

Q&A met Hugo van Diepen van Uniserver

In de rubriek Q&A praten we met verschillende providers over hun producten, hun bedrijfsvoering en de hostingbranche. Deze keer spreken we Hugo van Diepen, commercieel directeur bij Uniserver. Eind vorig jaar lanceerde de hostingprovider uit Heerhugowaard een nieuwe dienst: Infrastructure as a Service (IaaS). De provider zegt de eerste in Nederland te zijn die deze dienst aanbiedt.

Q - Vorige maand lanceerde u een nieuwe dienst: Infrastructure as a Service (IaaS). Uniserver is naar eigen zeggen de eerste in Nederland die de complete infrastructuur virtualiseert. Waarom heeft u besloten om dit in Nederland te introduceren?

A - “De tijd is er rijp voor. De technologie is beschikbaar en de markt heeft grote belangstelling, zo hebben we gemerkt na uitvoerig marktonderzoek. Iedereen is op zoek naar flexibiliteit, kostenbesparing en eenvoud van IT. Wij voorzien daarin.”

Q - Kunt u wat vertellen over de infrastructuur achter uw IaaS-dienst?

A - “Centraal staan onze oplossingen UniStructure en UniControl. UniStructure is onze oplossing voor een virtuele infrastructuur op basis van VMWare. Inclusief storage en beveiliging. UniStructure is uitermate robuust opgezet: Multi-datacenter, 24/7 service level agreements, 99.98% uptime-garantie en performance, en zeer zware security. Met UniControl op basis van VCenter, valt die infrastructuur te managen vanuit een persoonlijk webportal. De klant kan zijn eigen cloud flexibel realiseren en beheren. Capaciteit (processorkracht, schijfruimte, bandbreedte en virtual machines) kan naar believen worden opgeschaald en afgeschaald. Ook is het mogelijk eigen virtual LAN's aan te maken, vrijwel alle zaken te monitoren, virtual machines te klonen, gebruik te maken van een uitgebreide template library et cetera.”

Q - Cloud hosting is een soort paraplueterm voor allerlei virtualisatiediensten die providers veelal onder eigen label ontwikkelen en aanbieden. Dat maakt vergelijken erg lastig.

Uw eigen dienst is ook een vorm van cloud hosting. Wat zijn de verschillen tussen uw dienst en bijvoorbeeld PINS' HyperGrid of Cloud Servers van Rackspace?

“Rackspace is een internationale speler. Dat geldt ook voor de support. De verkoop loopt via de website: What you see is what you get. Wij zien Rackspace toch vooral als een hoog-volume-aanbieder gericht op de massamarkt met vaste producten. PINS is net als wij van oudsher een Nederlands bedrijf. Voor zover wij kunnen zien, bieden zij niet zo'n geavanceerde beheerschil op hun diensten.”

“Je merkt dat meer hostingproviders zelf een cloud bouwen, zelfs met dezelfde leveranciers als wij (VMware heeft circa 75 partners). Op

PROFIEL

Naam: UniServer Internet B.V.

Opgericht: 2000

Kernwaarden: klanttevredenheid, innovatie en efficiency. Dat laten wij terugkomen in al onze diensten. De eerste op de markt met nieuwe diensten, efficiënt ingericht zodat de klant optimaal tevreden is.

Marktsegment: Midden en kleinbedrijf

Actief in: Managed Hosting, Cloud Computing.

