

ALTIJD HONGER NAAR BANDBREEDTE

Interview met Joke Koek, director sales bij 2connect-IT, door maj b.d. Jo Verhoeve



Waar gaat het heen? Waar eindigt het? Zàl het ooit eindigen? Zomaar wat vragen die af en toe eens opborrelen in *a man's mind*, zo met de jaarwisseling net achter ons. Uw auteur, oud-officier van het wapen der Genie - wel de Romeinse helm; niet de bliksemschichten – kreeg van de hoofdredacteur Edwin Saiboo enkele aan een defensiezakenpartner te stellen vragen voorgeschoteld, die op het eerste gezicht een zuiver technisch-inhoudelijke portée leken te hebben, maar die *on second thought* toch ook een wat meer filosofische beschouwing bleken te kunnen bevatten, overigens ook van de zijde van voornoemde zakenpartner. Gelukkig maar, want als het alleen over elektronica zou gaan, had ik beter wèl die bliksemschichten op mijn baretembleem gehad kunnen hebben.

Ik begeef mij naar de Dorpsstraat in Veldhoven. Dat is, zoals de naam al verklapt, de straat die door het oudere deel van Veldhoven voert en dat is ook te merken aan de neringdoenden in deze straat; winkels, meubelzaken en autobedrijven die een generaties overstijgende band met het dorp uitstralen. Maar we zitten hier ook vlakbij de 'slimste regio van Nederland' en daartoe reken ik ook het bedrijf aan de Dorpsstraat met wie ik de vragen van uw gewaardeerde hoofdredacteur ga doornemen: de satellietcommunicatiespecialist 2connect-IT.

SYNERGIE

Joke Koek is director sales bij 2connect-IT en zij zal mij enige uren meenemen naar de wereld van de satellietcommunicatie en vooral naar de relatie tussen haar bedrijf en Defensie, die inmiddels een periode van zo'n twintig jaar overspant: "2connect-IT bestaat nu twaalf jaar, maar daarvoor had ik al contact met Defensie, nog vanuit Simac, onze voorganger. En dat contact is best intensief. We hebben tweewekelijks overleg met ge-

bruikers en *service engineers* van Defensie. Dan wisselen we veel informatie uit: hoe gebruiken ze onze apparatuur; waar lopen

ze tegenaan; welke handige tips hebben zij of wij voor de ander? En natuurlijk worden de *wishes and needs* ook regelmatig uitgewisseld." Maar de contacten gaan verder dan de geschetste 1-op-1 relatie. Want uit soortgelijke contacten met civiele klanten haalt Joke Koek ook veel nuttige informatie: "De nieuwsmedia, de politie, de brandweer en de industrie stellen vaak weer andere eisen aan apparatuur en applicaties dan Defensie en die combinatie van ervaringen kunnen we met elkaar delen: de eenvoud versus gewicht, gebruiksgemak van applicaties versus de robuustheidseisen van Defensie. Door die uitwisseling komen we tot synergie, zowel voor onze productontwikkeling als voor onze servicegraad."

Als je al zo lang zakenpartner bent, dan ken je natuurlijk de wensen en eisen van de ander. En dat heeft voor 2connect-IT richting gegeven aan zijn productkeuze: "Robuustheid van de apparatuur en een vlekkeloze *after-sales service*; dat is voor Defensie belangrijk. En dat dwingt ons tot een keuze voor kwaliteitsleveranciers en applicaties die hieraan voldoen. Leveranciers zijn bij ons geen eendagsvliegen. We nemen onze klant ook graag mee naar de leverancier. Onze rol als *system integrator* is dan te overleggen met klant en leverancier om eventueel kleine aanpassingen aan de producten of diensten te doen. En wij zijn echt niet bang dat een klant rechtstreeks zaken met die leverancier gaat doen, want daarvoor bieden wij te veel toegevoegde waarde."

Elkaar kennen heeft ook geleid tot de ontwikkeling van producten, die goed aan de



eisen van Defensie voldoen. Joke Koek noemt daarbij als voorbeeld de Rockwell Collins Swe-disch CCT-120, een modulaair systeem, dat geschikt is voor gebruik in de KU-band, KA-band en de X-band. Zo'n langdurige en intensieve samenwerking rechtvaardigt natuurlijk ook dat er behalve producten ook enkele mensen niet onvermeld mogen blijven. Van het LCW-Dongen noemt zij Jan van Dijk en André Franse van de hoogfrequentafdeling, terwijl bij de de satcomafdeling van de DMO de naam van Alfons Stuijzand en Ulrich Berrevoets valt.

(NIET) ZELF DOEN?

Vroeger....., tja vroeger. Toen Defensie nog groot was – en de techniek nog niet zo gecompliceerd. Toen deden we gewoon alles zelf. Kan Defensie dat blijven doen?

Het onderhoud is voor *satcomprovider* 2connect-IT niet het belangrijkste item. “Wat het LCW zelf kan herstellen, moet men vooral zelf blijven doen. In andere gevallen kunnen wij het defecte materieel snel en goed elders laten herstellen.”

VALUE ADDED SERVICES

Joke Koek ziet de toegevoegde waarde van haar bedrijf vooral op een ander gebied: “Onze kracht ligt in het ondersteunen van een klant en hem verder helpen: *value added services*. Daarbij gaat het om efficiency in de hele keten. De apparatuur zelf wordt bijna een *commodity*: steeds eenvoudigere apparaten, die eigenlijk iedereen kan leveren of verkopen. Maar de kwaliteit van de terminal is hartstikke belangrijk, want als je een goed strak signaal kunt zenden, heb je minder satellietcapaciteit nodig en dat is goedkoper! De technologie is nagenoeg allemaal IP (internetprotocol), dus gemakkelijk toepasbaar. Maar service en goede applicaties blijven nodig, want satellietverbindingen blijven toch enigszins beperkt: de bandbreedte blijkt toch te beperkt, of er zit vertraging in de transmissie.” Kennis en kunde op dit gebied blijven dus van belang.

