

## ZWEEFT U AL IN DE CLOUD?

Limburgse ondernemers leggen uit waarom ze niet (meer) zonder kunnen

**Welk bedrijf krijgt vandaag nog stroom aangeleverd vanuit een eigen elektriciteitscentrale? Het lijkt een wat arbitraire vraag, maar ze vat perfect samen waarom zowat elke KMO binnen vijf jaar ook de eigen servers, digitale opslagruimte en het gros van zijn softwaretoepassingen naar de cloud zal hebben verhuisd.**

Generieke IT-toepassingen zijn de toekomst. Of het nu over een performant ERP-systeem dan wel over een sterk gespecialiseerd banking-platform gaat: je plukt ze vandaag of morgen zomaar uit het digitale rek. Of beter gezegd: je haalt ze uit de cloud. Sterker nog: heel wat bedrijven zitten vandaag al in de cloud zonder het zelf te beseffen, al was het maar omdat ze dagelijks met een Microsoft 365-toepassing werken. Voor Stijn Bijmens, ceo van IT-dienstenverlener Cegeka, lijkt het dan ook geen enkele twijfel: op termijn sterven de eigen serverruimtes bij de meeste bedrijven een stille dood. En parallel daaraan verhuizen ook de meeste applicaties naar de cloud. “Die zal steeds meer vervellen tot een dienst waarvoor je maandelijks of jaarlijks een vast bedrag neertelt, in functie van wat je gebruikt,” klinkt het. Dan gaat het zowel over de infrastructuur – opslagruimte, servercapaciteit – en het onderhoud daarvan als over de puur bedrijfsgebonden applicaties. Vergelijk het met elektriciteit: in een ver verleden hadden bedrijven hun eigen centrale of generator, vandaag betalen ze jaarlijks in functie van hun gebruik. De cloud heeft de voorbije jaren eigenlijk een heel vergelijkbare evolutie doorgemaakt.”



*“Vergelijk het met elektriciteit: in een ver verleden hadden bedrijven hun eigen centrale of generator, vandaag betalen ze jaarlijks in functie van hun gebruik. De cloud heeft de voorbije jaren eigenlijk een heel vergelijkbare evolutie doorgemaakt.”*

Stijn Bijmens, CEO van Cegeka

Carglass® – dat in zijn Europese distributiecentrum in Bilzen 250 mensen tewerkstelt – besloot in 2016 als een van de eerste grote bedrijven in ons land om zijn integrale ERP-systeem naar de cloud over te zetten. Die IT-omschakeling liep min of meer parallel met de bouw van een ultramodern distributiecentrum. “Van hieruit bedienen we het volledig noordelijke gedeelte van Europa,” vertelt Stefaan Hermans, terwijl hij ons rondleidt in het indrukwekkende, 13 meter hoge gebouw even buiten het centrum van Bilzen. Hier liggen permanent zowat 300.000 autoruiten en 5,7 miljoen bijbehorende accessoires opgeslagen.

Hermans werkt al zowat zijn hele carrière voor Carglass® Belux en is er vandaag verantwoordelijk voor het IT-beleid en de digitale technologieën. Het IT-systeem staat rechtstreeks in verbinding met ruim achthonderd afleverpunten in heel Noord-Europa en staat er garant voor dat die binnen 24 tot maximaal 48 uur het juiste type ruit aangeleverd krijgen. Achter dit servicemodel gaat een indrukwekkende logistieke flow schuil, elk type wagen kan in theorie immers tot 46 verschillende ruiten bevatten. “We beschikten al veel langer over een Europees distributiecentrum in Limburg, maar tot voor kort zat dit verspreid over een vijftal verschillende locaties. Vanuit efficiëntie-oogpunt was dat niet langer houdbaar, zeker niet toen het aantal landen dat we vanuit Limburg logistiek bedienden almaar toenam,” klinkt het. Belron – de overkoepelende holding boven de Carglass®-filialen wereldwijd – was tien jaar geleden hooguit in een tiental landen actief. Vandaag zit het bedrijf wereldwijd al in 34 landen, het overgrote deel daarvan in Europa. De supply chain en de daarvoor noodzakelijke computercapaciteit moesten die groei uiteraard mee volgen.

