

Netwerkdiensten vanuit de optiek van een aanbieder

Unisource Business Networks Nederland bv

Network services

Juliana van Stolberglaan 148
2595 CL 's Gravenhage
telefoon 070 - 3 711 711
telefax 070 - 3 711 712

Referaat

Toepassingen van datacommunicatie zijn een vertrouwd beeld in onze samenleving. Denk aan het gebruik van geldautomaten, onisch betalen, de Telegids, en communicatie tussen hoofdkantoor en vestigingen. Uit de geweldige toename van het gebruik van netwerken in de afgelopen 10 jaar blijkt dat veel bedrijven overgaan op datacommunicatie als ondersteuning van hun bedrijfsprocessen. De netwerkleveranciers ontwikkelen hun diensten op basis van de vraag in de markt.

Trefwoorden: Netwerkdiensten

Inleiding

Gebruik makend van het Unisource nationale datacommunicatienetwerk kan een heel scala van diensten worden aangeboden. De reisbranche is hiervan een voorbeeld. Hier is het netwerk ingezet ten behoeve van de communicatie tussen touroperators en reisbureau's. Een verbeterde dienstverlening aan de reizigers is hiervan het gevolg. De autowereld kent een ander voorbeeld. Hier zijn garagebedrijven aangesloten op een speciaal netwerk. Via dit netwerk kunnen zij gegevens over een bepaalde auto opvragen of doorgeven. Voorbeelden zijn de Algemene Periodieke Keuring (APK) en de Nationale Auto Pas. Ook hier is de doelstelling: verbeteren van de dienstverlening door het optimaliseren van de bedrijfsprocessen.

Binnen de agrarische wereld organiseert *Agrocom* de infrastructuur, waardoor de organisaties en bedrijven en de boeren en tuinders in staat worden gesteld via elektronische weg met elkaar te communiceren. Per jaar worden miljoenen berichten (bijvoorbeeld bestellingen, facturen, rekeningoverzichten en dergelijke) uitgewisseld met boeren en tuinders. Daarnaast is er nog een aanzienlijke hoeveelheid gegevensuitwisseling binnen de agrarische handel, industrie en dienstverlening zelf. Voor het behoud van de concurrentiepositie van de agrarische sector is het van strategisch belang dat deze gegevensuitwisseling zo efficiënt mogelijk plaats vindt.

Door bij specifieke toepassingen besloten gebruikersgroepen te definiëren lijkt het voor bedrijven of zij een eigen netwerk hebben. Gebruik makend van de voortschrijding der techniek zal de dienstverlening op het gebied van bedrijfsnetwerken zich in de komende jaren steeds verder gaan uitbreiden. Het openbare X.25 netwerk is een voorloper van de *Value Added Network Services* die zich nu aandienen. We denken hierbij aan SNA, Frame Relay en ook LAN-Interconnect diensten.

Internationale carrier door joint venture Nederland en Zweden

Deze diensten worden aangeboden door *Unisource Business Networks (UBN)*, een joint venture tussen de Nederlandse PTT Telecom en het Zweedse Televerket. Door bundeling van krachten en activiteiten op het gebied van datacommunicatiediensten

en -systemen kan UBN zich internationaal positioneren. De bestaande dienstverlening zal worden uitgebreid tot een *Value Added Network* waarop wereldwijd (maatwerk)diensten aangeboden worden. Deze diensten betreffen niet alleen het maatwerk, maar ook het applicatie niveau. Uniek is dat de klant, voor de complete dienstverlening, nationaal en internationaal, slechts een aanspreekpunt heeft. Er zijn nu een tiental vestigingen in diverse Europese landen. In de loop van 1993 zal dit aantal zich verder uitbreiden. In Nederland treedt PTT Telecom op als outlet voor Unisource Business Networks.

De markt vraagt maatwerk en flexibiliteit

Grote bedrijven hebben veel kennis in huis op het gebied van datacommunicatie. Zij maken hun eigen speciale netwerken waarvan de functionaliteit bepaald wordt door de hoge eisen die zij hieraan stellen. Van gerichte verbindingen, tot dubbele routeringen, maar ook specifieke mogelijkheden als bijvoorbeeld factureringsprocessen of identificatiefuncties ten behoeve van het verrekenen van kosten, worden uitgebuit. Bedrijven willen namelijk op maat gemaakte bedrijfsnetwerken.

Ten aanzien van een bedrijfsnetwerk is er veel vraag naar meer complexe functies en een eigen identiteit. Een bedrijf wil zijn eigen netwerk kunnen herkennen, als het ware een eigen 'gezicht' geven, waarbij het netwerk een concurrentiewapen is ten opzichte van branchegenoten. Ook in de agrarische wereld is deze ontwikkeling

waarneembaar. Elektronische communicatie blijkt een uitkomst als ondersteuning bij bedrijfsprocessen. Ondernemers in deze sector kunnen bijvoorbeeld langs elektronische weg voer bestellen bij hun voerleverancier, snel inzicht krijgen in de opbrengstprijzen van hun veilingproducten, bankdiensten afwikkelen, het regionale weerbericht opvragen en dergelijke. Op termijn blijkt deze ondersteuning onmisbaar om de concurrentie het hoofd te bieden.