ERVARINGEN DELEN

2connect-IT organiseert ervaringsuitwisseling tussen zijn klanten: “Jaarlijks houden we een klanteninfodag voor alle gebruikers en voor potentiële klanten. Daar bespreken we de nieuwste ontwikkelingen bij applicaties en diensten. En al die klanten leren daar ook van elkaar: hoe heeft RTL of de NOS bepaalde problemen opgelost; welke ervaringen heeft Defensie met bepaalde hardware of *interface boxes*? Een voorbeeld: toen Defensie graag live beelden uit het inzetgebied wilde vertonen, hebben we bij AVDD en Defensievoorlichting een presentatie gedaan met de *M-Link video-codec*; de encoder die de media gebruiken. M-Link comprimeert het beeld van de HD-recorder naar een zeer kleine *file* geschikt voor verzending via satelliet. Dat beviel goed en nu zijn de



Piokits die Defensie gebruikt eigenlijk gewoon een kopie van die van de media: koffers met een camera, de encoderlaptop en de satelliet zendontvanger. Voor het ontvangen van de video staat een decoder aan de Nederlandse kant. Duidelijk een *copy-paste* van het civiele gebruik.”

Die uitwisseling van ervaringen heeft nog een bonuseffect: het leidt als vanzelf tot innovatie: “Daar leven we van, van innovatie! En dat doen we nu al jarenlang door permanent te blijven communiceren. We spelen kort op de bal bij klanten en bij fabrikanten. Hierdoor zijn wij goed geïnformeerd en vinden we de juiste producten en diensten voor onze klanten.”

WAAR GAAT HET HEEN?

Volgens overste Saiboo heeft Defensie op het gebied van satellietcommunicatie interesse in een toekomstvaste strategische mix aan transmissiemiddelen en dienstverleners. Daarom de vraag aan 2connect-IT welke ontwikkelingen zich gaan voordoen. Joke Koek: “De trend is de toename van V-sat technologie, vooral door de komst van de KA-satellieten van Inmarsat en Eutelsat die vanaf nu beschikbaar komen. En dat werd tijd ook, want er was al veel vraag naar, omdat de capaciteit op de KU-band schaars wordt. En dan is er natuurlijk de militaire satelliet, *the International Wideband Global SATCOM (WGS) Program*, waar Nederland, samen met 14 andere landen, in heeft geïnvesteerd. De KA-band zit met zijn 20 GHz in de zeer hoge frequenties, en dat maakt het gebruik van kleinere terminals mogelijk: het *easy deployable system*.”

Voor de langere termijn ziet Joke Koek twee trends. Fabrikanten van satelliet zendontvangers richten zich op verdergaande mini-

aturisering: “De apparatuur kan nog kleiner als gevolg van de hogere bandbreedtes. En wat dacht je van de power? Kleinere batterijen en accu's kunnen steeds meer.”

De andere trend is satelliet “monitoring en control”: “Terreinbewaking, het beveiligen van dure kapitaalgoederen, alarmering: allemaal functies waarvoor de KA-sat prima geschikt is. Niet alleen interessant in uitgestrekte missiegebieden, maar ook in eigen land bruikbaar voor politie en marechaussee.”

2connect-IT is op de toekomst voorbereid: “De nieuwe KA-technologie stilt de honger naar meer bandbreedte - voorlopig? – en de operationele kosten zullen in sommige gevallen zelfs lager uitkomen. Wij hebben systemen in ons portfolio die al

gerekend zijn voor deze nieuwe civiele en militaire netwerken. En ook hebben we onze contacten met providers op orde. Kortom: wij zijn er klaar voor.”

Een actief bedrijfsleven is waardevol voor een grote organisatie als Defensie, want om in de eredivisie te blijven spelen moet de organisatie open staan voor de nieuwste ontwikkelingen en inzichten. Maar dat geldt in de satcomwereld ook andersom. Joke Koek: “Want Defensie stelt uitdagende eisen aan apparatuur, applicaties en diensten. Dat zijn voor ons vaak innoverende uitdagingen. Maar daardoor worden wij ook voor andere gebruikers een professionele partner om mee samen te willen werken. Wij vertalen onze kennis uit de militaire wereld dus naar civiele klanten. En het werkt natuurlijk ook de andere kant op.”

DUUR?

De laatste prangende vraag: is satellietcommunicatie duur? Het zou raar zijn als de aanbieder daarvan deze vraag volmondig zou bevestigen. Joke Koek kent natuurlijk het enige juiste antwoord: “Dat hangt er van af! Want satcom koop je niet voor de lol, of omdat het in de aanbieding is, maar omdat je het nodig hebt. Het begint dus met een goede analyse van je behoefte en wat daarvoor de optimale invulling is. Waar ga je het gebruiken, hoelang en wat wil je communiceren? Dat zijn de basisvragen die je vooraf moet stellen. Is het *wish*? Is het *nice to have*? Of is het echt een *must*? Bij Defensie zit deze analytische houding in ieder geval goed ingebakken.”

Goeie zaak, dit soort vragen naar de communicatiebehoefte. Ik heb ze ook eens aan mezelf gesteld. En nu weet ik precies waarom ik nog steeds geen mobiel internet heb.

