

# The.nlyst

## GROEIEN OVER DE GRENS

Veel Nederlandse bedrijven kijken verder dan hun eigen land. Zeker in de internetsector. Arno Vis, ceo van Openprovider, en Sam Renkema, ceo van SpamExperts, vertellen over de kansen en uitdagingen die zij tegenkomen bij het ondernemen over de grens.



Arno Vis, ceo Openprovider

### Wat is het belang van het buitenland voor jullie?

*Arno Vis:* "We hebben nu zo'n 650.000 domeinnamen onder beheer. In 2023 moeten dat er meer dan 25 miljoen zijn – we willen dan nummer twee van de wereld zijn. Om dat te bereiken moeten we sneller groeien dan de markt. Dat kan alleen als onze groei uit het buitenland komt."

*Sam Renkema:* "Wij hebben vanaf de oprichting over de grenzen gekeken. Spam is nu eenmaal geen lokaal probleem. Op dit moment zijn we actief in ruim 80 landen. We behoren tot de top van de internationale e-mailbeveiligingsindustrie. In 2014 verwerkten we zo'n 60 miljard berichten en we beschermen meer dan vier miljoen bedrijven tegen spam- en virusmail."

### Hebben jullie een buitenlandse vestiging?

*Arno Vis:* "Sinds 2008 hebben we een vestiging in Rusland en sinds 2012 een in Spanje. Een vestiging in India staat op de planning. We hebben afnemers uit de hele wereld, maar we besteden extra aandacht aan de landen waar we vestigingen hebben. Dat gaat vooral om sales en support. In Rusland hebben we daarnaast een hard groeiend team met software developers."

*Sam Renkema:* "We hebben mensen uit de hele wereld in dienst, onder meer uit Roemenië, Rusland en Mexico. Onze

eerste software developer vonden we tien jaar terug in Nieuw-Zeeland, hij werkt nog altijd bij ons. We zijn begonnen zonder kantoor, tot we ontdekten dat we veel tijd kwijt waren met het managen van alle medewerkers die vanuit huis werkten. Nu hebben we een hoofdkantoor in Amsterdam en een tweede kantoor in Boekarest. Voor ons was het heel gunstig om ons in Roemenië te vestigen. De mensen zijn er hoog opgeleid, de lonen zijn er veel lager dan in Nederland en vanaf Schiphol ben je er in twee uurtjes. We kijken nu naar uitbreidingen in de VS en Singapore."



Sam Renkema, ceo SpamExperts

### Hoe ga je om met verschillen in wetgeving en systemen tussen landen?

*Arno Vis:* "Dat is een steeds complexer wordende uitdaging. Elke registry heeft zijn eigen beleid en zijn eigen regels. Ook binnen Europa. Sommige registry's eisen bijvoorbeeld lokale presence, van de houder of van de registrar. Hoe kun je het dan hebben over één gemeenschappelijke markt? We dealen ermee maar we worden er niet gelukkig van. Via overlegorganen proberen we wel om registry's te stimuleren om meer samen te werken en hun regels en processen te synchroniseren. In Rusland gaat dit jaar nieuwe privacywetgeving gelden. Dit betekent dat je Russische data op Russisch grondgebied ☹

1 abc	2 abc	3 def	*
4 ghi	5 jkl	6 mno	0
7 pqrs	8 tuvw	9 xyz	#

## Voorwoord

Op het eerste gezicht lijkt .nl zo Nederlands als de Elfstedentocht en Sinterklaas. Maar de Nederlandse internetextensie is een stuk internationaler. Het internet is nu eenmaal een wereldwijd fenomeen. Ons .nl-domein wordt niet alleen binnen de landsgrenzen gebruikt, maar bijvoorbeeld ook door Nederlandse bedrijven die zich richten op het buitenland. En door buitenlandse bedrijven die Nederlanders aan willen spreken. Dagelijks bereiken vele honderdduizenden e-mails met .nl-adressen geadresseerden in andere landen. Het .nl-domein is een van de grootste landendomeinen ter wereld en SIDN is een voorbeeld voor veel andere registry's. SIDN'ers zijn actief in verschillende internationale overlegstructuren. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om mondiale internetgovernance, om veiligheid, technische standaarden, het samenwerken in onderzoeken en uitwisselen van kennis.

In dit nummer van The.nlyst leest u meer over het belang van het buitenland voor de Nederlandse internetsector. We doken in de cijfers en keken hoe internationaal .nl nu werkelijk is. We spraken twee Nederlandse bedrijven over hun buitenlandse activiteiten en hadden een interview met Job Witteman, ceo van 's werelds grootste internetexchange AMS-IX. En we spraken Stijn Grove over de recente economische missie naar Canada, waarbij de koepelorganisatie Digitale Infrastructuur Nederland (DINL) een van de deelnemers was. Omdat wij een bijdrage willen leveren aan een sterke Nederlandse internetsector en een goede concurrentiepositie van Nederlandse ondernemingen binnen en buiten Europa, zijn wij betrokken bij vele van dit soort initiatieven.

Ik wens u veel leesplezier en inspiratie.

Roelof Meijer,  
Algemeen directeur SIDN



☞ moet opslaan. Het is nog onduidelijk wat dat precies voor ons gaat veranderen.”

*Sam Renkema:* “Wij hebben het geluk dat ons product overal gelijk is. Onze klantengroep is heel homogeen; er is niet veel verschil tussen de behoeften van een ISP in Marokko en een in de Verenigde Staten. En met verschillen in wetgeving hebben we eigenlijk alleen te maken als het om ons kantoor gaat. Zo was het een nachtmerrie om een kantoor te openen in Boekarest. Het duurde alleen al vier maanden om daar een bankrekening te krijgen!”

