LeaseWeb heeft een specifieke positie in de hostingmarkt. Wij bevinden ons bovenaan in de keten en leveren basis hostingbouwstenen waarop resellers zoals webhosters, system integrators, webdesigners en applicatieontwikkelaars, hun diensten kunnen leveren. Ons aanbod is voor hen interessant vanwege ons netwerk met veel bandbreedte en een uptime van 99,999 procent, onze scherpe prijs/kwaliteitverhouding en ons productaanbod tot en met het OS. Applicatieontwikkeling en -beheer doen we bijvoorbeeld niet, met uitzondering van onze eigen systemen uiteraard.

Deze groothandelspropositie heeft ons de afgelopen twee jaar veel vaart gegeven. Niet alleen in Nederland, maar vooral ook in het buitenland. Veel klanten van LeaseWeb vertegenwoordigen een veelvoud aan indirecte afzetmogelijkheden. Dit zorgt voor een vliegwieleffect."

Q - LeaseWeb kondigde vorig jaar aan zich te willen focussen op de Turkse markt. U ging daarvoor zelfs mee op een economische missie met staatssecretaris Frank Heemskerk van Economische Zaken. Kunt u na een jaar ontwikkeling van de Turkse markt de balans op maken?

A - "We focussen ons niet alleen op Turkije, maar ook op Polen, Rusland en andere Oost-Europese landen, alsmede Zuid-Europa en de Verenigde Staten. Dankzij de inzet van onze afdeling International Business Development verloopt de aanwas van nieuwe klanten in deze contreien zeer voortvarend. Ik denk dat ons succes in het buitenland ook te maken heeft met de marktpropositie van LeaseWeb en de specifieke klantfocus in die markten. Wij leveren goede kwaliteit tegen scherpe prijzen. Je krijgt dus veel waar voor je geld. Zeker in opkomende markten wordt dat erg gewaardeerd. Daarnaast heeft de regio Amsterdam als internetknooppunt een grote aantrekkingskracht.

Wij stappen niet marktbreed in de hostingbranches in die verschillende landen. Onze business developers concentreren zich op het benaderen van resellers én op het benaderen van bepaalde eindgebruikers - veelal media - met een grote behoefte aan veel bandbreedte onder andere voor streaming. Dat zorgt voor een duidelijke klantfocus en focus is een must voor elk bedrijf om vaart te kunnen maken."

Q - Cloud computing, en daarmee cloud hosting is in opkomst. Wat is uw visie op de 'cloud'?

A - "Ik verwacht dat cloud computing over ongeveer twee jaar definitief gaat doorbreken. Cloud heeft vele voordelen voor ons en voor onze klanten, onder andere ten aanzien van de schaalbaarheid, beschikbaar-

Adverteren op ISPam.nl?
Mail voor informatie naar: info@xcat.nl

heid en het kostenniveau van hosting infrastructuur. De eerste stap in de richting van cloud hebben we enige tijd geleden gezet met de ontwikkeling van een virtualisatie platform op basis van VMware. De komende maanden zullen daar andere virtualisatieplatformen bijkomen, waaronder Xen, Virtuozzo en Microsoft Hyper-V. Vervolgens zullen we in 2010 een cloud platform lanceren.

De geluiden rond beveiligingsissues die nu nog overal op internet opduiken, zullen langzamerhand verstommen. Die ontwikkeling zagen we bij virtualisatie en diezelfde ontwikkeling zullen we ook bij cloud computing ervaren. Dat heeft gewoon te maken met de volwassenwording van een bepaalde technologie. Natuurlijk zijn er nog beveiligingsissues die opgelost moeten worden. Daarom zul je zien dat in high-risk omgevingen zoals bij financiële instellingen in eerste instantie met gesloten cloud omgevingen gewerkt zal worden.

In eerste instantie verwacht ik dat onze enterprise-klienten en resellers die op basis van onze hostingbouwstenen enterprise-klienten bedienen, gebruik zullen maken van het cloud aanbod. Vooral omdat in enterprise-

andere dat er doorlopend wordt gesleuteld aan het netwerk. Kunt u ons iets vertellen over de meest recente ontwikkelingen?

A – “Op dit moment wordt rond de 500 Gbps door klanten van LeaseWeb verbruikt, terwijl we meer dan 900 Gbps aan capaciteit beschikbaar hebben. Daarbij is sprake van snelle groei. Ter illustratie, in april 2009 was het verbruik in ons netwerk nog “slechts” 300 Gbps. Het betekent inderdaad dat wij continue moeten investeren in ons netwerk.

