

Nederlandse ICT-bedrijven bundelen krachten als antwoord op Amerikaanse techreuzen

Marloes de Koning

Zeven Nederlandse IT-bedrijven gaan samenwerken om een alternatief te vormen voor de grote Amerikaanse cloudpartijen die nu de markt domineren. Het gaat om de bedrijven Centric, KPN, Info Support, Intermax, Nebul, Previder en Uniserver.

Ze spreken af dezelfde technische standaarden te gebruiken, zodat het gemakkelijker is data heen en weer te schuiven tussen verschillende leveranciers. Daardoor kunnen ze gezamenlijk grotere opdrachten aan en kunnen afnemers gemakkelijk tussen de bedrijven switchen. Ook gaan ze garant staan voor elkaars verplichtingen naar klanten. Als een van de deelnemende bedrijven wordt overgenomen door een niet-Europese partij nemen de anderen het werk over, beloven ze, zodat de data toch onder Nederlands beheer blijft.

De vrees voor dat soort overnames is onder meer actueel door de mogelijke verkoop van het bedrijf Solvinity, dat onder meer de DigiD-applicatie draait voor de Nederlandse overheid. Het Amerikaanse bedrijf Kyndryl wil Solvinity kopen. Dat ligt gevoelig, omdat het de digitale afhankelijkheid van Nederland van Amerika verder vergroot. Het is nog niet duidelijk of de minister van Economische Zaken de overname goedkeurt.

Sinds Trump opnieuw aan de macht is in de Verenigde Staten wordt veel gepraat over de noodzaak om digitaal onafhankelijker te worden. De politieke wens om minder te leunen op de grote Amerikaanse techspelers is sterk, maar in de praktijk komt daar nog weinig van terecht. Overheden en bedrijven zijn bang voor verstoringen in hun dienstverlening als ze overstappen naar kleinere aanbieders. Of zien op tegen de technische complexiteit van zo'n transitie. Momenteel neemt de Nederlandse afhankelijkheid van de grote Amerikaanse techbedrijven zelfs verder toe, onder meer door het toenemend gebruik van AI, die door Amerikaanse bedrijven wordt geleverd, zoals Copilot en ChatGPT.

[Lees ook](#)

[De Nederlandse afhankelijkheid van grote Amerikaanse cloudbedrijven groeit door](#)



Mededingingswaakhond Autoriteit Consument en Markt (ACM) is in een eerste reactie positief over de samenwerking. Bestuursvoorzitter Martijn Snoep benadrukt dat hij deze specifieke afspraken niet heeft kunnen bestuderen, maar zegt wel: „In zijn algemeenheid kunnen samenwerkingen als deze de marktwerking juist bevorderen omdat hierdoor nieuwe spelers ontstaan die beter in staat zijn te concurreren met de grote Amerikaanse aanbieders.”

De onderlinge afspraken van de zeven bedrijven zijn vooral bedoeld om Nederlandse overheden over de streep te trekken om meer in eigen land aan te besteden. IT-contracten van de overheid zijn vaak groot en omvatten veel verschillende applicaties. Mede daardoor gaan ze in de regel naar de grootste bedrijven, die door hun schaal goedkoper kunnen zijn. Het gevolg daarvan is wel dat (belasting)geld naar buitenlandse techbedrijven gaat en de opbouw van kennis en ervaring ook vooral in het buitenland plaatsvindt.

„We creëren banen in Nederland, onze bedrijven en werknemers betalen belasting in Nederland. Het geld blijft circuleren in onze eigen economie. Dat is geen kostenpost. Dat is een investering”, schrijven de bedrijven in een gezamenlijk manifest, dat ze woensdag aan verschillende politici aanbieden in Den Haag.

Ik heb liever dat een concurrent uit Nederland wint dan een Big Tech-Amerikaan

Elkaar technologisch aanvullen

Het initiatief voor de 'Open Cloud Alliantie' komt van Maarten Hillenaar, directeur bij Centric, en Ludo Baauw, ceo van Intermax Group. Centric levert onder meer veel applicaties aan Nederlandse gemeenten. Bijvoorbeeld software voor het behandelen van vergunningsaanvragen, het aanvragen van paspoorten of voor lokale belastingen en toeslagen. Intermax is een kleinere aanbieder van clouddiensten uit Rotterdam, die veel zorginstellingen en ook NRC als klant heeft. De clouddiensten van de zeven bedrijven hebben bij elkaar zo'n 2,5 miljard euro omzet per jaar.