### Welke landen zijn makkelijk om zaken te doen, welke zijn moeilijker?

*Arno Vis:* “Rusland is heel complex om zaken te doen vanwege allerlei afwijkende regels voor betalingen en boekhouding. Gelukkig geeft onze ervaring daar ons ook een voor-sprong op andere partijen die naar Rusland willen gaan - het is vaak heel voordelig om juist de ongebaande paden te betreden. In Europa is de regelgeving weliswaar enigszins op elkaar afgestemd, maar dat merk je eigenlijk alleen op het gebied van btw en de euro. Zo is het vaak onduidelijk wat nu de beste vestigingsvorm is in een land. We hebben daar elk jaar weer een gesprek over met onze boekhouder in Spanje. Elk land heeft eigen regels en gebruiken. Daarom moet je, als je lokaal zaken wil doen, ook lokaal gevestigd zijn en lokale mensen gebruiken. We werken alleen met lokale mensen.”

*Sam Renkema:* “Vanwege ons product en onze doelgroep is het voor ons iets makkelijker. Persoonlijk contact is echter wel belangrijk voor de verkoop. En hoewel het in de IT heel normaal is om Engels te spreken, kom je daar niet overal mee weg. In Duitsland moet je bijvoorbeeld Duits spreken. En in Frankrijk hadden we lang maar twee klanten, totdat we ons salesteam uitbreidden met iemand die Franstalig is. Rusland, de Afrikaanse en Amerikaanse landen, het Midden-Oosten:

## SpamExperts

SpamExperts ontwikkelt e-mailbeveiligingsoplossingen voor in de cloud of op locatie met diensten voor inkomende en uitgaande filtering, en e-mail-archivering. Het bedrijf richt zich wereldwijd op webhosts, ISP's, telecombedrijven en IT-resellers.

## Openprovider

Voegt een registrar waarde toe aan een domeinnaam? Nee, vindt Openprovider. Daarom bieden zij abonnementen aan waarmee klanten domeinnaamregistraties kunnen afnemen tegen kostprijs. Met deze formule, die doet denken aan die van het Amerikaanse warenhuis Costco, proberen zij de wereld te veroveren.

geen enkel probleem. China en Japan zijn daarentegen extreem moeilijk. Zonder daar fysiek te zitten, kom je nergens. Maar in de basis is zakendoen natuurlijk nergens eenvoudig. Het vraagt om hard werken en een goede visie en strategie.”

### Is het belangrijk om te reizen, om ter plekke te zijn?

*Arno Vis:* “Ik ben ongeveer twaalf keer per jaar in Spanje en drie, vier keer in Rusland. Ik heb gemerkt dat het voor mijzelf belangrijk is, omdat ik er energie en inspiratie van krijg. Voor de mensen is het ook belangrijk omdat ze face-to-face toch meer gevoel houden met het grote geheel.”

*Sam Renkema:* “Reizen is heel belangrijk. Vorig jaar zat ik ongeveer de helft van het jaar in het buitenland. Dat was nodig voor de internationale relaties en het opbouwen en trainen van ons salesteam. Nu dat staat, kan ik gelukkig iets minder reizen.”

### Vorige maand was er een handelsmissie naar Canada, georganiseerd door Digitale Infrastructuur Nederland. Hoe belangrijk zijn zulke missies voor jullie?

*Arno Vis:* “We hebben één keer aan een missie meegedaan, naar Barcelona. Die ervaring was heel positief. Als er in de toekomst missies zijn waarbij DINL betrokken is, gaan we zeker mee.”

*Sam Renkema:* “Ik vind het heel goed dat zulke handelsmissies er zijn, maar ik weet niet of we er iets aan hebben. Ik ben zo gewend om me in het buitenland te bewegen dat het voor mij heel normaal is om dingen internationaal aan te pakken. De noodzaak van een gezamenlijke trip zie ik voor mezelf niet zo.”



# “WE ZIJN EEN PUUR INTERNATIONALE PARTIJ”

AMS-IX ceo Job Witteman over 's werelds grootste internet exchange

In het voormalige kantoor van Hyves aan het Frederiksplein in Amsterdam zit de Amsterdam Internet Exchange. Job Witteman, onlangs door Computable genomineerd voor ceo van het jaar, vertelt daar meer over het grootste internetknooppunt ter wereld.

Het internet bestaat uit ongeveer 50.000 autonome IP-netwerken. Deze netwerken moeten verbonden zijn om met elkaar te kunnen communiceren. Dat kan op verschillende manieren. Zo kunnen partijen zogenaamde transit-diensten inkopen. Een extern bedrijf zorgt dan voor de verbindingen met andere IP-netwerken. IP-netwerken kunnen ook een directe verbinding met elkaar maken. Dit wordt private peering genoemd. Daarnaast is het mogelijk om met meerdere partijen verkeer uit te wisselen via een internet exchange. Dit noemt men public peering. AMS-IX is zo'n internet exchange.

## De grootste internet exchange

Het voordeel van een internet exchange is dat klanten met iedere andere aangesloten partij een interconnectie kunnen aangaan. Daarnaast zijn de kosten van een verbinding lager omdat ze gedeeld worden tussen alle partijen. Wereldwijd zijn er zo'n 500 internet exchanges, maar AMS-IX heeft verreweg het meeste aantal aangesloten partijen. Wat is het geheim? Job Witteman: “We zijn neutraal, onafhankelijk en niet-commercieel. Onze leden zijn onze enige aandeelhouders. Alles wat we doen is in hun belang.”

## Groote telt

Hoe groter een internet exchange is, hoe interessanter ze wordt voor IP-netwerken. Job Witteman: “Vergelijk het maar met een uitgaansplein. Slechts twee cafés trekken niet veel publiek, maar als er dertig zitten, is het een drukte van jewelste.” Maakt dat exchanges automatisch tot elkaars concurrenten? Job Witteman: “Er zit veel overlap tussen onze activiteiten. Wat wij doen in Amsterdam, doet een ander in

Londen. We vullen elkaar aan en vormen ook elkaars back-up. Wat dat betreft is er veel samenwerking. Tegelijk wil ik het beste voor onze leden en onze klanten. Als ik een nieuwe partij kan binnenhalen, zal ik het niet laten.”