Daarnaast neemt de behoefte aan maximale flexibiliteit van het bedrijfsnetwerk ten opzichte van een onbekende toekomst toe. Bij eigen exploitatie leiden steeds nieuwe investeringen al gauw tot kapitaalvernietiging. Bij het uitbesteden is het de netwerk leverancier die verantwoordelijk is voor het aanpassen van het netwerk aan de communicatiebehoefte.

Een privé-netwerk specifiek voor een bedrijf exploiteren is duur. Er is een eigen beheerorganisatie nodig en bedrijven met een eigen netwerk worden geconfronteerd met dure overcapaciteit op huurlijnen. Door anderen op hun netwerk toe te laten vermindert de kostendruk. In aanvang kunnen bedrijven dit doen tegen marginale kosten. Op den duur zijn uitbreidingen echter noodzakelijk en leidt dit juist tot extra investeringen. En dan blijkt het toch interessant om de exploitatie van het netwerk uit te besteden aan een netwerkleverancier.

Concluderend kunnen we in de markt voor datacommunicatie een golfbeweging constateren tussen het zelf exploiteren en het uitbesteden van bedrijfsnetwerken.

Op de markt opereren steeds meer internationale aanbieders die netwerkssystemen leveren op basis van moderne technologie. Kenmerkend is dat er veel meer flexibiliteit en aanbiedingsvormen mogelijk zijn. Door deze nieuwe aanbiedingsvormen gaan steeds meer bedrijven die hun eigen netwerk exploiteren, nadenken over de

vraag zelf doen of uitbesteden. In feite herhaalt de geschiedenis uit de automatiseringswereld van zo'n tien jaar geleden zich.

Het 'uitbestede' privé-netwerk

Unisource Business Networks heeft in haar dienstverlening een nieuw concept opgenomen: 'Virtual Private Networking'. Het prive netwerk afnemen als dienst lijkt het antwoord op deze ontwikkeling. PTT Telecom biedt deze mogelijkheid al geruime tijd aan grote bedrijven en (branche-)organisaties op basis van een dedicated netwerk. Zo'n netwerk is gebaseerd op zelf gedefinieerde functies en door de klant bepaalde specificaties. Het voordeel van een privé-netwerk is vooral dat het antwoord geeft op behoefte aan maatwerk.

De moderne apparatuur biedt een grote diversiteit aan functies waar een individuele klant vaak maar een klein stukje van nodig heeft. De toepassingen zijn niet branche- of bedrijfsgericht en zijn dus breed toepasbaar voor allerlei soorten klanten die dit soort 'networking opportunities' willen exploiteren. Het zijn gescheiden netwerkfuncties beveiligd van elkaar. Daarmee wordt het mogelijk gemaakt om op basis van een groot 'Value Added Network' meerdere gebruikers toe te laten die individueel de beleving hebben van een prive netwerk. In een Service Level Agreement wordt het niveau van de dienstverlening in overleg met een klant gedefinieerd. Unisource Business Networks beschikt over operationele beheer-organisaties in Nederland en Zweden, die in geval van calamiteiten als elkaars back up kunnen dienen.

Binnen deze netwerkdiensten is het bijvoorbeeld ook mogelijk om onderscheid te maken tussen geïdentificeerde en niet geïdentificeerde gebruikers.

Voor de verrekening van het verbruik zijn er meerdere mogelijkheden. Het netwerk registreert per sessie het verbruik. Deze gegevens kunnen aan de *Informatiediensten leveranciers* doorgegeven worden om te gebruiken voor de verrekening. Dit is belangrijk in het geval informatie alleen beschikbaar is voor tevoren geïdentificeerde gebruikers. Bij algemeen beschikbare informatie kan de *Informatiediensten leverancier* de gegevens aan het netwerk doorgeven. Verrekening vindt dan plaats via het netwerk.

'Back to Core Business'

Zoals gezegd is er op dit moment een sterke tendens waarneembaar om netwerken te 'outsourcen'. Veel bedrijven denken na over de vraag de eigen netwerkorganisatie en de netwerken zelf uit te besteden aan leveranciers wier core business het is deze te managen.

In de praktijk blijkt er in de netwerkbehoefte sprake te zijn van een structurele groei. Levering van een Local of Wide Area Network leidt tot behoefte aan netwerkbeheer. Het koppelen van LAN's is weer een voorbode om te praten over een privé-netwerk of het uitbesteden daarvan. Tenslotte is een bedrijfsnetwerk geen doel op zich, maar een middel om bedrijfsprocessen te ondersteunen en te optimaliseren. Het bedrijf is wel afhankelijk van een goede werking van het netwerk moet zelfs gegarandeerd over een volkomen betrouwbaar netwerk kunnen beschikken. Want met behulp van het netwerk moet *die* informatie beschikbaar komen die nodig is om strategische beslissingen te kunnen nemen.

Zo zal een bedrijf inzicht wensen in de status van een netwerk. Ook is het niet onbelangrijk het netwerk mee te laten groeien met de eisen van het bedrijf zonder dat de kosten hiervoor uit de hand lopen. Bij de ontwikkeling van netwerkdiensten moet terdege rekening gehouden worden met al deze aspecten.