

ROEL KUPER (ZAKELIJKGLASVEZEL.NL)

“Eerlijk advies is onze grootste kracht”

Zakelijkglasvezel.nl is al lang geen partij meer die enkel glasvezel levert. Het bedrijf ontwikkelde zich tot onafhankelijke gids in digitale infrastructuur, van connectiviteit tot cybersecurity. CEO Roel Kuper ziet dat de vraag naar betrouwbare, flexibele netwerken sterk toeneemt. Tegelijk maakt hij zich hard voor transparantie, kennisdeling en écht passend advies.

In dit interview deelt Kuper zijn visie op trends in bandbreedte, de opkomst van hybride netwerken, en de cruciale rol van partners. Ook legt hij uit waarom FttH en FttO geen appels en peren zijn, en hoe Zakelijkglasvezel.nl resellers ondersteunt met end-to-end-oplossingen die verder gaan dan de voordeur.

Jullie heten Zakelijkglasvezel.nl, maar bieden nog veel meer, kun je me aangeven wat jullie allemaal aanbieden.

Zakelijkglasvezel.nl biedt veel meer dan alleen glasvezel. We leveren ook SD-WAN-oplossingen, geavanceerde cybersecuritydiensten en zowel vaste als mobiele telefonie. Hiermee positioneren we ons als totaalaanbieder van digitale infrastructuur voor de zakelijke markt.

Waarom moet een klant zaken met jullie doen?

Bij Zakelijkglasvezel.nl draait alles om eerlijk advies en onafhankelijk inzicht. Wij brengen eerst alle beschikbare netwerken en diensten in kaart en zoeken vervolgens naar de oplossing die écht past bij de organisatie van de klant — nu én in de toekomst.

Of het nu gaat om één vestiging of een netwerk van meerdere locaties met geïntegreerde diensten zoals vast-mobielcommunicatie of koppelingen met CRM-systemen: wij zorgen dat alles naadloos samenwerkt.

Klanten waarderen vooral dat ze bij ons kunnen rekenen op transparant advies, technische expertise en volledige onafhankelijkheid. We vertellen wat werkt - niet wat toevallig het beste verkoopt. Daarom zeggen klanten vaak:

‘Bij Zakelijkglasvezel.nl krijg je gewoon het eerlijke verhaal.’

En wat is jullie doelgroep?

Onze doelgroep begint bij 20 FTE tot circa 750 FTE. Dit zijn zowel profit, als not for profit organisaties. Binnen dit marktsegment kun je heel duidelijk het verschil maken. Er wordt gekeken naar de oplossing en niet alleen naar het prijscomponent.

Er is vaak misverstand over FttH (Fiber tot the Home) en FttO (Fiber tot the Office), wat moeten jullie (potentiële) klanten daarover vooral weten?

Dat er heel duidelijk een verschil is tussen deze beide producten, beide zijn glasvezel, maar met een geheel eigen invulling. Denk hierbij aan de SLA,

Bij Fiber to the office geldt dat een glasvezel direct naar het bedrijfspand gaat, zonder gedeelde verbindingen. Daarnaast ligt een FttO glasvezelkabel dieper en beter beschermd. Glasvezelkabels liggen daar in een mantelbuis op minimaal 60 cm diepte voor extra zekerheid en bieden verschillende SLA mogelijkheden.

Fiber to the home kenmerkt zich door een grote overboeking, lagere SLA en de kans op verstoringen is veel groter, doordat ze gemiddeld op 20 cm diepte liggen. In veel gevallen wordt dat niet gehaald. Door het ontbreken van een mantelbuis is dit type verbinding zeer kwetsbaar. Zodra je buurman een schep in de grond steekt, is de kans dat hij je verbinding raakt wel heel erg groot.

Welke trends zie je in de vraag naar bandbreedte en hoe past jullie infrastructuur zich daaraan aan?

We zien dat veel bedrijven zich bewust zijn van de kwetsbaarheid van hun infrastructuur. Er wordt steeds vaker gesproken over redundantie. Bij voorkeur via een andere carrier. Ook 5G back up is vaker een onderdeel van een oplossing. In de bandbreedte zien we een toename van de vraag naar 2 Gb en 4 Gb oplossingen. Vooral door een toename van werken in de cloud en multimedia toepassingen.

Waarom kiezen jullie ervoor om cybersecurity integraal onderdeel te maken van jullie connectiviteitsoplossing, en op welke manier onderscheidt jullie aanpak zich daarin van andere aanbieders? Kun je ook iets zeggen over hoe klanten reageren op deze gecombineerde propositie?

Als Zakelijkglasvezel.nl vinden we het belangrijk dat we onze klanten oplossingen bieden die tegenwoordig hard nodig zijn. Een enkele klik op een link, een zwak wachtwoord of een verouderde app kan al genoeg zijn. Geautomatiseerde scripts speuren continu naar kwetsbaarheden, en voordat je het doorhebt, staat je digitale voordeur open. Hiervoor bieden wij in samenwerking met een aantal gespecialiseerde partners oplossingen voor grote en kleine bedrijven.

Doordat we verschillende proposities hebben, met voor elk budget een oplossing op het gebied van cybersecurity, kunnen wij iedere klant helpen.



Roel Kuper, CEO Zakelijkglasvezel.nl

We merken dat klanten dit fijn vinden. We hebben een stappenplan waarmee we klanten rondom cybersecurity begeleiden. Hierin staan quick wins, en kijken we ook wat er verder gedaan kan worden, om je organisatie veilig te krijgen én te houden.

Hoe belangrijk zijn de partners/resellers in jullie organisatie en wat heb je ze te bieden?

Onze resellers zijn IT Partners, die hun klanten willen ontzorgen op het gebied van digitale infrastructuur. Wij helpen ze, met het maken van de juiste keuze voor hun klanten. Hierin zijn we aanvullend op het portfolio van de IT partner. Wij regelen alles voor de deur, en de IT partner doet zijn ding achter de deur.

Werken jullie samen met andere telecom- of IT-aanbieders om end-to-end-oplossingen te bieden?

Bijna alle telecompartijen waar wij mee samenwerken, hebben aanvullende diensten, waar onze klanten om vragen. Door onze onafhankelijkheid kunnen wij onze klanten heel goed informeren en begeleiden in het maken van de juiste oplossing. Want hoewel het lijkt dat alle telecompartijen hetzelfde bieden, zitten er wel degelijk verschillen in de proposities. Het zijn juist die details waar wij het onderscheid in maken.

Als je 5 jaar vooruitkijkt: hoe ziet zakelijke connectiviteit er dan uit, denk ook aan zaken als FWA en satellietcommunicatie, en welke plek neemt Zakelijkglasvezel.nl daarin in?

De komende jaren vervaagt de grens tussen vaste en draadloze netwerken. Glasvezel, 5G en satelliet smelten samen tot één intelligente digitale infrastructuur.

In die toekomst is Zakelijkglasvezel.nl hét onafhankelijke kennisplatform dat bedrijven helpt om de kracht van glasvezel, 5G, satelliet, gecombineerd met aanvullende diensten, optimaal te benutten.

Wij geloven dat onafhankelijk advies, transparantie en kennis het verschil maken. Daarom helpen wij bedrijven niet alleen met hun verbinding van vandaag, maar met de zekerheid van hun digitale toekomst.