“De bouw van ons nieuwe distributiecentrum viel eigenlijk geheel toevallig samen met de beslissing om de hele IT-infrastructuur naar de cloud over te zetten,” legt Stefaan Hermans uit. “Op dat moment hebben we beslist om ook voor onze 44 Belgische filialen de switch te maken van twee grote lokale serverruimtes naar de cloud. Die overstap heeft ook een niet te onderschatten infrastructurele impact: je moet niet enkel geen eigen computerruimte meer voorzien in het gebouw, de lat komt ook een stuk lager te liggen voor het hele beveiligingssysteem, de koeling én de elektriciteitsvoorziening. Servers vreten immers stroom, en bedrijven die over hun eigen IT-infrastructuur beschikken, moeten ook de nutsvoorzieningen in het gebouw aanpassen in functie van die computerruimte. Daarom kan je ook niet zomaar snel even beslissen om naar de cloud over te stappen: je moet vertrekken vanuit een groter strategisch plan.

Bij ons was het uitgangspunt daarvoor 'cloud first', wat ook impliceert dat we vandaag niet alles in de cloud zitten hebben. We hebben hier nog enkele kleinere servers staan waarop een beperkt aantal, veelal oudere applicaties draaien, bijvoorbeeld de tijdsregistratie voor de werknemers. De schaalbaarheid speelt daarbij een veel minder grote rol, en die applicaties zijn ook veel minder kritisch dan wat we wél naar de cloud hebben overgezet."

### **Operationele kosten versus investeringskost**

Toen Carglass® vier jaar geleden voor een nieuwe logistieke hub opteerde, wilde het zowel inspelen op de vraag naar meer flexibiliteit als op de mogelijkheid om de activiteiten in Bilzen in de toekomst nog verder te kunnen opschalen. Schaalbaarheid impliceert ook dat je je IT-infrastructuur indien nodig heel snel moet kunnen aanpassen aan een eventuele uitbreiding van de activiteiten. Traditioneel vang je die nood als bedrijf dan op door telkens zelf de noodzakelijke nieuwe investeringen te doen. Je koopt krachtigere servers aan, je investeert in extra opslagruimte, noem maar op. "Het nadeel daarvan is wel dat je dan ook telkens opnieuw in een investeringsmodus belandt," legt Stefaan Hermans uit. "Kies je voor de cloud, dan verandert die dynamiek volledig. Ervaar je als bedrijf de nood om je computercapaciteit of je opslagruimte gedurende een bepaalde periode op te trekken, dan kan je dat bij wijze van spreken met één vingerknip organiseren. En je bepaalt zelf uiteraard ook de periode waarvoor je die verhoogde capaciteit aanhoudt, of je kan beslissen om die tijdelijk opnieuw een stukje terug te schroeven. Tot pakweg tien jaar geleden was dat ondenkbaar: als bedrijf investeerde je niet enkel in eigen computers en servers, daarnaast moest je ook een eigen computerruimte voorzien die constant gekoeld moest worden om je serverpark in onder te brengen."

---



*"Ervaar je als bedrijf de nood om je computercapaciteit of je opslagruimte gedurende een bepaalde periode op te trekken, dan kan je dit bij wijze van spreken met één vingerknip organiseren."*

Stefaan Hermans, IT & Digital  
Technology & Contact Centre  
Director bij Carglass® Belgium

Het grootste nadeel van die aanpak laat zich raden: het is bijzonder lastig in te schatten hoe snel de vereiste computercapaciteit zal evolueren. En dus investeer je dan enkele honderdduizenden euro's in een eigen server in de wetenschap dat die server binnen enkele jaren niet enkel technisch achterhaald zal zijn, maar wellicht ook ontoereikend om de groei van het bedrijf te volgen. Of je start met een tijdelijk project waardoor je pakweg een jaar lang 50 extra servers nodig hebt. Je koopt die aan, maar wat met het rendement als dat project voltooid is? "In het cloud-verhaal kan je veel soepeler inspelen op die permanente nood aan schaalbaarheid en flexibiliteit, maar ook het financiële plaatje ziet er volledig anders uit," weet Stefaan Hermans. "In een cloud-scenario gaat het immers over operationele kosten in plaats van over een investeringskost. Wij betalen nu maandelijks voor zowel de computercapaciteit en opslagruimte als voor de verschillende applicaties die we nodig hebben. Terwijl we vroeger bijvoorbeeld evenveel licenties voor het Microsoft Office-programma aankochten als we over computers beschikten. Sinds onze overstap naar de cloud is er geen sprake meer van individuele licenties, maar betalen we in functie van het totale gebruik van een bepaald programma. Gaan er plots veel meer werknemers een bepaald programma gebruiken, dan kunnen we heel snel schakelen. Bovendien is de eigen IT-afdeling nu ook verlost van de constante zorg om op al de computers om de zoveel weken of maanden een nieuwe update van een bepaald programma te installeren."