Personeelsbestand: 32 hostingspecialisten

Aantal klanten: 8500

Aantal servers: 700+ in beheer

lange termijn kan je jezelf hiermee niet onderscheiden. Het is belangrijk wat je daarna, en wat je extra doet. Advies: kijk welke waarde geleverd wordt en wat er gedaan wordt om de klant de komende jaren de beste dienst te kunnen verlenen. Hoe liggen de verbanden tussen performance en prijs, tussen uptime en performance? Welke issues is de hosting-provider al tegengekomen? Hoe monitor je als provider, maar vooral ook: wat monitor je? Hoe pro-actief doe je jouw beheer? Welke trainingen hebben de beheerders gevolgd en welke certificaten hebben ze gekregen? Dat zijn de punten die het verschil gaan maken. Het heeft allemaal te maken met kwaliteit. Dat geldt ook voor nieuwe toekomstige spectaculaire zaken die ik nog even voor me wil houden. Doordat wij al langere tijd gebruik maken van ons platform en honderden servers in beheer hebben, hebben we veel ervaring en best practices opgedaan. Hosting is meer dan alleen het open stellen van hardware of gevirtualiseerde hardware. Het is een dienst. Wij beperken ons tot de server-virtualisatie zelf, maar doen dit wel op de beste manier mogelijk. We bieden geen managed operating system of applicaties, zoals Exchange. Hier zijn onze partners beter in. Wij hebben 100% duidelijk hebben gemaakt waar wiens verantwoordelijkheden liggen. Onze focus en ervaring hebben gemaakt dat wij onze diensten kunnen aanbieden tegen de beste tarieven in de markt.”

Q - Uniserver heeft een zetel in de VMware Partner Advisory Council BeNeLux. Wat houdt deze functie precies in?

A - “We zijn al heel vroeg uitgenodigd zitting te nemen in de council. Het houdt in dat we meedenken met VMWare over de ontwikkeling van nieuwe technologie en over het naar de markt brengen ervan. We adviseren VMWare over go-to-market benaderingen en vormen een klankbord voor het bedrijf en voor de andere leden van de council. Ik moet zeggen dat VMWare erg responsief is en een open oor heeft voor onze wensen en aanbevelingen.”

Q - Naast de zetel in de adviesraad van VMware is Uniserver ook lid van de Dutch Hosting Provider Association (DHPA). Kunt u hier wat over vertellen?

A - “Wij zien dat het omslagpunt in managed hosting is bereikt. Aanvankelijke scepsis onder eindgebruikers heeft duidelijk plaats gemaakt voor enthousiasme. Van een push markt zijn we naar een pull markt gegaan. Dat trekt veel cowboys aan. Als serieuze hostingpartij vinden wij het van het grootste belang dat de hosting markt verder professionaliseert. Om die reden hebben we ons aangesloten bij de DHPA. We ondersteunen het streven van DHPA naar verdere kwaliteitsverbetering van de hosting propositie. Het is immers in het belang van de eindklant dat het kaf van het koren wordt gescheiden. Op dit moment zijn we bezig onze service level agreements in lijn te brengen met die van de DHPA. We zijn van plan een actieve rol te spelen in de DHPA.”

Q - De maand januari is altijd een tijd van reflectie en vooruitkijken. Als u terug kijkt op 2009, waar bent u dan het meest trots op? En wat wilt u bereiken in 2010?

PROFIEL

#1 Groothandelaar of verkopen aan eindgebruiker: “Beide. Met onze diensten IaaS, Managed Servers en Shared Hosting richten we ons op eindgebruikersorganisaties. Uniserver Cloud-in-a-Box is nadrukkelijk bedoeld voor resellers en automatiseringsbedrijven. Zij zijn daarmee in staat onder eigen naam cloud computing te bieden aan hun klanten.”

#2 Face-to-face zaken doen of via mail en telefoon: “Face-to-face. Wij werken graag samen met onze klanten om er gezamenlijk beter van te worden.”

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

A - “Vorig jaar hebben we veel tijd en geld gestoken in een gedegen marktonderzoek. Verder hebben we goed naar onszelf gekeken en in hoeverre onze propositie aansluit bij de behoeften in de markt. Daar is een aantal nieuwe diensten uit voortgekomen, waaronder Uniserver IaaS en Cloud-in-a-Box, waarmee we resellers in staat stellen hun klanten de cloud in te helpen. 2010 staat in het teken van verdere professionalisering en het vermarkten van onze diensten.”

Interview door: Thijs Alink, januari 2009

Uitgegeven door: Arnout Veenman, xCAT.nl Publishing

Contact: redactie@ispam.nl

Copyright 2006-2010 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