

TOM VERKUIL EN JEROEN VAN HAMERSVELD

# Innoverend inleven spil in managed IT

IN DE ZEER CONCURRERENDE MARKT VOOR MANAGED IT DRAAIT DE KLANTBELEVING OM INLEVING, INNOVATIE, SCHAALBAARHEID EN UITERAARD KOSTEN. NTT HEEFT DIE IN DE GREEP, GETUIGE EEN TOPPOSITIE IN DE EMERCE 100 RANKINGS. COUNTRY MANAGING DIRECTOR VAN HAMERSVELD EN MANAGED SERVICES DIRECTOR VERKUIL LICHTEN EEN TIPJE VAN DE SLUIER OP.



**D**ie sluier bedekt preciezer NTT Ltd. Netherlands, onderdeel van Nippon Telegraph and Telephone Corporation. Ontstaan op 1 oktober 2019 uit de integratie van NTT Security, NTT Communications en Dimension Data, met bij elkaar zo'n 400 werknemers in Nederland. Wereldwijd overigens 40.000 man, goed voor een omzet van 11 miljard dollar in 56 landen. NTT is naamgevend sponsor van het professionele wielerteam NTT Pro Cycling.

Managing Director Jeroen van Hamersveld trapt af: "Wij zijn een sterke solutions & managed services provider. Door de samenvoeging is een bijzondere set van *capabilities* ontstaan. Dimension Data is actief in consulting voor het netwerk- en infrastructuurdoain en het managen van LAN-omgevingen. NTT Communications is sterk in het managen van hybrid IT- en WAN-omgevingen, terwijl NTT Security topspeler is in managed security en *threat intelligence*/cybersecurity. De gemene deler is managed dienstverlening; elke partij zijn eigen expertise. Nu geïntegreerd in een breed en synergetisch portfolio, mooi passend in onze nieuwe strategie. Daarin hebben we twee go-to-marketsporen gedefinieerd: een voor het implementeren van solutions, technologische oplossingen; het andere levert managed services en onderliggende support."

### **BREDE ONTZORGING**

Verantwoordelijk voor managed services is Tom Verkuil. Hij legt de propositie van NTT Ltd. verder uit: "We zien dat klanten digitaliseren vanuit zowel IT als de business. De complexiteit van die transformatie neemt enorm toe en daarmee de behoefte aan brede ontzorging: bedenken, bouwen, beveiligen en beheren van de digitale oplossingen. Veel klanten missen hier de benodigde expertise, maar weten wel dat ze mee moeten in de digitalisering. NTT Ltd. kan de hele transformatie van de aloude legacyomgeving, vervat in bijvoorbeeld centrale on premise ERP- en CRM-applicaties, naar de digitale (cloud)toekomst in goede banen leiden."

NTT kan een hybrid IT-omgeving bouwen en beheren op basis van private en public cloud, zoals Azure, AWS en Google. "Als een van de weinige managed services providers hebben



wij expertise en ervaring met zowel de oude als de nieuwe wereld. Wij slaan de brug, echt een USP van NTT. Bedrijven zijn toenemend digitaal- en datagedreven, *the new way of working*. Er wordt steeds meer data gegenereerd, de basis voor nieuwe businessmodellen. Security en connectivity spelen in deze ‘connected future’ een hoofdrol. Alles wordt intelligent en verbonden, maar het moet wel veilig zijn. In die journey kunnen wij als ‘infrastructuur-enabler’ veel waarde toevoegen.”

### BEST BEWAARDE GEHEIM

Van Hamersveld diept uit: “Uniek in onze managed-securitypropositie is onze expertise in *threat intelligence*. Ongeveer 40% van het wereldwijde internetverkeer loopt via verbindingen van ons moederbedrijf NTT Group. Mede op basis hiervan destilleren wij continue trends en hoogwaardige informatie waarmee we afwijkende patronen ontdekken. Daarmee kunnen we cyberaanvallen voorspellen en voorkomen. In plaats van alleen te monitoren, zoals andere partijen, kunnen wij onze klanten vroegtijdig waarschuwen dat een aanval ophanden is. In security zijn wij misschien wel het best bewaarde geheim van de markt.”

Verkuil: “Managed services richt zich op de IT-operatie van onze klanten. Wij onderscheiden ons in het leveren van gestandaardiseerde platformen. Onze geautomatiseerde ‘software defined’-platformen zijn extreem schaalbaar, repeteerbaar, foutvrij en tegelijk bijzonder efficiënt.”

Van Hamersveld: “Belangrijk hier is het principe van *intelligent core* en *intelligent edge*. Onze toepassingen worden wereldwijd op centrale plekken ontwikkeld en aan de randen, dicht op de klant dus, toegepast. Die moet dagelijks gevoel met NTT hebben. Op het moment dat het bij hem heet wordt, omdat hij een uitdaging heeft zoals een cyberaanval, hebben wij het ook meteen warm. Dat is onze grote kracht: we zijn er echt voor hem. We kennen zijn DMU en begrijpen zijn urgentie.

**‘In security zijn wij het best bewaarde geheim van de markt’**



Onze oplossingen, ook gedragen door onze R&D (budget NTT Group: 3,6 miljard dollar) en *global presence*, leveren toegevoegde waarde aan zijn business en bevorderen de gebruikerservaring. Zowel bij de klant intern als bij zijn eindklant. En om die beleving gaat het de klant. Daarop inhakend kunnen wij vanuit ons platformdenken indien nodig heel snel en proactief de juiste dienst leveren. Een grote e-tailer bijvoorbeeld, wil op Black Friday en Cyber Monday wel heel zeker weten dat het snor zit met zijn security. Dus zetten wij dan extra middelen in. Onze ‘local presence’ en het efficiënt leveren van oplossingen vanuit gestandaardiseerde platformen betekent voor de klant het beste van twee werelden.”