Hermans omschrijft dit als de 'verborgen kosten' van een traditionele informatica-architectuur: je kan vooraf perfect becijferen hoeveel servers,

computers en licenties je moet aankopen, maar het prijskaartje dat vasthangt aan het beheer op vlak van veiligheid en updates is veel minder transparant.

## Olifant in stukjes

SAAS – Software As A Service – is dé grote trigger achter de steeds prominentere rol van de cloud. “Een bedrijf dat met een bepaald probleem of met een nieuwe uitdaging geconfronteerd wordt, gaat op zoek naar een geschikte software-toepassing,” legt Cegeka-topman Stijn Bijmens uit. “Vandaag kijken bedrijven daarvoor in eerste instantie naar de cloud: kunnen ze de software waarnaar ze op zoek zijn daar ergens aankopen, waardoor ze zelf heel veel tijd en ontwikkelingskosten kunnen besparen? Het bijkomende voordeel daarvan is dat ze zich dan ook verder geen zorgen moeten maken om de hele IT-infrastructuur daarrond. Bestaat die applicatie niet, dan is het natuurlijk aan het bedrijf zelf om die te ontwikkelen, en dan zie je dat die nieuwe applicaties vandaag haast altijd *cloud native* ontwikkeld worden. En de meeste van de grote cloud-spelers – denk aan Amazon, Microsoft of Google – spelen steeds nadrukkelijker in op die trend, door naast de pure software-applicaties nu ook al platformen en databases *as a service* aan te bieden. De cloud gaat dan wel in eerste instantie over de infrastructuur, maar het echte verschil wordt natuurlijk met de applicaties gemaakt.”

Als nogal wat bedrijven vandaag nog altijd behoorlijk huiverig staan tegenover het hele cloud-verhaal, dan speelt de onzekerheid over het hoe en wanneer van de overstap daarin een niet onbelangrijke rol. “Ik heb op dat vlak maar één gouden raad,” klinkt het bij Stefaan Hermans. “Doe het stap voor stap, snijd de olifant in stukjes. En zorg dat er vooraf een goed uitgewerkt plan op tafel ligt. In vergelijking met vijf jaar geleden zijn er vandaag ook al heel wat meer mogelijkheden om bedrijven daarin te begeleiden en hen voorzichtig te laten proeven van wat de cloud zoal te bieden heeft. Een basisprogramma zoals Office 365 bijvoorbeeld draait nu sowieso al volledig in de cloud, je kan daarvoor zelfs geen losse licenties meer kopen om daarna het programma op individuele computers te installeren. Zo ondervind je bijvoorbeeld al meteen het gemak van die automatische updates. Wil je dan echt de overstap maken voor je hele IT-architectuur, dan moet je in eerste instantie een stappenplan opstellen, en bekijken wat je wanneer naar de cloud wilt overzetten.”

---

*“Er geldt maar één gouden raad bij een overstap naar de cloud:  
doe het stap voor stap, snijd de olifant in stukjes.”*

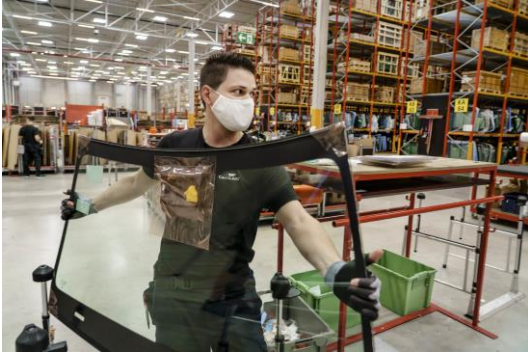
Stefaan Hermans

---

Stijn Bijmens zit op dezelfde lijn. “De marketingjongens van grote cloud-providers laten dan wel uitschijnen dat elk bedrijf zomaar in een wip naar de cloud kan overstappen, dat klopt uiteraard niet. Bedrijven die al wat langer bestaan, dragen doorgaans ook een behoorlijk grote IT-erfenis mee. Niet zelden gaat het dan – naast de pure infrastructuur – om honderden applicaties. Die kan je niet zomaar even op een zondagavond bij elkaar grabbelen en snel overplaatsen naar de cloud. Je moet haast per applicatie bekijken of die effectief naar de cloud kan. Bestaat er een SAAS-versie van of moet ik die welbepaalde applicatie zelf volledig opnieuw opbouwen? Die migratie wordt doorgaans zwaar onderschat.”