In 2008 hebben wij een grote stap gemaakt via de aanschaf van twee Cisco CRS-1's, high-end routers ter waarde van meer dan 1,6 miljoen euro, die ons netwerk vergaande uitbreidingsmogelijkheden hebben gegeven en zorgen voor een hiërarchische, schaalbare en efficiëntere inrichting van het netwerk. Recent hebben we deze CRS1-s verder uitgebreid met nieuwe modules.

Daarnaast hebben we het aantal peering connecties met internetexchanges uitgebreid met acht nieuwe exchanges. We zijn nu aanwezig in Amsterdam, Londen, Frankfurt, New York, Brussel, Kopenhagen, Parijs, Budapest, Boekarest, Warschau, Praag, Bratislava, Milaan, Wenen, Stockholm, Oslo,

“Cloud computing zal een bijdrage leveren aan de verdere consolidatie van het gesegmenteerde landschap in de hostingbranche.”

omgevingen maximale voordelen te behalen zijn met cloud. De voordelen zullen uiteindelijk ruimschoots opwegen tegen de risico's. Vervolgens zal het MKB instappen als deze bedrijven zien dat enterprises de technologie veilig genoeg achten.

Een aanjager voor de acceptatie van cloud is de huidige acceptatie in de markt van Software as a Service. Die ontwikkeling zal zich verder doorzetten, waardoor cloud een verdere vlucht gaat nemen.”

Q - Met een omvangrijke netwerk infrastructuur als die van LeaseWeb kan het bijna niet

Zürich en Madrid. Ook hebben we onze connectie bij de AMS-IX verder uitgebreid van 60 naar 120 Gbps. In november bereikten we vervolgens een mijlpaal, door meer dan 100 Gbps verkeer naar de AMS-IX te halen. Dat maakt LeaseWeb één van de grootste providers van internetverkeer op de grootste internetexchange ter wereld.

In 2010 willen we ons peering netwerk in de Verenigde Staten verder uitbreiden. Denk hierbij, naast de huidige peering in New York, aan Ashburn, Chicago, Dallas, Miami en/of San Jose. We zijn hier nu overigens al gekoppeld aan 5 Tier1 carriers met zo'n 60 x 10GE

poorten, waarmee we klanten een technisch alsmede commercieel superieur product kunnen aanbieden.”

Q - LeaseWeb wordt omdat ze een grote provider is vaker blootgesteld aan de negatieve kanten van het internet. Uw bedrijf kwam de afgelopen jaren een aantal keren in het nieuws vanwege omstreden content die op uw netwerk zou worden gehost of via uw netwerk bereikbaar zou zijn. Ongeacht of de negatieve berichtgeving klopt, het schaadt het imago van LeaseWeb. Hoe gaat u in dergelijke situaties te werk?

A - “Hoge bomen vangen veel wind, dat gaat ook hier op. Met meer dan 900 Gbps aan bandbreedte en meer dan 22.000 servers in ons netwerk is er binnen Nederland geen vergelijkbare hosting provider te vinden. Zelfs op Europees niveau hebben we beperkte concurrentie. Als je dat gegeven combineert met het feit dat internet juridisch gezien grotendeels nog onontgonnen terrein is, dan kun je er in het geval van LeaseWeb op wachten dat je een keer negatieve berichtgeving over omstreden content voor je kiezen krijgt.

De hostingmarkt is een relatief jonge industrie met een beperkte juridische grondslag voor veel ontwikkelingen. Helaas zit je daardoor als ISP soms in een spagaat, waarvan wij de gevolgen hebben ondervonden. Enerzijds hechten we veel belang aan de vrijheid van meningsuiting en een vrije uitwisseling van informatie, terwijl we aan de andere kant nauw samenwerken met onder andere de KLPD om negatieve uitwassen op het internet te helpen bestrijden. Simpelweg volgens de wet opereren blijkt in sommige gevallen niet voldoende, het kan zijn dat je als ISP maatregelen moet nemen om mogelijke hiaten in de wetgeving proactief te benaderen.

Door de negatieve berichtgeving hebben we versneld een Security Officer aangesteld, iemand met kennis van de technologie en van de wetgeving, die potentiële risico's in ons netwerk in kaart brengt en vroegtijdig oplossingen zoekt om kwalijke zaken aan te pakken

en onze bedrijfsrisico's te beperken. Het Nederlandse Wetboek is voor ons de richtlijn. Daarnaast proberen wij onze kennis, inzichten en positie als grootste hostingprovider van Nederland aan te wenden om hiaten in de wetgeving, al dan niet in samenwerking met andere ISPs', te verhelderen. Eventuele maatregelen communiceren wij vervolgens op een open manier met de buitenwereld. Dankzij deze proactieve benadering is een noodscenario voor negatieve berichtgeving eigenlijk niet nodig.”

