

‘Fiber to the Office is snel en betrouwbaar’

Reclamebureau De Beer werkt op een innovatieve manier nauw samen met opdrachtgevers wereldwijd via internet. Henk de Beer: ‘Dankzij onze Fiber to the Office glasvezelverbinding kunnen we de belofte aan onze klanten waarmaken.’

Intensieve wereldwijde samenwerking

Reclamebureau de Beer verzorgt voor zijn klanten huisstijlen, websites, folders en boeken. Eén van de grotere accounts van het bureau is een hotelketen met zo’n 500 hotels over de hele wereld. Wat ooit begon met het maken van een advertentie, groeide uit tot een intensieve samenwerking. Directeur Henk de Beer: ‘Wij ontwikkelden onder meer de huisstijl en website van een grote hotelketen. Ook maken we ieder jaar een gids met een beschrijving van alle hotels. Vroeger nam de productie daarvan ongeveer een half jaar in beslag. De hotels faxten hun informatie die we dan moesten overtypen en opmaken. Om dat proces te vereenvoudigen hebben we destijds een applicatie ontwikkeld waarbij de hotels via een beveiligde database hun eigen bijdrage in de gids konden wijzigen. Alles wordt automatisch opgemaakt in de juiste huisstijl en de drukker kan binnen een dag aan de slag. De doorlooptijd is zo teruggebracht tot twee weken.’

Behoeft aan capaciteit en zekerheid

Met andere klanten wisselt De Beer regelmatig online informatie uit, vaak gaat het om grote bestanden, zoals proeven in pdf-formaat. Een snelle, betrouwbare internetverbinding is voor De Beer dan ook van levensbelang. Henk de Beer: ‘Ons bureau is gevestigd in een monumentaal industrieel pand in de Waarderpolder. Het was vroeger een fabriek voor kranen, maar nu verbouwd tot kantorencomplex, waarin meerdere grafimedia-bedrijven zijn gevestigd. Doordat het pand redelijk afgelegen ligt, vrij ver van de telefooncentrale, konden we aanvankelijk slechts beschikken over een ADSL-internetverbinding met een kleine bandbreedte. Dat vormde een probleem. Niet alleen voor ons, maar ook voor andere bedrijven in dit gedeelte van het industriegebied. We zijn toen met z’n allen naar KPN gestapt om te kijken hoe we dat konden oplossen.’

Glasvezel biedt toekomstvaste oplossing

KPN was op dat moment net bezig met de ontwikkeling van een nieuw concept:





Fiber to the Office. Binnen dit concept investeert KPN, bij voldoende vraag, in een breedbandige glasvezelinfrastructuur op bedrijventerreinen. Over die infrastructuur worden bovendien, naast internettoegang, verschillende andere diensten aangeboden, zoals telefonie (Voice over IP), videocommunicatie en storage-mogelijkheden. De Beer: 'Fiber to the Office leek voor ons, met zoveel grafimedia-bedrijven bij elkaar, de ideale oplossing. Bovendien zagen wij duidelijk het voordeel van een toekomstvaste oplossing op basis van glasvezel. De telecomwereld is namelijk volop in beweging. Er komen steeds nieuwe applicaties bij, met beeld en geluid, en de vraag naar bandbreedte blijft dus exponentieel toenemen. Fiber to the Office is daarop voorbereid. Bovendien legt KPN zich erop toe om nieuwe toepassingen snel als dienst via het netwerk beschikbaar te stellen en biedt ook anderen de mogelijkheid daartoe.'

Probleemloze migratie

De Beer en de andere grafimedia-bedrijven besloten met KPN in zee te gaan en zo de eerste officiële afnemers te worden van Fiber to the Office. Omdat het leggen van glasvezel nogal wat voeten in de aarde heeft – met name doordat er vergunningen voor nodig zijn – duurde het daarna nog een maand of drie voordat de ondernemers van de nieuwe infrastructuur konden profiteren.



De overschakeling van ADSL naar Fiber to the Office verliep verder probleemloos. De Beer: 'Omdat we wereldwijd zakendoen, moeten we 24/7 bereikbaar zijn. Ik was bang dat we urenlang uit de lucht zouden zijn en dat de migratie effect zou hebben op mijn netwerk en applicaties. Maar het was zó gebeurd. De monteur heeft een draadje omgehangen, een router geplaatst en de internet- en e-mailinstellingen gewijzigd. Binnen een half uurtje was de klus geklaard'.

Het gemak van één leverancier

Op basis van de ervaringen met Fiber to the Office heeft De Beer besloten al zijn telecomzaken bij KPN onder te brengen. De Beer: 'Één leverancier biedt me het gemak van één aanspreekpunt, zodat ik niet meer van het kastje naar de muur kan worden gestuurd. Maar naast een praktische, is het ook een strategische keuze. Je ziet – onder meer bij ontwikkelingen als Fiber to the Office - dat alles naar elkaar aan het toegroeien is. Niet alleen spraak en data, maar ook vaste en mobiele communicatie. In KPN hebben we een partner die kennis heeft van al die domeinen en ook een actieve innoverende rol speelt. Dat geeft ons het vertrouwen dat we mee kunnen blijven groeien in de ontwikkelingen en de belofte aan onze klanten nu én in de toekomst waar kunnen maken.'

Meer informatie

Kijk voor meer informatie op kpn.com, trefwoord 'ftto', of stuur een e-mail naar ftto@kpn.com.