Job Witteman,  
ceo AMS-IX

## Ook kleinere partijen aantrekken

Een verbinding met AMS-IX is niet voor ieder IP-netwerk haalbaar. Job Witteman: “Wil een verbinding echt iets opleveren, dan moet je hier in de buurt zitten. Grote partijen, zoals Google en Amazon, verhuizen mede daarvoor naar Amsterdam. Voor een klein IP-netwerk uit Frankrijk of Italië is dat onhaalbaar.” Om zulke partijen toch te bedienen, zette AMS-IX een reseller-netwerk op. Via het netwerk van een reseller kunnen kleinere partijen toch toegang hebben tot AMS-IX.

## Aanjager van de Nederlandse economie

AMS-IX trekt buitenlandse bedrijven naar Amsterdam. Maar liefst 80% van de aangesloten partijen komt uit het buitenland. Daarmee is AMS-IX een belangrijke aanjager van de Nederlandse economie. Speelt dit een rol in het beleid van AMS-IX? Job Witteman: “Het is een leuk bijeffect, niet meer dan dat. Natuurlijk vind ik het leuk dat we in de canon van Amsterdam staan en dat burgemeester Van der Laan ons gebruikt in zijn stadspromotie, maar alles wat we doen, ☺



⊕ doen we in het belang van onze leden. We zijn een puur internationale partij. We zijn er niet voor het belang van Nederland.”

### Buitenlandse vestigingen

AMS-IX opende de afgelopen jaren meerdere buitenlandse vestigingen. Eerst in Curaçao, later in Hong Kong, Mombasa en drie plaatsen in de VS. AMS-IX koos niet voor deze plekken uit omzetoeverwegingen, vertelt Job Witteman. “De keuze is puur vraaggedreven. We gaan pas nadenken over een vestiging als onze klanten hierom vragen.” Het beleid van AMS-IX, waarbij onafhankelijkheid en hoge klantbetrokkenheid voorop staan, lijkt zeer succesvol. Momenteel zijn er ruim 40 partijen op de Amerikaanse exchanges aangesloten. Aan het eind van dit jaar moeten dat er honderd zijn.

### Afrika nog geen succes

Minder succesvol was de internet exchange in Mombasa, Kenia. In juni trok AMS-IX de stekker uit dit project. Job Witteman: “Vooral de prijzen voor bandbreedte vielen tegen. De wil om er iets van te maken was er wel, maar er sloten minder internationale partijen aan op de exchange dan gehoopt. Daardoor vielen de potentiële kostenbesparingen voor regionale partijen tegen. De veiligheidssituatie ter plaatse droeg ook niet bij. Het is heel jammer dat het niet is gelukt, want zo’n internet exchange draagt bij aan de ontwikkeling van het internet in Afrika.”

### Wortels in Amsterdam

Hoe internationaal AMS-IX ook is, alles wordt gerund vanuit Amsterdam. Job Witteman: “We werken hier met bijna vijftig man. Het meeste regelen we remote. Omdat we alles heel robuust hebben gebouwd, met veel redundantie, hoeven we geen mensen ter plekke te hebben voor reparaties. We hebben daarover afspraken gemaakt met alle datacenters waar we ‘staan’. We hebben slechts twee medewerkers in het buitenland en die zijn niet technisch. Zij zitten er vooral voor het persoonlijk contact met participanten.”

### Belang overheid neemt toe

AMS-IX opereert zo onafhankelijk mogelijk. Communicatie met de overheid wordt echter steeds belangrijker. Job Witteman: “Als er tegenwoordig iets met onze dienstverlening gebeurt,

## AMS-IX

6 internet exchanges

4 landen

47 medewerkers

16 nationaliteiten

bijna 4 Terabit per seconde op piekmomenten



komen er vragen vanuit de ministeries. Een aantal jaar geleden hebben we daarom al iemand aangenomen voor public affairs. En we zijn betrokken bij de oprichting van de Digitale Infrastructuur Nederland (DINL). Binnen dat platform ontmoeten bedrijven uit de internetindustrie elkaar. We leren onder meer van elkaar hoe we met de overheid moeten omgaan. Dat wordt steeds belangrijker, bijvoorbeeld bij kwesties als aftappen.”

### Persoonlijk contact

De handelsmissie naar Canada is voor AMS-IX niet belangrijk. Job Witteman: “Onze doelgroep is zeer specifiek. Die bereiken we beter met evenementen zoals de RIPE-meetings of ons eigen MORE-IP event. Daarnaast reizen we veel. Zelf was ik dit jaar al vier keer in de Verenigde Staten. Ook in de wereld van internet blijft persoonlijk contact belangrijk. Je moet je gezicht laten zien, voelen wat er lokaal speelt. Als je met iemand aan tafel zit, zie je pas wat er echt speelt.”



# DIGITALE INFRASTRUCTUUR NAAR CANADA

Van 26 mei tot en met 4 juni bezocht een economische missie vanuit Nederland de Canadese steden Toronto en Vancouver. Voor het eerst nam belangenorganisatie Digitale Infrastructuur Nederland deel aan zo'n missie. DINL-bestuurslid Stijn Grove vertelt over de reis.

## Hoe raakte DINL betrokken bij de handelsmissie naar Canada?

"We zijn al een tijdje bezig met een buitenland-agenda. In verschillende andere landen zien we dat de sector actief is in zulk soort missies. Tot nu toe bleef Nederland achter. We willen per jaar meerdere handelsmissies doen. Voor deze missie werden we op het laatste moment gevraagd. Natuurlijk hebben we geen moment gearzeld."

## Waarom was deze missie van belang?

"Promotie van de sector is belangrijk. De digitale infrastructuur in Nederland loopt voorop en dat vertaalt zich in flinke groeicijfers. Sommige bedrijven groeien zo hard dat ze in Nederland tegen grenzen oplopen. Zij moeten naar het buitenland kijken. Daar komt bij dat Canada erg interessant is voor Nederlandse bedrijven. Uit recent onderzoek blijkt dat veel Nederlandse bedrijven zoeken naar kansen in Canada en de Verenigde Staten. Dat is niet zo vreemd, overigens. Nederlanders beheersen het Engels vrij goed, het zijn grote markten, en op sommige gebieden lopen we in Nederland mijlenver voor. Zo betaal je in Canada vaak nog zo'n 200 dollar voor een 3MB-lijtje en is internetbankieren er zo goed als onbekend. Dat kunnen wij ons amper meer voorstellen."