Voor startups is het natuurlijk een heel ander verhaal: zij zijn min of meer in de cloud geboren. Voor die bedrijfjes draait letterlijk alles rond IT, en doorgaans moeten zowel de website als de bedrijfsprocessen gewoon de klok rond blijven draaien. De cloud is vandaag voor hen wat het elektriciteitsnet al vele decennia voor alle andere bedrijven is: een dienst die altijd beschikbaar is zonder dat je er zelf ooit moet naar omkijken. Een tweede grote voordeel voor starters en groei-bedrijven is natuurlijk dat ze door meteen voor de cloud te kiezen zelf ook relatief weinig moeten investeren in extra opslagcapaciteit of computerkracht. Ze betalen, net zoals voor elektriciteit, in functie van hun gebruik. Algemeen kan je stellen dat min of meer elk bedrijf vandaag al in de cloud zit, vaak zelfs zonder het te weten. Veel relevanter is evenwel de vraag hoeveel bedrijven intussen al met hun echte kernapplicaties de stap gezet hebben. Stijn Bijmens: “Elk bedrijf heeft een zogenaamd moederschap: voor het ene is dat een ERP-toepassing, voor een bank is dat een centraal banking-platform. De meeste bedrijven zijn intussen wel vragende partij om ook die kernapplicatie naar de cloud over te hevelen, maar ze lopen daarbij niet zelden vast op verouderde technologieën. In dat geval zit er niets anders op dan dat ‘moederschap’ volledig opnieuw op te bouwen. Dit is doorgaans een verhaal van enkele jaren, waarbij je het moederschap moet opdelen in componenten of containers.”

---



Carglass® – dat in zijn Europese distributiecentrum in Bilzen 250 mensen tewerkstelt – besloot in 2016 als een van de eerste grote bedrijven in ons land om integraal naar de cloud over te schakelen.

---

## Hybride model

Bij Carglass® drong de overstap zich heel concreet op toen het bestaande ERP-programma, waarop zowat alle bedrijfskritische toepassingen draaien, na zowat twintig jaar hoognodig aan vernieuwing toe bleek. “Je kunt zo’n drastische beslissing altijd nog wel even uitstellen, maar op een gegeven ogenblik zijn we onze strategische noden voor de komende jaren echt gaan oplijsten. Onze eerste keuze was dus niet om naar de cloud over te stappen, het was vooral de zoektocht naar een nieuwe ERP-toepassing die de cloud stilaan in het vizier bracht. Zouden we die applicatie zelf bouwen, of zouden we ze laten bouwen? En gingen we daarvoor dan met Microsoft in zee, of zouden we bij Oracle aankloppen? Je vertrekt dus in eerste instantie van het puur functionele, en maakt vervolgens keuzes op applicatie-niveau. Over dat debat zijn echt wel enkele maanden heen gegaan, ook al omdat de cloud toen nog in een eerder embryonale fase zat. Wij waren toen zelfs het eerste Europese bedrijf dat met de ERP-applicatie die we nu gebruiken naar de cloud overstapte.”

Weinigen beseffen het, maar er bestaat niet zoiets als één cloud. Enerzijds is er de opsplitsing tussen de zuivere infrastructuur en de echt inhoudelijke toepassingen. Die infrastructuur vertaalt zich dan bijvoorbeeld in servercapaciteit en opslagruimte. Giganten zoals Amazon of Microsoft bieden die aan vanuit reusachtige datacenters op verschillende plaatsen wereldwijd. Waarbij de keuze voor een welbepaald datacenter dus af en toe ook geopolitiek gemotiveerd kan zijn. Anderzijds moet er ook een onderscheid worden gemaakt tussen de zogenaamde *public cloud* – waarvoor je bij de grote jongens ruimte en andere diensten kan aankopen – en de privé-cloud. “In se gaat het hier vooral om een theoretisch onderscheid, want de onderliggende technologie en het businessmodel zijn identiek,” legt Bijmens uit. “Ook Cegeka beschikt

bijvoorbeeld over een eigen privé-cloud, die lokaal is opgezet en door onze eigen mensen wordt beheerd. Wij verkopen die cloud dan als deel van een outsourcing-contract waarbij we de IT-infrastructuur voor onze klanten beheren. In de praktijk is het meestal zo dat grote bedrijven een deel van hun IT-infrastructuur onderbrengen bij de grote public cloud-jongens, een ander stuk zit ergens in een privé-cloud en een laatste gedeelte zit vaak ook nog in het bedrijf zelf. Dat hybride model is vandaag nog breed verspreid, de cloud is geen zwart-witverhaal.”

