

Strategisch groeien en samenwerken met Interxion

Interxion biedt bedrijven – van groot tot klein – de mogelijkheid om ruimte af te nemen in haar datacenters. Daarnaast zorgt de colocation-provider voor een goede randomgeving: van koeling tot power. De oplossingen van Minkels vormen een degelijke aanvulling op de diensten van Interxion, aldus Franklin Hendriks, Senior Customer Implementation Manager (Solution Design & Implementation) bij Interxion.

FOOTPRINT IN EUROPA

Interxion is een colocation-provider van Nederlandse bodem met een flinke footprint in Europa. Hendriks: "Inmiddels hebben we twintig jaar ervaring en exploiteren we zo'n vijftig state-of-the-art datacenters in Europa. Van Kopenhagen tot Parijs. Dankzij onze consistente ontwerpen kunnen onze klanten eenvoudig binnen Europa opschalen. Die focus op één continent – en niet op de hele wereld – is trouwens

heel bewust gekozen. Zo weten we extra flexibiliteit te creëren; we kunnen sneller schakelen dan bij een wereldwijde benadering."

INTERCONNECTIE- EN COLOCATIEDIENSTEN

Interxion levert haar klanten met name interconnectie- en colocationdiensten. "We bieden onderdak aan meer dan 700 connectiviteitsproviders. Daarnaast bieden we onze klanten een breed scala

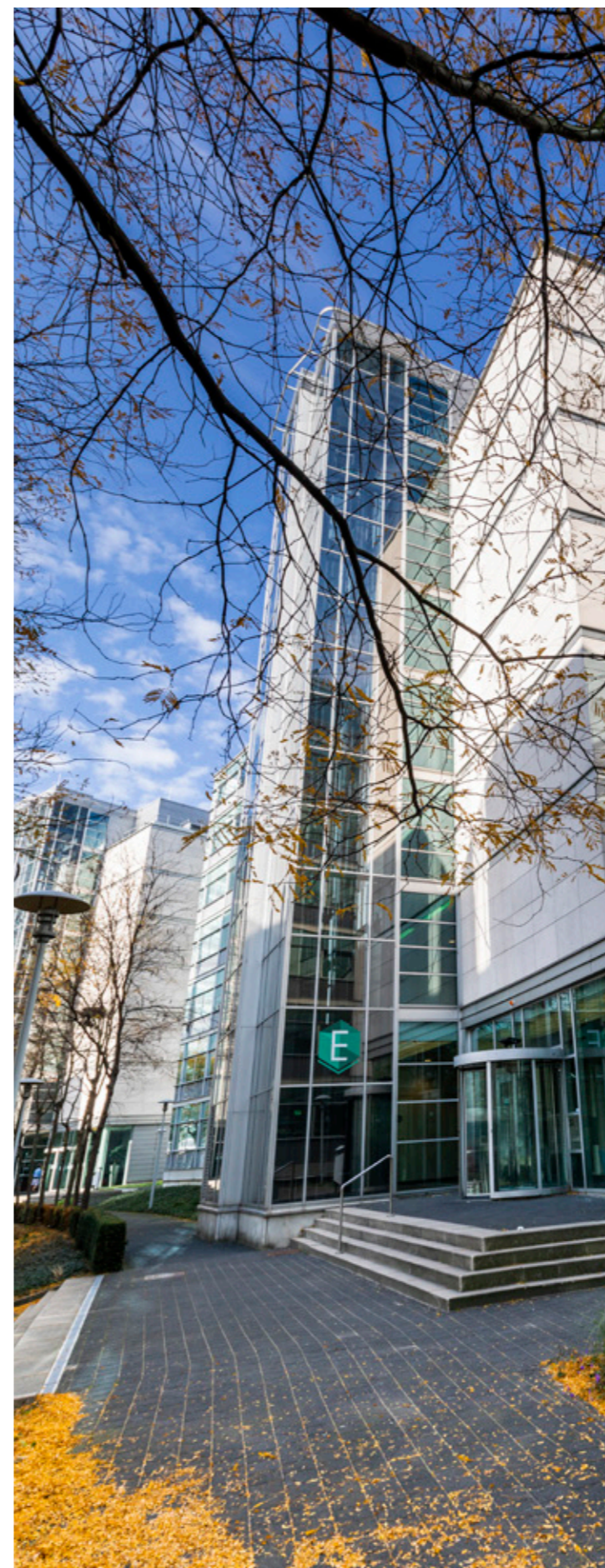
aan ruimteopties – van enkele racks tot een compleet datacenter – om te kunnen voldoen aan hun behoeften ten aanzien van onder meer schaalgrootte en beveiliging. Deze aanpak werpt zijn vruchten af; we zien steeds meer vraag komen – zelfs vanuit de VS en Azië. Deze vaak grote cloud-providers kiezen specifiek voor ons vanwege onze strategische locaties en onze connectiviteitsmogelijkheden."