Baauw benadrukt dat de bedrijven elkaar aanvullen. „We zijn goed in verschillende dingen.” De samenwerking is hoofdzakelijk technologisch. Baauw: „Er zijn geen prijsafspraken. Daar [bij het binnenhalen van opdrachten] zijn we gewoon concurrenten. Maar ik heb liever dat een concurrent uit Nederland wint dan een Big Tech-Amerikaan.”

De bedrijven denken er met hun samenwerking voor te kunnen zorgen dat meer werk in Nederland blijft. Jurgen de Jong, verantwoordelijk voor de cloudtak van KPN: „We zien dat soevereiniteit vaak nog geen onderdeel is van aanbestedingen. Terwijl het hier gaat om strategische waarde: kennisopbouw in Nederland, grip op data en continuïteit.” Baauw: „Je kunt allemaal voor je eigen taartpunt gaan, of samen de taart groter willen maken.”

Hillenaar van Centric geeft een vergelijkbare uitleg. Centric werkt voor veel Nederlandse gemeenten en merkt dat die behoefte hebben digitaal autonoom te worden. „Dan willen wij die stap ook maken.” Het was oorspronkelijk de bedoeling veel Centric-applicaties naar de cloud van Microsoft te verhuizen, maar dat is nog niet gedaan. „We kunnen nu dus nog keuzes maken”, benadrukt Hillenaar.

Door de behoefte bij overheden en bedrijven om data en applicaties in Europa onder te brengen komt een „hele grote markt open”, verwacht Hillenaar. „Centric is een grote speler, maar komt individueel schaal tekort.” Gezamenlijk lukt het wel, hoopt hij. Andere bedrijven die zich aan dezelfde standaarden willen committeren, zijn uitgenodigd zich bij de kopgroep aan te sluiten.

Met hun samenwerking proberen de zeven bedrijven een aantal ontwikkelingen te versnellen. Zo heeft de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG) technische standaarden ontwikkeld die het gemeenten gemakkelijker moeten maken tussen verschillende techaanbieders te switchen. Die worden alleen nog lang niet overal gebruikt. Op nationaal niveau is er een nationale digitaliseringsstrategie en onder meer het voornemen om een 'rijkscloud' te bouwen, maar daar is vooralsnog geen budget voor vrijgemaakt.

Tegelijk wordt op meerdere niveaus geprobeerd de vele kleine Europese IT-aanbieders op zo'n manier technisch aan elkaar te koppelen dat ze in samenhang te gebruiken zijn. Naar zo'n 'federatief cloudmodel' lopen ook al een paar jaar Europese onderzoeks- en ontwikkelprogramma's, waaraan onder meer onderzoeksinstituut TNO, het Amsterdamse internetknooppunt AMS-IX en het Nederlandse bedrijf Leaseweb deelnemen. De samenwerking tussen de zeven bedrijven is een concrete casus waarop de bevindingen kunnen worden toegepast. TNO gaat een rol spelen bij het technisch ordenen van de samenwerking. Ook de Stichting Digitale Infrastructuur Nederland werkt mee.

Volgens Baauw van Intermax zijn de technische hobbels niet zo groot. Onder de motorkap gebruiken de bedrijven al voor een heel groot deel dezelfde open source software. En de afstanden tussen datacentra in Nederland zijn relatief klein. „We zeggen wel eens gekscherend dat we alleen een touwtje over de schutting hoeven te hangen.”

De juridische kant is complexer, omdat die draait om afspraken met klanten en samenwerking tussen bedrijven die ook concurrenten zijn. Kun je de klant van een ander vanuit jouw datacentrum dezelfde snelheden garanderen bijvoorbeeld? Afspraken daarover, ook rondom cyberveiligheid, willen de bedrijven contractueel vastleggen, vertellen de betrokkenen.

De initiatiefnemers benadrukken dat het niet de bedoeling is samen een zogenaamde 'hyperscaler' te bouwen, een datacentrum en applicatieaanbod identiek aan wat Microsoft, Amazon en Google bieden. Zo volledig kunnen de Nederlandse bedrijven voorlopig niet zijn, ook niet als zich meer Europese bedrijven aansluiten. Wat ze wel kunnen, is applicaties op maat bijbouwen als daar vraag naar is, benadrukken ze.

„Zie het als een mogelijkheid voor een privaat-publieke samenwerking”, zegt Baauw. „Wij pakken de handschoen op.”