## Met welk doel begonnen jullie aan de missie?

"We hadden drie doelen. Ten eerste wilden we laten zien dat de digitale infrastructuur meetelt. We vertegenwoordigen een van de grootste groeisectoren in ons land en dat is nog te weinig bekend. Door aan deze missie deel te nemen, bouwden we aan een goed netwerk in Nederland. Ten tweede wilden we inventariseren welke kansen er zijn voor Nederlandse bedrijven in Canada. We hebben gesproken met datacenters, belangenorganisaties, universiteiten bezocht, enzo-



Stijn Grove, DINL-bestuurslid  
en directeur Dutch Datacenter Association

voorts. Je kunt dit zien als het voorwerk voor bedrijven die actief willen worden in Canada. En ten slotte wilden we Canadese bedrijven naar Nederland halen. Daartoe hebben we verschillende 'matchmaking sessies' gehad met Canadese bedrijven."

## Vergt zo'n handelsmissie veel voorbereiding?

"Ja. De totale handelsmissie bestond uit zo'n zestig man. Wij waren met zijn achten – zes bedrijven hadden zich bij ons aangesloten. Met elke deelnemer worden van te voren interviews gehouden. Waar ben je naar op zoek, wat wil je, waar liggen kansen? Daar wordt dan een programma bij gemaakt. Tijdens de missie ben je dus heel gericht bezig. Hoewel het altijd kan dat er ineens een afspraak tussendoor wordt gepland."

## Jullie hadden een vol programma. Hoe houd je zo'n missie vol?

"Zo'n handelsmissie is erg vermoeiend. Je zit van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat volgepland. Maar dat weet je van te



☞ voren, dus daar ben je op voorbereid. Het belangrijkste is dat je niet vergeet om er ook van te genieten. Dat maakt het werk een stuk makkelijker.”

#### Wat ging goed en wat kon beter?

“De voorbereidingstijd was kort maar ik denk dat de missie heel succesvol is geweest. We konden goede contacten leggen, onder meer met minister Ploumen. We hebben veel mensen gesproken en bedrijven bezocht. Concrete deals zijn er nog niet te melden, maar er zijn al wel een aantal vervolgsprekken gepland. Wat dat betreft is het netwerk het belangrijkste.”

#### Werk je tijdens zo'n missie samen met andere delegaties?

“We hebben veel gehad aan de agrarische sector. Die sector gaat al jaren mee op zulke missies en is enorm professioneel. Het is mooi om te zien hoe ze bijvoorbeeld oud-politici weten in te zetten. Het contact tussen ons en deze oudgedienden

was heel goed. Zij zijn ook erg geïnteresseerd in onze sector. In het vliegtuig zat ik bijvoorbeeld naast een paprikawecker. Het bleek dat hij twee serverparken had en zich afvroeg of hij niet een deel naar het datacenter kon verhuizen. Je merkt steeds weer dat alle sectoren in Nederland op de digitale infrastructuur leunen.”

#### Eind juli staat een handelsmissie naar de Verenigde Staten gepland. Lijkt deze op de missie naar Canada?

“Nee, de handelsmissie naar de VS is veel gericht. We gaan eerst naar San Diego. Daar bezoeken we de HostingCon, de grootste hostingbeurs in de VS. We draaien daar een programma samen met het consulaat en hebben een klein Holland-paviljoen op de beurs. Halverwege de week verhuizen we naar Silicon Valley. Daar lijkt het meer op een normale handelsmissie, met onder meer een bezoek aan de Stanford University en matchmaking sessies.”

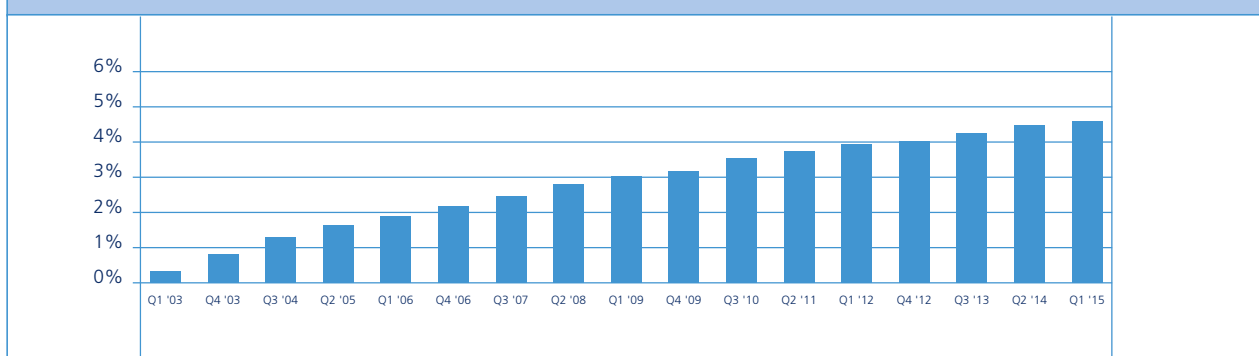
## DE INTERNATIONALE ONTWIKKELING VAN .NL

### Open (virtuele) grenzen

Relatief vroeg, in 2003, opende .nl de virtuele grenzen. Vanaf dat moment kon iedereen, bedrijf of particulier, overal ter

wereld een .nl-domeinnaam aanvragen. Domeinnaamhouders moesten bij de registratie echter nog wel een bestaand adres in Nederland opgeven. Vaak koos men het adres van de regis-

