

Partners moeten groei AMS-IX versnellen

EMILE IDZENGA | Amsterdam Internet Exchange (AMS-IX) start met een partnerprogramma om aan derden zijn exchange-diensten beschikbaar te stellen. Tot op heden waren deze 'peering'-diensten slechts beschikbaar voor de leden van de vereniging. Met de komst van het programma kunnen niet alleen ISP's de diensten van AMS-IX gaan verkopen, maar ook systeemintegratoren die oplossingen leveren aan bijvoorbeeld het bankwezen en de overheidsmarkt.

Doel is om meer partijen op de AMS-IX aan te sluiten en zo een blok te vormen tegen de concurrentie die de non-profit organisatie ondervindt van partijen als NL-ix en XchangePoint Europe. De stap is dus deels gezet vanuit een defensief oogpunt,



Job Witteman van AMS-IX: "Hoe meer leden, hoe meer peering."

erkent Job Witteman, ceo van AMS-IX. "We willen zo snel mogelijk groeien om onze aantrekkingskracht ten opzichte van deze partijen te vergroten. Hoe meer leden (om gebruik te maken van de AMS-IX diensten, moet je lid worden van de vereniging, red.) we hebben, des te meer kan er peering plaatsvinden. Dit versnelt het verkeer van

onze leden en maakt het goedkoper." Nu wordt het dus ook mogelijk voor partners om andere partijen aan te sluiten op het netwerk. "Waarom zou een systeemintegrator niet onze diensten kunnen aanbieden bij een gemeente met daarin vele entiteiten die

elk hun eigen internet provider hebben? Door aan te sluiten op de AMS-IX kunnen deze klanten besparen op hun internetverkeer en snellere verbindingen realiseren. Maar systeemintegratoren staan vaak niet stil bij het feit dat ze ook dit type diensten kunnen aanbieden", aldus Witteman.

AMS-IX heeft het programma inmiddels voorgelegd aan de leden, van wie een aantal best genegen is om deel te nemen aan het initiatief. "Voor partijen die zelf te klein zijn om een verbinding naar de AMS-IX te leggen, maar wel ambities koesteren in die richting, kunnen wij deze zaken regelen. Ik kan door de vraagbundeling mijn eigen lijnen efficiënter gebruiken en wellicht nog extra colocation ruimte verkopen", vertelt directeur Michel van Ossenbruggen van zakelijke internetaanbieder BIT. "Dit is ook interessant voor buitenlandse ISP's, die niet fysiek in Nederland aanwezig zijn."

Roel Rozendaal, IT-manager bij systeemintegrator en AMS-IX-lid IC&S, is nog niet volledig op de hoogte van het programma, maar ziet zeker aanknopingspunten. "Dit zullen we zeker communiceren met onze grotere klanten, maar niet voordat we overleg hebben gepleegd met AMS-IX over de precieze inhoud van het programma en de mogelijkheden die het ons biedt." ❄

Client: AMS-IX
Subject: Interview Job Witteman
Publication: ComputerPartner
Circulation: 14,000
Date: February 10, 2004
Source: Information prepared and supplied by LEWIS on January 28, 2004