Q - Wat is uw toekomstvisie op de Nederlandse hostingbranche?

A - “Die zal zich de komende paar jaar gaan consolideren. Je ziet hier en daar al wat

PROFIEL

Naam: LeaseWeb BV

Opgericht: 1997

Kernwaarden: Basis hostingbouwstenen leveren met een goede prijs/kwaliteit-verhouding, waarbij schaalbaarheid in server-, netwerk- en datacenteromgeving voorop staat. Wij hechten daarnaast veel waarde aan innovatie en een efficiënte inrichting van hosting infrastructures. Daarbij past ook een energiezuinige en groene inrichting van hostingomgevingen door gebruik van innovatieve koeling- en servertechnologieën.

Marktsegment: Infrastructurele hosting voor enterprises, MKB en resellers, waaronder webhosters, system integrators, webdesigners en application developers.

Actief in: Wereldwijde hostingmarkt, met focus op Benelux, UK, Zuid-Europa, Oost-Europa, Rusland, Turkije en de Verenigde Staten.

Personeelsbestand: 130 fte

Aantal klanten: 10.000

Aantal servers: meer dan 22.000

hostingbedrijven andere partijen overnemen. Die ontwikkeling zal zich verder doorzetten, zeker als er weer meer kapitaal op de markt beschikbaar komt. Ook vanuit LeaseWeb kijken we naar expansie via mogelijke overnames.

ISP's zullen nog meer dan voorheen een specialisatie moeten kiezen. Met een generalistisch aanbod red je het niet. Ik verwacht ook dat ISP's die een hostingnetwerkje 'erbij' doen over een poosje verleden tijd zal zijn. De benodigde bandbreedtecapaciteit en schaalbaarheid neemt zienderogen toe en de eisen ten aanzien van een netwerkinfrastructuur stijgen snel, terwijl bandbreedte steeds meer een commodity wordt. Als kleine leverancier houd je dat niet vol.

Ook zal cloud computing een bijdrage leveren aan de verdere consolidatie van het gesegmenteerde landschap in de hostingbranche. Cloud vraagt om forse investeringen in nieuwe technologie en kennisopbouw. Dat kun je alleen doen als je je in cloud specialiseert, of groot genoeg bent om het 'erbij' op te pakken."

Interview door: Thijs Alink, december 2009
Uitgegeven door: Arnout Veenman, xCAT.nl Publishing
Contact: redactie@ispam.nl
Copyright 2006-2009 xCAT.nl Publishing. Alle rechten voorbehouden. Dit werk is auteursrechtelijk beschermd. Op de volledige inhoud van deze publicatie rust het auteursrecht. Geen van de afbeeldingen of teksten mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van xCAT.nl Publishing worden gekopieerd, gereproduceerd of gedistribueerd. XCAT en ISPAM zijn een geregistreerde merken van xCAT.nl Publishing

STELLINGEN

#1 *Generaliseren of specialiseren?*

Specialiseren – Zonder specialisatie red je het op termijn niet in de hostingmarkt. Als je een marktbenadering zoals LeaseWeb hebt gekozen, met een sterke nadruk op een groothandelsfunctie, dan kun je een veelheid aan verschillende hostingproducten leveren. Heb je zo'n positie niet, dan is het verstandig om te focussen. Aan de andere kant hebben wij ons in zekere zin natuurlijk ook gespecialiseerd met een positie bovenaan in de keten van de hostingbranche.

#2 *Infrastructuur geheel in eigen beheer of gedeeltes uitbesteden?*

Infrastructuur gedeeltes uitbesteden – Als ISP moet je zelf leveren waar de meeste marge op te behalen valt. In sommige gevallen kan het betekenen dat je iets beter kunt uitbesteden, zoals de netwerkinfrastructuur. Bij LeaseWeb ligt dat anders omdat wij het van volume moeten hebben.

#3 *Face-to-face zaken doen of via mail en telefoon?*

Face-to-face zaken doen - Binnen de hostingbranche en zeker ook bij LeaseWeb, omdat we veel internationale klanten hebben, wordt veel via mail en telefoon zaken gedaan. Sommige klanten hebben meerdere racks in onze datacenters vol staan met apparatuur, terwijl wij hen nog nooit face-to-face hebben gezien. Alle apparatuur wordt in zo'n geval door onze engineers geïnstalleerd en beheerd. Toch ben ik ervan overtuigd dat je zeker bij de ietwat grotere klanten moet streven naar een face-to-face contact. Daarom hebben wij een team van international business developers opgezet. Om het contact via mail en telefoon naar een hoger en persoonlijker niveau te tillen, hebben we afgelopen tijd veel geïnvesteerd