Ontwikkeling aandeel buitenlandse houders



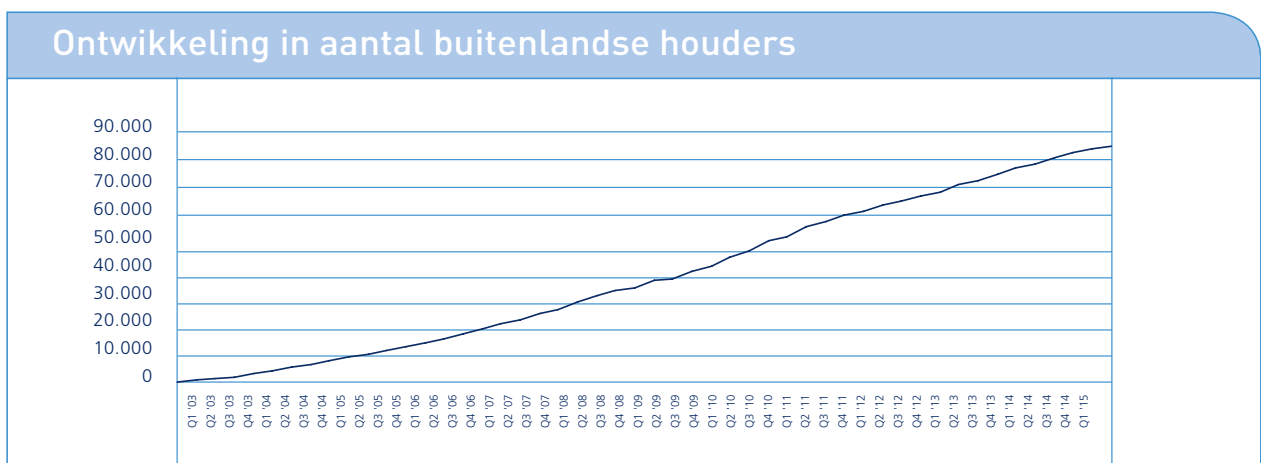
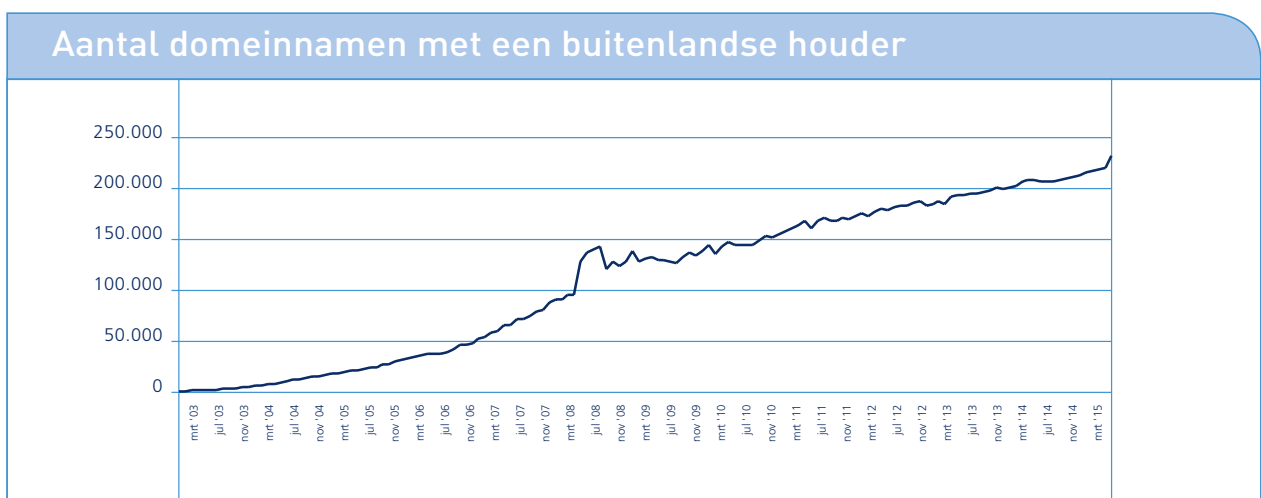
☞ trar als domicilieadres. Dit vormt een probleem als zowel de domeinnaamhouder als de registrar uit het buitenland komen. Sinds eind 2009 kunnen in het buitenland gevestigde domeinnaamhouders het adres van SIDN als domicilieadres opgeven. Daarmee zijn de belangrijkste drempels voor buitenlandse houders verdwenen.

### Buitenlandse houders

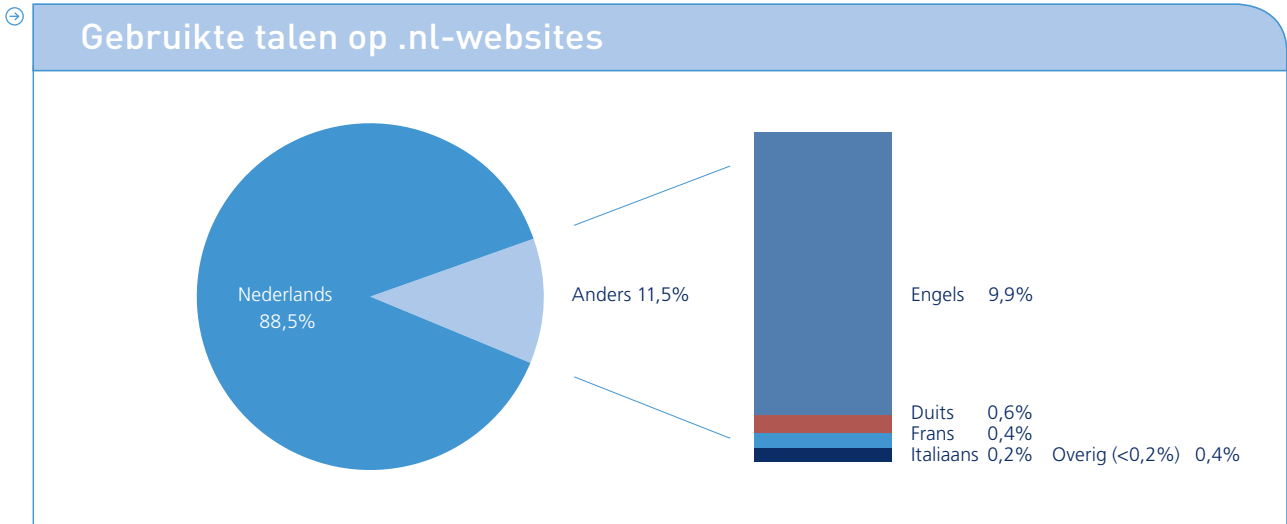
Het aantal buitenlandse houders ligt rond de 90.000 en dit aantal groeit vrijwel lineair. Dit is opvallend aangezien de groei van Nederlandse houders juist enigszins afvlakt. Op dit moment is zo'n 4,5% van alle houders gevestigd in het buitenland.

