

Nederlandse cloud maakt indruk in New York

'If it ain't Dutch, it ain't much'

Onder de vlag van The Dutch Cloud is een Nederlandse handelsmissie aanwezig geweest op de CloudExpo in New York, het grootste cloudevenement ter wereld. *CloudWorks* doet verslag van een geslaagde trip.

DOOR THEO LOTH, COÖRDINATOR EURO-CLOUD NEDERLAND

De CloudExpo www.cloudcomputing-expo.com ('The Only Enterprise IT Event Covering the Entire Scope of the Cloud Computing Spectrum') is zo'n beetje hét cloudevenement in de wereld. Het event wordt twee keer per jaar gehouden in de VS, afwisselend in Silicon Valley en in New York. Ook in andere werelddelen en landen vinden CloudExpo's plaats. In Europa is dat in Praag.

De CloudExpo kent een expogedeelte en een rijk conferentieprogramma. Wij waren present op de meest recente editie die werd gehouden van 6 tot 9 juni in New York.

KLEIN MAAR FIJN

Wie voor aanvang een evenement van CeBIT-achtige omvang verwachtte, kwam bedrogen uit. De vloeroppervlakte van het Expo-gedeelte was twee, hooguit drie voetbalvelden groot. Maar schaal zegt niet alles: de meeste belangrijke spelers op cloudgebied, klein en groot, waren aanwezig. Zelfs Apple vertoonde zich. De eenvoudige stand werd overspoeld door belangstellenden die meer wilden weten over iCloud, dat gelijktijdig werd geannounced in San Francisco.

Sfeer en aanbod van de CloudExpo deden sterk denken aan de eerste internetevenementen halverwege de jaren negentig: veel onbekende, nieuwe bedrijven, veel gerenommeerde bedrijven die mee surfen op de golf, hoge kwaliteit bezoekers, een tjokvol conferentiepro-

gramma en zeker op de eerste dagen een uitermate levendige sfeer. Op de laatste dag was het wat rustiger, zonder twijfel ten gevolge van de extreme hitte waar New York onder gebukt ging. Drie thema's sprongen eruit op de beursvloer en in het conferentieprogramma: security (in, van en met de cloud), (multi-) cloudmanagement en -governance, en big data.

VISITEKAARTJE

Nederland heeft zonder meer een uitstekend visitekaartje afgegeven met 'The Dutch Cloud'. Ons land was het enige dat zich met een eigen paviljoen presenteerde en trok alleen al om die reden volop de aandacht. Naast EuroCloud Nederland maakten Cloud Pro-



vider, EvoSwitch, IS Enterprise, NetDialog, NetYce, OMNext, Stealth Software en Reelezee deel uit van de handelsdelegatie. Ook Deloitte Fast50 reisde mee. De organisatie van de handelsreis en van het Holland-paviljoen was in de kundige handen van Handelsroute, in opdracht van Agentschap NL EVD Internationaal. Het Agentschap NL EVD droeg bij aan een deel van de kosten van de deelnemers; het heeft de Nederlandse export van technologie met haar sponsoring beslist een goede dienst bewezen. Desgevraagd stelden alle deelnemers dat zij zonder de bijdrage van het agentschap en de geboden mogelijkheden om te exposeren en te spreken, niet als exposant naar de CloudExpo waren afgereisd om financiële en organisatorische redenen. Willen we de VOC- (pardon VWC-) mentaliteit in Nederland stimuleren, dan is dit soort activiteiten zeer effectief.

MARKETINGBOOST

De deelnemers hadden uiteenlopende doelstellingen. Sommigen, op zoek naar kapitaal om verder te kunnen uitbreiden, gingen mee om financiers te spreken te krijgen, anderen om contacten te leggen en business te doen, en weer anderen om kennis te nemen van de nieuwste ontwikkelingen. Sander Cruiming, algemeen directeur van Cloud Provider: "Het resultaat was boven verwachting goed. Ik ben meegegaan om de vraag naar mijn dienst in de US-markt te peilen, en deze is er overduidelijk. Ik heb een groot aantal positieve reacties ontvangen over Cloud Provider, en verwacht er een aantal resellers en samenwerkingen aan over te houden." Cloudveteraan Jaco de Vries, directeur van OMNext heeft nieuwe inzichten opgedaan: "Als 'software assessment als service'-provider bewegen wij ons al aardig in de cloud, en is het voor ons *business as usual*. De CloudExpo heeft hier echter een nieu-



