



€ 155,- per maand voor een 1000 Mbps glasvezelverbinding

€ 70,- per maand voor een 30 Mbps glasvezelverbinding

Aansluitkosten € 450,- eenmalig

Beerepoot Automatisering introduceert uniek partnership

‘Samen met Solid Fiber ontketenen wij een glasvezel revolutie’

In het digitale tijdperk waarin we leven is razendsnel dataverkeer een absolute must. Zeker voor het bedrijfsleven. Vele informatie en communicatiemiddelen werken tegenwoordig via het internet. Het is echter niet vanzelfsprekend dat bedrijven optimaal kunnen profiteren van snel werkende diensten, producten en services op dit gebied. Dit wordt vaak veroorzaakt door een tekort aan snelheid op de huidige internetverbinding. Beerepoot Automatisering ging recent een bijzonder samenwerkingsverband aan met een unieke speler op de markt van glasvezelnetwerken. Met gepaste trots introduceren zij hun samenwerking met Solid Fiber!

Zoals het een dynamische partij als Beerepoot Automatisering betaamt, hebben zij een bruisende locatie gekozen om de gezichten achter hun nieuwe partner voor te stellen. In de setting van een hotel met een mondiaal allure, begint de founder van Solid Fiber Edwin de Raadt enthousiast te vertellen over het ontstaan van zijn exceptionele onderneming. 'Acht jaar geleden zijn we gestart met het aanleggen van ons eigen netwerk. Dat gebeurde deels vanuit een stukje frustratie als eigenaar van een groot aannemingsbedrijf met meer dan tweehonderd medewerkers. We wisselden steeds meer digitale informatie uit met ons ingenieursbureau op onze nevenlocatie. Al snel kwamen we tot de conclusie dat onze huidige internetverbinding deze stroom van digitale data niet aankon. Toen we een aanvraag voor een glasvezel verbinding deden, moesten we een fors eenmalig bedrag betalen. De aanbieder zei: we kunnen jullie wel aansluiten, maar we moeten speciaal voor deze aansluiting het bedrijventerrein over. Dat zou ons, buiten het hoge eenmalige tarief, ook nog eens ruim € 500,- per maand kosten. Dat is natuurlijk heel veel geld. Zeker in relatie tot de ADSL verbinding die we hadden en weliswaar niet voldeed, maar waar we minder dan € 50,- per maand voor betaalden.' Op dat moment ontstond de gedachte om zelf glasvezel op het bedrijventerrein aan te leggen en werd het idee geboren om een eigen netwerk te exploiteren. Want als we toch gingen investeren, konden we ook andere bedrijven laten profiteren door hen ook te laten aansluiten en hiermee een deel van onze investering terug verdienen.

Integrale aanpak

Er werd een businesscase gemaakt waaruit bleek dat met vijftien aansluitingen de investering binnen tien jaar terugverdiend zou zijn. Edwin: 'Bovendien zou het glasvezelnetwerk van ons blijven. Nadat we een samenwerking met een gerenommeerde Internet Service Provider rond hadden, kon onze Sales Manager Nicole Kalkman op bezoek bij bedrijven op ons bedrijventerrein om hen te benaderen of zij ook wilden aansluiten op ons netwerk. Vanaf het eerste uur hadden we negentien aansluitingen en inmiddels meer dan veertig Internet Service Providers welke diensten leveren over onze netwerken. Veel meer dan we ooit hadden gedacht.' Maar gezien de integrale aanpak met financiering, netwerkontwerp, aanleg en monitoring in eigen beheer zeker niet onlogisch. Niet veel later hebben we een eigen Network Operations Center opgebouwd, gevestigd in Papendrecht. Daar houden onze medewerkers alle verbindingen 24/7 in de gaten, alle dagen van het jaar. Ons ingenieursbureau is verantwoordelijk voor het ontwerp en beheer en alles wat daarbij hoort, zoals vergunningsaanvragen en het voeren van overleg met de gemeente. Het grootste onderdeel van ons

bedrijf is ons aannemingsbedrijf. Daar werken ruim tweehonderd medewerkers met eigen projectleiders en technici om de bouw van de netwerken te begeleiden. Zo werd Glasvezel Groep Nederland een feit. 'Hieraan zijn verschillende labels verbonden, waaronder Solid Fiber. Inmiddels hebben we meer dan tachtig bedrijventerreinen verspreid over Nederland voorzien van een glasvezelnetwerk. Op dit moment bouwen we drie collectieve glasvezelnetwerken op verschillende terreinen gelijktijdig. Het is onze ambitie om de komende vijf tot zes jaar nog zo'n honderd bedrijventerreinen te voorzien van een glasvezelnetwerk.'

Krachtig product

Voor nieuwkomers maakt onbekend in de regel onbemand. Het tegenovergestelde gold echter al snel voor Solid Fiber. 'De eerste periode moesten we echt op zoek naar geïnteresseerde bedrijventerreinen. Tegenwoordig is het juist zo dat bedrijventerreinen ons benaderen om aangesloten te worden. We werken met een collectief model en komen graag een netwerk aanleggen op een bedrijventerrein als er voldoende geïnteresseerden zijn. Daarnaast steekt onze propositie zodanig in elkaar dat het voor iedere ondernemer interessant kan zijn om een glasvezel verbinding af te nemen. Als je een glasvezel verbinding bij een andere exploitant wil afnemen, betaal je al snel € 150,- tot € 250,- vastrecht voor het gebruik van de vezel en dien je er vervolgens diensten zoals internet bij af te nemen. Wij doen dat helemaal anders' legt Account Manager Sander Schoenmakers uit. 'Solid Fiber levert standaard een 1000 Mbps acces aansluiting mét 1000 Mbps internet voor slechts € 155,- per maand. Daarnaast betaalt een ondernemer eenmalig slechts € 450,- aansluitkosten. Uiteraard hebben we ook gedacht aan de kleinere ondernemers. Die willen wij ook graag de kans geven om aan te sluiten op ons glasvezelnetwerk. Deze groep ondernemers bieden we een 30 Mbps verbinding inclusief 30 Mbps internet voor € 70,- per maand. Dat is een behoorlijk laag bedrag voor een glasvezelverbinding die vergelijkbaar is met een gestapelde ADSL