### Domeinnamen van buitenlandse houders

Van alle meer dan 5,5 miljoen .nl-domeinnamen zijn er ongeveer 220.000 in handen van buitenlandse houders, ofwel zo'n 4%. Nu de groei van het .nl-domein afvlakt, zien we juist een relatief sterke groei van het aantal .nl-domeinnamen met een buitenlandse houder. Deze groei verloopt nogal grillig. Over de afgelopen jaren waren er flink wat pieken en dalen. Het meest opvallend is de piek in de zomer van 2008. Toen registreerde een buitenlandse partij in korte tijd bijna 50.000 domeinnamen. Hiervan werd de helft na een maand of drie weer opgeheven.







#### Talen op .nl-websites

Gezien het grote aantal .nl-domeinnamen dat geregistreerd is door een buitenlandse houder zal het niet als een verrassing komen dat het .nl-domein veeltalig is. Natuurlijk is veruit het grootste deel van de websites Nederlandstalig. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat ongeveer de helft van 5,5 miljoen .nl-domeinnamen niet meegenomen is in dit overzicht. Enerzijds omdat er geen website aanwezig is, anderzijds omdat de website te weinig tekst bevat om de gebruikte taal betrouwbaar vast te kunnen stellen.

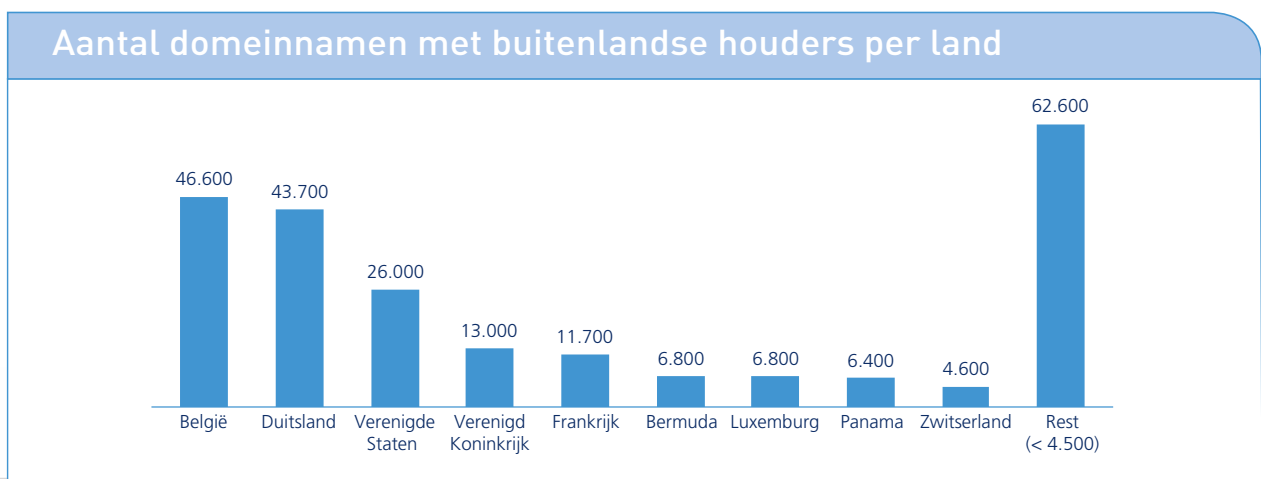
#### Gebruik door buitenlandse houders

Buitenlandse registraties lijken dus niet anders gebruikt te worden dan registraties uit eigen land. De meeste domeinnamen zijn daadwerkelijk in gebruik als website en de taal op de

websites is meestal Nederlands. De buitenlandse registraties zijn grofweg te verdelen in twee categorieën:

- Registraties uit onze buurlanden, zoals België, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, goed voor 50% van registraties.
- Registraties uit de Verenigde Staten en belastingparadijzen, zoals Bermuda, Luxemburg en Panama, goed voor ongeveer 20% van de registraties.

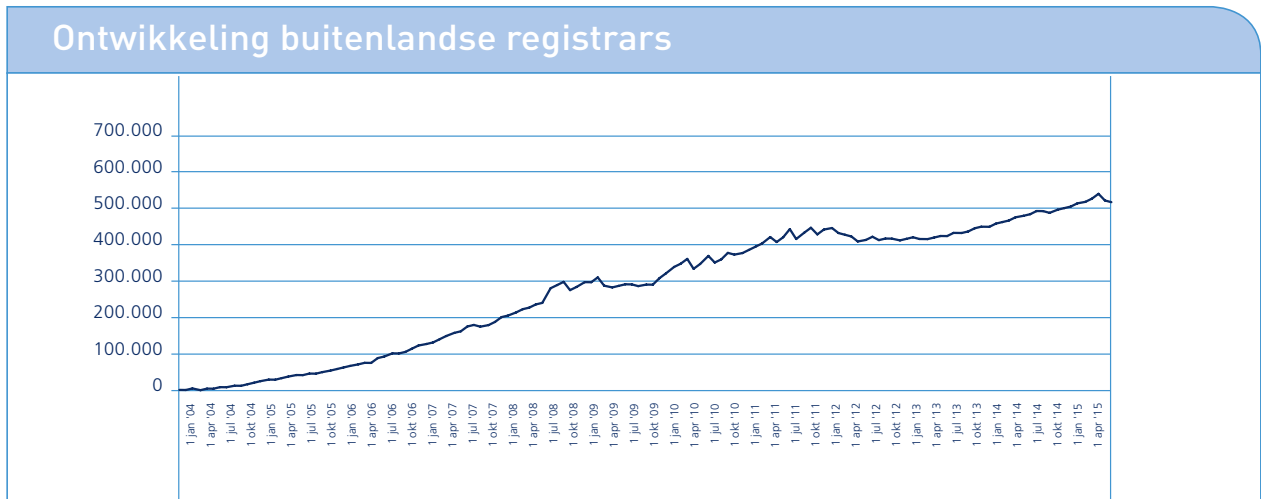
Vanuit onze buurlanden worden veel websites gerund die zich op Nederland richten. De .nl-registraties uit de tweede groep zijn veelal in handen van domainers: bedrijven of personen die zich gespecialiseerd hebben in de handel in domeinnamen. De piek in de zomer van 2008 en de stijging van dit jaar komen bij domainers vandaan.