BELANGRIJKSTE LOCATIE

Frankfurt is momenteel de belangrijkste locatie voor Interxion. "Dit is de snelst groeiende regio voor alle datacenters, omdat het de hoogste densiteit van connectiviteit heeft. Wij hebben er zelf dan ook veertien datacenters staan. Ook Marseille is een belangrijke locatie; alle zeekabels komen daar binnen. Onze datacenters zijn dus gateways naar opkomende markten en landingsplaatsen voor belangrijke continentale onderzeese kabels. We kunnen zo het bereik van onze klanten eenvoudig uitbreiden naar nieuwe binnenlandse, regionale en internationale markten."



Franklin Hendriks, Senior Customer Implementation Manager (Solution Design & Implementation) bij Interxion



INTERXION FACTS

- 50 datacenters
- 13 steden
- 11 landen
- 2000+ klanten
- 24/7 ondersteuning
- 99,999% uptime

STRATEGISCHE SAMENWERKING

Interxion focust op strategische groei en samenwerking met haar klanten. "Heeft een klant bijvoorbeeld ruimte afgenomen in Nederland en Duitsland, dan zetten we eenzelfde oplossing in beide landen neer. Hierdoor ontstaat er een vergelijkbare look & feel. Standaardisatie helpt ons enorm bij onze groei, net zoals een efficiëntere omgang met onze hoeveelheid toeleveranciers. We hebben nu drie preferred suppliers, waaronder Minkels. De producten van Minkels zijn van uitstekende kwaliteit en dat zien klanten ook. We krijgen vaak het verzoek vanuit de klant zelf om te werken met de racks van Minkels. Ook zijn we erg te spreken over het aisle containment van Minkels. Dit is een kwalitatief goed product, met goede support. Voor ons is aisle containment van vitaal belang. De aisle moet naar behoren functioneren, anders heeft dit invloed op onze servicelevels, waarmee we bijvoorbeeld een bepaalde temperatuur of vochtigheid garanderen."

STANDAARDISATIE

Dankzij de intensieve samenwerking kunnen Interxion en Minkels consistente, eenduidige en eenvoudig te implementeren oplossingen neerzetten binnen heel Europa. "We streven hierin zoveel mogelijk naar standaardisatie. Dit biedt onze klanten duidelijkheid, maar vergemakkelijkt ook onze interne communicatie. Dankzij een klantspecifieke catalogus weet iedereen exact welke Minkels-producten we in kunnen zetten. We hebben hierbij gekozen voor standaardisatie volgens de 80-20 regel; 80% standaard en 20% flexibiliteit."

UITEENLOPENDE DATACENTERS

Die flexibiliteit heeft Interxion ook wel nodig, omdat er op hele uiteenlopende plekken datacenters neergezet worden. "Als we in Amsterdam bijvoorbeeld extra ruimte nodig hebben, dan bouwen we zo een volledig nieuw datacenter. Maar we bouwen ook in bestaande panden met historische waarde. Zo zitten we in Marseille in een onderzeebootdok uit de Tweede Wereldoorlog – cultureel erfgoed dus. Hier hebben we het omhulsel laten staan en vanbinnen toch een high-tech datacenter neergezet. In Stockholm zitten we in een vergelijkbare situatie; een oud pand van een krantendrukkerij. De drukkerij zit er nog, maar er wordt regelmatig een drukpers verwijderd. Dan kopen of leasen wij zo'n hal, waardoor er steeds weer capaciteit bijkomt. Dit soort projecten vragen om een speciale aanpak – mooie projecten in een uitdagende omgeving", besluit Hendriks. ■