koper verbinding. Indien gewenst, is dit pakket bovendien ieder moment op te schalen naar de 1000 Mbps. Hoewel we het internet meeleveren, zijn en blijven we een honderd procent open netwerk. Wij vinden keuzevrijheid heel belangrijk. Men mag op onze netwerken ook een andere dienstenleverancier kiezen zonder dat hier extra kosten voor berekend worden door Solid Fiber. Dit aspect maakt ons product flexibel en krachtig.' Het is voor ondernemers verstandig om vanaf het eerste uur mee te doen gezien de dan geldende lage aansluitkosten. Later aansluiten is duurder, omdat Solid Fiber voor deze enkele aansluiting het hele proces vanaf vergunningsaanvraag, schouwen, graven, blazen van vezels en montage moet doorlopen.'

Volledige ontzorging

De onderscheidende, integrale aanpak van Solid Fiber blijkt uit één opvallende factor. Namelijk: volledige ontzorging. 'Wat voor deze aspecten van enorme toegevoegde waarde is, zijn de vier poorten welke wij standaard implementeren. Wij kunnen deze vanuit ons Network Operations Center configureren zoals de klant het wenst. Zo kan men een poort gebruiken voor bijvoorbeeld het internet, voor telefonie, voor back-up buiten de deur en een poort voor cameraveiliging. 'Zodra de bedrijven zijn aangesloten op het glasvezelnetwerk gaat er letterlijk een wereld open voor deze bedrijven. Diensten zoals een werkplek in de cloud, het maken van een betrouwbare back-up via het internet en VOIP telefonie vallen binnen de mogelijkheden. Hierbij komt de kennis en het specialisme van Beerepoot Automatisering goed van pas. Als aanbieder van dergelijke diensten hebben wij veel belang bij een snelle en vooral betrouwbare internetverbinding. In samenwerking met Solid Fiber doen we bedrijventerreinen een aanbod met een vraagbundelingstraject. Dat betekent dat we per terrein alle ondernemers benaderen, bedrijfsverenigingen en overkoepelende verenigingen in de regio vertellen waar we mee bezig zijn en zo animo creëren', aldus Sales Manager Maik van der Winden. Deze samenwerking loopt als een geoliede machine. Edwin en Sander benadrukken: 'Wij zijn content met Beerepoot Automatisering als partner voor Noord-Holland. Zij zijn een semi-regionale partij met een goede naam en kennis van zaken én spreken de taal van de lokale ondernemers. Samen kunnen we alle

bedrijventerreinen optimaal bedienen.' Solid Fiber is voornemens alle bedrijventerreinen in West-Friesland te voorzien van een collectief glasvezelnetwerk, wanneer ondernemers op een bedrijventerrein zich verenigen kan Solid Fiber binnen 12-16 weken een werkend glasvezelnetwerk opleveren.

Graag gezien product

Dat Solid Fiber haar naam absoluut eer aan doet, blijkt uit de prachtige portefeuille die in relatief korte tijd is opgebouwd. Zo werd onlangs Trade Park Amsterdam Zuidoost en Bullewijk compleet verglaasd, net als bedrijvenparken in Wijk bij Duurstede en in Almere. Ook in Limburg is er volop work in progress. Het open glasvezelnetwerk is ook een graag gezien product bij grote namen als: Port of Rotterdam, Shell, Avans Hogescholen en Rotterdam The Hague Airport. Edwin: 'Hier zijn we erg trots op. Wij willen onze klanten natuurlijk ook het gevoel van kwaliteit meegeven met een uptime van 99,9 procent.'

Ook in West-Friesland zijn er afnemers die niets dan lof hebben voor het unieke product. Directeur van Interpromo Bedrijfskleding Hans Boukens deelt zijn positieve ervaring: 'Op mijn bedrijf ontstond een steeds grotere behoefte aan snel internet. Op een gegeven moment zaten wij letterlijk te wachten op het (trage) internet. Dankzij mijn inspanningen is het samen met Solid Fiber gelukt een collectief glasvezelnetwerk aan te leggen op bedrijventerrein Overspoor in Nibbixwoud. Mijn bedrijf is hiermee klaar voor de toekomst en ik kan optimaal profiteren van moderne technologieën zoals VOIP telefonie en andere Clouddiensten. Hierdoor kan ik mijn klanten beter van dienst zijn. Met mij heeft een groot aantal collega ondernemers gekozen voor dit initiatief. Dit bewijst dat snel internet écht mogelijk is tegen zeer interessante kosten. Inmiddels maken wij een jaar gebruik van het glasvezelnetwerk van Solid Fiber, zonder dat wij ook maar een enkele storing hebben gehad. Solid Fiber maakt absoluut waar wat zij belooft!'

Wilt u met uw bedrijf ook tegen de laagst mogelijke kosten aangesloten worden op ons glasvezelnetwerk? Op bpaz.nl/glasvezel vindt u meer informatie en kan u uw interesse kenbaar maken. www.solidfiber.nl - www.bpaz.nl