we dimensie aan gegeven. Je ziet dat de marketingboost die er nu aan wordt gegeven de komende drie jaar tot grote veranderingen zal gaan leiden. Verder hebben we de bevestiging gekregen dat ons business & deliverymodel goed past. Het feit dat onze geautomatiseerde kwaliteitscontroleanalyses van offshore softwareontwikkeling ook via de cloud als een 'commodity' kunnen worden afgenomen, viel in goede aarde. We zijn met goede commerciële kansen naar huis gegaan."

CEO van NetDialog Olaf Hasker: "Ons belangrijkste doel was het leggen van

– waaronder CATechnologies – toonden zich tot op het hoogste niveau uitermate geïnteresseerd om het product in het eigen portfolio op te nemen. Ook aan gebruikerszijde (onder meer BAE Systems) was er grote belangstelling zichtbaar.

BEDRIJFSBEZOEKEN

Het programma van The Dutch Cloud voorzag verder in enkele bedrijfsbezoeken in New York en omgeving. Zo is er een bezoek gebracht aan het nieuwe datacenter van FiberMedia. Het bezoek aan het datacenter bevestigde Ronald van Muijden, Business Development

bijgepraat te worden over Azure en de opendatamarktplaats daarin.

AANTREKKELIJK

En natuurlijk waren er ook tal van partijen en recepties, waarvan vooral de mede door InterXion georganiseerde partij op het dakterras van een hotel onvergetelijk was vanwege het geweldige uitzicht over de nachtelijke skyline van Manhattan. De deelnemers aan de handelsreis waren tevens te gast op een door The Netherlands America Foundation in het Trespia Center in Soho aangeboden receptie.

Jan Willem des Tombe (CEO IS Group) wees in zijn hoedanigheid van voorzitter van de Dutch Hosting Providers Association op de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsplaats voor Amerikaanse bedrijven. "Nederland beschikt over een uitstekende infrastructuur, met het grootste internetknooppunt ter wereld, AMS-IX. We hebben zo'n beetje het grootste aantal breedbandaansluitingen per hoofd van de bevolking. Amerikanen kijken vaak naar de UK als eerste vestigingsplaats omdat ze daar Engels spreken. Maar dat doen wij ook! Eindhoven en omgeving is uitgeroepen tot de slimste regio ter wereld. Kortom: if it ain't Dutch, it ain't much!," hield Des Tombe het gehoor voor. En dat konden de deelnemers aan de handelsreis alleen maar beamen. 

De sfeer deed denken aan de eerste internetconferenties

contacten met potentiële partners en klanten om zo onze groeiambities in de VS verder vorm te geven. In die opzet zijn we zeker geslaagd. Verder heeft de trip met Handelsroute ons nog betere inzichten gegeven hoe we als NetDialog succesvolle business in de US kunnen ontwikkelen."

NetYce greep de CloudExpo aan om het network-automationplatform YCE 5.2 voor geautomatiseerde netwerkconfiguratie en -serviceprovisioning op de Amerikaanse markt te lanceren. Met succes, want enkele potentiële businesspartners van internationale statuur

Manager van EvoSwitch, dat zijn bedrijf duidelijk vooroploopt als het gaat om security en energie-efficiency. Het bezochte datacenter was zonder al teveel fysieke beveiligingen eenvoudig toegankelijk. En na enig doorvragen wist de CTO van FiberMedia te melden dat de PUE-ratio (power usage effectiveness – maatstaf voor energieverbruik) op 1,7 - 1,8 ligt. Naar Europese maatstaven vrij hoog voor een gloednieuw datacenter, en zeker vergeleken bij de 1,2 van EvoSwitch. Daarna werd een bezoek gebracht aan Microsofts kantoor (in het hart van Manhattan op 6th Avenue) om