## De registrars

Het buitenland leeft bij de Nederlandse registrars. In Nederland lopen veel van hen tegen de grenzen van hun groei aan. Verdere groei moet dan uit het buitenland komen. De grote Nederlandse registrars zijn bijvoorbeeld allemaal actief in België. Een aantal is zelfs actief in het Registrarforum van DNSBelgium, de Belgische registry. Andersom zijn ook veel

buitenlandse registrars actief op de Nederlandse markt. Een van de grootste registrars in Nederland is een buitenlands bedrijf. In totaal zijn zo'n 500.000 .nl-domeinnamen onder beheer bij een buitenlandse registrar. Tien jaar geleden was dit nog maar 100.000. Ter vergelijking, het .nl-domein groeide in dezelfde periode van 1,5 miljoen naar 5,5 miljoen.



## .NL Analysed

#	TLD		Aantal Q1	Groei	
1	.com	Algemeen	116.920.329	1,4%	=
2	.de	Duitsland	15.885.988	0,5%	=
3	.net	Algemeen	14.992.107	-0,1%	=
4	.cn	China	11.678.026	5,3%	=
5	.uk *	Ver. Koninkrijk	10.586.358	0,6%	=
6	.org	Algemeen	10.535.062	0,6%	=
7	.nl	Nederland	5.556.691	0,5%	=
8	.info	Algemeen	5.349.441	-2,0%	=
9	.ru	Rusland	4.897.083	0,6%	=
10	.eu	Europese Unie	3.868.551	-0,9%	=
11	.br	Brazilië	3.568.492	1,6%	=
12	.ar *	Argentinië	3.050.000	0,9%	=
13	.au	Australië	2.963.715	1,4%	=

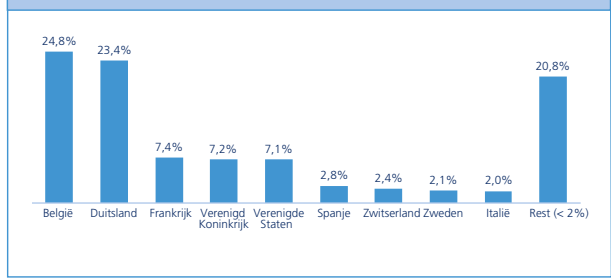
#	TLD		Aantal Q1	Groei	
14	.fr	Frankrijk	2.879.554	0,9%	=
15	.it	Italië	2.808.074	2,0%	=
16	.pl	Polen	2.538.621	0,6%	=
17	.ca*	Canada	2.365.000	2,2%	↑
18	.biz	Algemeen	2.296.198	-3,1%	↓
19	.ch	Zwitserland	1.939.115	0,5%	=
20	.in*	India	1.925.000	2,2%	=
21	.co*	Colombia	1.803.000	1,7%	=
22	.es	Spanje	1.770.653	0,9%	↑
23	.us	Ver. Staten	1.742.984	-1,0%	↓
24	.be	België	1.504.823	0,9%	=
25	.jp	Japan	1.389.321	0,1%	=
* schatting					





.tk is gestopt met het publiceren van statistieken. Vanwege hun omvang (laatst bekende aantal registraties was meer dan 28 mln) is de impact op de cijfers groot. Door het ontbreken van actuele gegevens wordt .tk niet meer opgenomen in de cijfers.

## Herkomst buitenlandse houders



## Top 25 TLD's

Op mondiaal niveau is de groei opvallend sterk, na vier kwartalen van beperkte groei. In het eerste kwartaal nam het totale aantal domeinnamen toe met 3,7 mln naar ± 264 mln. Een aantal grote legacy TLD's (.net, .biz en .info) krimpen voor het derde kwartaal op rij. Hoewel geen direct verband met de lancering van de nieuwe gTLD's is aan te tonen lijken deze wel een sterke invloed te hebben. Er zijn het afgelopen kwartaal ruim 150 nieuwe TLD's gelanceerd, waarmee het totaal aantal nieuwe TLD's uitkomt op 579.

