

De meeste klanten waarvoor we al werken mogen we niet noemen om veiligheidsredenen.

De 17 mensen voor wie deze advertentie bedoeld is, weten precies wat wij doen. Maar ja, als ik toch flink in deze actie investeer, kan ik dat net zo goed even uitleggen aan de andere 99.983 lezers. Waar overigens óók mensen tussen zitten die ik als klant wil hebben, natuurlijk. Uiteindelijk ben ik de CEO van een bedrijf dat elke maand weer targets moet halen.

Goed, terug naar de uitleg. Je moet het ongeveer zo zien. Stel, je vliegt naar Londen. Even heen en weer, voor een vergadering. Soms moet dat, zeker als CEO of CTO. Dan wil je eye-time, persoonlijk contact. En bespreek je waarschijnlijk zaken die - zeker op dat moment - niemand verder nog wat aangaan.

Dan kan je natuurlijk een EasyJet vlucht boeken. En ja, dan kom je ook in Londen. Voor weinig, zelfs. Maar ja. Iedereen zit met je mee te kijken op wat je op je laptop aan het lezen bent (waarschijnlijk een pitchdeck met uiterst bedrijfsgevoelige informatie).

En dan al dat gedoe. Wachten, inchecken, bagagebanden, loketten, overvolle wachtruimtes en slechte koffie waar je nog voor in de rij moet staan ook. Om nog maar te zwijgen van het feit dat iedereen ook wéét dat je op die dag naar Londen bent.

Dat is dus precies de reden waarom veel van de CEO's en CTO's van de bedrijven die ik hier noem, óf KLM business class vliegen - óf (veel vaker nog) een eigen corporate jet hebben.

Ik snap dat. Als geen ander, zelfs. Ik voer continue de hele dag door, dat soort gesprekken. AFIBER is dus eigenlijk je eigen (zakelijke) privé-transport. Een privé-vliegtuig dat precies dezelfde routes aflegt als lijnvluchten, maar dan met minder vertraging en een stuk meer privacy (to put it mildly).

AFIBER werkt niet voor niets al voor klanten die we om veiligheidsredenen niet (mogen) noemen. Denk aan grote omroepen, gezondheidsinstellingen, banken of overheidsorganisaties waarvan je niet wilt dat data daarvan zomaar op straat komt te liggen. Of dat ze even last hebben van een storinkje - waardoor er tijdelijk geen beschikbaarheid is of er een omleidinkje komt om de boel in elk geval maar in de lucht te houden.

Wij ontwerpen, bouwen en beheren deze routes zelf. Van begin tot eind. Geen onderaannemer, geen helpdesk in een vaag land dat ik jullie niet hoeft te noemen. Als er iets is, bel je mij. Of iemand van mijn team die het ook echt weet. En we stoppen pas als het weer werkt. Dag en nacht. Dat klinkt simpel. Maar jullie weten net zo goed als ik hoe weinig partijen dat daadwerkelijk waarmaken.

Want: de meeste netwerken werken. Tot ze het opeens niet meer doen. Dat moment komt altijd onverwacht. En kost klauwen met geld (om nog maar niet te spreken over nachtrust). Pas dan blijkt of je een leverancier hebt of een partner.

Onze hele sector is zo'n beetje gebouwd op standaardisatie, schaal en processen. Maar wij hebben onszelf gefundeerd op eigenaarschap. Dat klinkt als een verschil in aanpak - het is een verschil in mentaliteit.

Dark Fiber, WDM, Directe internettoegang, Cloud Connect: Al tien jaar leveren we high-performance connectiviteit aan organisaties waar continuïteit en controle geen holle woorden zijn, maar bittere noodzaak.

Een lifeline die direct invloed heeft op omzet, reputatie en groei. Je wilt immers dat de connectiviteit van kantoor, datacenter en cloud zorgeloos geregeld is - dat is waar het om gaat, in the end.

Daarom ontwerpen wij wat er echt nodig is. Van een enkelvoudige verbinding tot een volledig privaat netwerk tussen datacenters en clouds, met redundante routes, continue monitoring en directe support. Het Formule 1 seizoen draaide over ons netwerk. Het WK Handbal ook. En nu stoppen we met stoer doen, straks verspreken we ons nog.

Dus: Pieter: Ik weet dat jullie bij Coolblue alles net even anders doen dan de rest. Met een glimlach. Ik wil je spreken. Koffie, lunch, whatever - ik pas me aan. My treat, natuurlijk - want ik maak nu toch budget vrij voor deze campagne. Daar kan nog wel een broodje kaas en een glas karnemelk bij.

Of, Jimmy van Netflix... Zat jij nou wel of niet in de UK? Zo ja, dan stap ik graag op het vliegtuig (Economy hoor, en een lijnvlucht - anders krijg ik op m'n

kop van mijn marketing manager).

Menno bij Ajax. Ik weet het: jullie hoofdsponsor is Ziggo. En jullie thuishonk heeft KPN als partner. Maar dit gaat niet over shirtreclame - dit gaat over het netwerk achter de schermen. Wat er op een avond in de Johan Cruyff Arena door jullie infrastructuur heen moet. Keertje over ballen, samen?

Oh ja, Bianca bij Achmea - via Kinwell en Intermax (ik heb het gecheckt, ik mocht ze noemen) kennen we elkaar al, zijdelings. Misschien een keer tijd om dat rechtstreeks te doen?

En Marjan Rintel (KLM, ja), gefeliciteerd met je 2e termijn - zet jij dit door naar Richard van Kleeff? Gaat-ie zeker iets aan hebben!

En Frans - tien jaar Ahold. Met eerbied. Net je opvolger bekend en mooi moment om de basis strak achter te laten. Zet je mijn nummer even door naar Jan Brecht? Ik pak 'm daarna zelf op.

En voor de mensen bij Rituals, Endemol, NPO, Capgemini, Adyen, ASML, AkzoNobel, Thuisbezorgd, Unilever, DPG, Bunq, Randstad en Heineken die ik wél bij naam ken, maar nog niet persoonlijk - voor jullie geldt hetzelfde. We hebben elkaar nodig. En hard ook. Zeker in deze tijden waarin soevereiniteit een groot goed is. Koopt Nederlandse waar, zou ik zeggen.

Wie ik ben? Ik ben Jochem de Gruyter. Niks secretaresses ertussen, geen accountmanager die namens mij belt. Geen gelikte PowerPoints om het mooier, duurder en ingewikkelder te laten klinken dan het is.

Gewoon: een CEO die met een aantal andere CEO's aan tafel wil. En gewoon dit nummer, onderaan de advertentie. Zo doe ik zaken. Rechtstreeks, zonder omwegen. Precies zoals ons netwerk werkt.

Vandaag stap ik in de auto en kom ik deze advertentie nog persoonlijk bij de meesten van jullie afleveren. Als eerste bij jou, Ali - Bunq staat héél hoog op mijn wishlist.

Dat wordt een druk dagje, ja. Vol besprekingen die verder niemand wat aangaan. Dus jullie begrijpen: dat wordt een auto met een eh... privé-chauffeur.



* **Het liefst niet allemaal tegelijk.**

Sla de QR-code over en bel mij gewoon direct: 06-23588330. Ik neem op, beloofd.