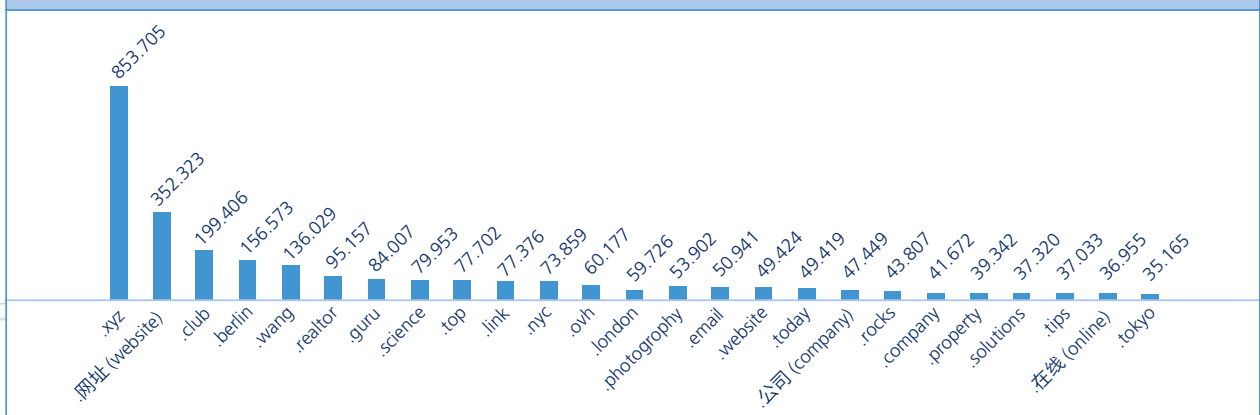
Onder alle nieuwe gTLD's zijn aan het eind van het eerste kwartaal 4,3 mln domeinnamen geregistreerd, een groei van 880.000 namen ten opzichte van Q4 2014. De groei is daarmee lager dan de groei in de afgelopen drie kwartalen, die gemiddeld 1 mln bedroeg. Oorzaak is de lagere groei van .xyz (50% minder dan vorig kwartaal) en de eerste renewal periode van een aantal TLD's. Een van de grote nieuwe registry operators, Donuts, heeft de renewal ratio's van een aantal van hun TLD's gepubliceerd, deze lopen uiteen van 54,7% tot 71,7%. Ter vergelijking, voor .com en .net is de gemiddelde renewal ratio rond de 72%. De eerste tekenen zijn dus niet overtuigend positief voor de nieuwe TLD's.

## Wie zit er achter onze statistieken?

Alle gegevens over het .nl-domein in The.nlyst zijn samengesteld door Sean Schuurman van Rouwendal, business intelligence analyst bij SIDN. Dagelijks voorziet hij het management, registrars en andere stakeholders van relevante informatie over het .nl-domein.



## Top 25 nTLD's



## Nieuwe key accountmanager

Sebastiaan Assink volgt per 1 augustus Daniël Federer op in de functie van key accountmanager. Sebastiaan was tot voor kort general manager bij Oxilion, één van de .nl-registrars en hij is actief betrokken geweest bij de technische commissie



van de Vereniging van Registrars. Een waardevolle uitgangssituatie voor het verder uitbouwen van de relatie met onze key accounts. U kunt hem vanaf 1 augustus bereiken via [sebastiaan.assink@sidn.nl](mailto:sebastiaan.assink@sidn.nl). Daniël Federer gaat bij SIDN verder als business developer.

## Save the date

Op 26 november organiseren wij onze vernieuwde relatiedag voor .nl-registrars in Stadion Galgenwaard in Utrecht. Een dag vol inspirerende sprekers en de ideale gelegenheid om onze relaties te ontmoeten. Zet 'm alvast in uw agenda, of meld u direct aan via [www.sidn.nl/relatiedag](http://www.sidn.nl/relatiedag).

## Evenementenkalender

SIDN is vertegenwoordigd op veel (inter)nationale evenementen. We doen dit vanuit onze taak als registry van het .nl-domein en vertegenwoordigen daarbij de Nederlandse internetgemeenschap en de .nl-registrars. Ook organiseren wij zelf geregeld bijeenkomsten. In de komende maanden kunt u ons, voor zover nu bekend, ontmoeten op de volgende evenementen:

Datum	Evenement	Plaats
19 - 24 jul	IETF 93	Praag, Tsjechië
10 sep	36th CENTR Administrative workshop	Cagliari, Italië
24 - 25 sep	48th CENTR Legal & Regulatory workshop	Belgrado, Servië

## Suggesties

Wilt u graag een onderwerp uitgelicht zien in de The.nlyst? Mailt u dan uw suggesties naar [communicatie@sidn.nl](mailto:communicatie@sidn.nl).

## Waarschuwing

Domeinnaamhouders ontvingen in de afgelopen weken e-mailberichten met als onderwerp 'Domeinnaam .nl updaten'. Ontvangers van de mail werd gevraagd om 'in te loggen met de inloggegevens voor uw websitebeheer', om hun domeinnaam te kunnen behouden.

Deze mail is niet afkomstig van SIDN en we verzoeken u met klem niet in te gaan op het verzoek. Maakt u a.u.b. melding van deze phishingacties via [Fraudehulpdesk.nl](http://Fraudehulpdesk.nl)

### Colofon

The.nlyst is een magazine van SIDN, het bedrijf achter .nl en biedt informatie over internetgerelateerde thema's en over (.nl-)domeinnamen in het bijzonder. Het magazine wordt gratis verspreid onder relaties van SIDN.

### Redactieadres

SIDN  
Postbus 5022  
6812 AR ARNHEM, Nederland  
[communicatie@sidn.nl](mailto:communicatie@sidn.nl)

### Aan deze editie werkten mee

Marnie van Duijnhoven, Daniël Federer, Stijn Grove, Roelof Meijer, Sam Renkema, Sean Schuurman van Rouwendal, Martin Sluijter, Job Witteman.

### Vormgeving & realisatie

ARA, Rotterdam – [www.ara.nl](http://www.ara.nl)

### Vertalingen

G & J Barker Translations – [www.gandjbarker.co.uk](http://www.gandjbarker.co.uk)

### Oplage

ca. 2.000

### Abonnementen

The.nlyst wordt gratis verspreid onder relaties van SIDN. Voor het aanvragen of opzeggen van een abonnement, kunt u mailen naar [communicatie@sidn.nl](mailto:communicatie@sidn.nl).

### Auteursrecht

Ondanks alle zorg die besteed is aan de samenstelling van deze uitgave aanvaardt SIDN geen aansprakelijkheid voor schade die het gevolg is van enige onvolkomenheid of fout in de inhoud hiervan. Tenzij expliciet anders is aangegeven komen de auteursrechten op alle informatie en afbeeldingen die in de The.nlyst worden geopenbaard toe aan SIDN. Het overnemen van (delen van) artikelen uit dit magazine is toegestaan indien daarbij de The.nlyst als bron wordt vermeld en SIDN over de overname wordt geïnformeerd via [communicatie@sidn.nl](mailto:communicatie@sidn.nl).

ISSN: 2212-2842