“Toen de overstap naar een gloednieuw ERP-systeem in 2015 bij ons voor het eerst op tafel kwam, bestond er enkel nog maar een niet-cloudversie van die applicatie,” blikt Stefaan Hermans terug. “We hebben toen beslist om een nieuw ERP-systeem dat niet voor de cloud gebouwd was toch naar de cloud over te zetten. Intussen is er wel een generieke cloud-versie ontwikkeld van het ERP-systeem dat wij hier ook draaien, wat het voor bedrijven uiteraard veel eenvoudiger maakt om de sprong te wagen.” Die trend lijkt vandaag stilaan onomkeerbaar: almaar meer softwaretoepassingen worden enkel nog aangeboden als software as a service. Een van de belangrijkste nadelen daarvan is wel dat je zo’n cloud-versie als bedrijf amper nog kan aanpassen aan de eigen noden en vereisten. Daar staat tegenover dat de data-uitwisseling tussen verschillende applicaties die allemaal in de cloud draaien een stuk eenvoudiger verloopt, en dat je daar als bedrijf ook extra functionaliteiten voor kan inbouwen. Bovendien wordt het ook gemakkelijker om samen met andere bedrijven een gemeenschappelijk ecosysteem op te bouwen en zo meer toegevoegde waarde te bieden voor je klanten. “Wil je een succesvol ecosysteem uitbouwen, dan moeten de applicaties van verschillende bedrijven in eerste instantie vlot met elkaar kunnen praten,” bevestigt ook Stijn Bijmens. “Dit wordt sterk gefaciliteerd door het framework dat de grote cloud-providers aanbieden. De keerzijde van die medaille is dan weer het veiligheidsbeleid: als je zelf alle applicaties beheert en zelf ook de connecties maakt tussen de verschillende spelers op netwerkniveau, behoud je natuurlijk ook zelf de controle. In de cloud wordt dat een stuk lastiger.”

Een bedrijf als Microsoft beheert de eigen cloud-software volledig, en brengt een nieuwe versie op de markt als het dit zelf nodig acht. “Wil je als bedrijf toch iets afwijkends, dan moet je dat dus ook zelf bouwen,” onderstreept Stefaan Hermans. “Wij hadden dus het geluk – vooral omdat we zo vroeg naar de cloud zijn gegaan – dat we ons ERP-systeem volledig zelf ontwikkeld hebben en het



vervolgens in de cloud hebben gezet. Daarvoor maken we dus wel gebruik van de Microsoft-infrastructuur – opslagruimte, servers, noem maar op – maar we kunnen zelf nog altijd probleemloos wijzigingen of upgrades aanbrengen aan onze applicatie. De snelle opmars van software as a service zorgt er nu voor dat steeds meer bedrijven generieke applicaties gaan gebruiken, die wereldwijd door miljoenen gebruikers worden gebruikt. Nu is bijvoorbeeld een ERP-systeem sowieso natuurlijk altijd ook een stukje bedrijfsspecifiek en kan je zo'n applicatie als bedrijf nog wel een beetje aanpassen aan de eigen noden, maar de kern van de software blijft voor alle gebruikers identiek." Almaar meer softwareleveranciers hebben intussen hun verdienmodel ook aangepast aan de cloud: ze halen hun inkomsten niet langer meer uit losse licenties maar uit een *pay per use*-model.

---

*"Wil je als bedrijf toch iets afwijkends in cloud-software,  
dan moet je dat ook zelf bouwen."*

Stefaan Hermans

---

## Geen kostenbesparing

Een van de meest hardnekkige misvattingen die rond de migratie naar de cloud leven, is dat je als bedrijf stevig in de kosten kan snijden enkel en alleen door alle applicaties in de cloud te zetten. Het werkt net omgekeerd: eerst moet je al die applicaties herbouwen op maat van de cloud. Dat kost je een stevige duit. Pas daarna zal je ook stevig kunnen besparen op de pure infrastructuurkosten. Stefaan Hermans en Stijn Bijmens zijn het er dan ook roerend over eens: het idee dat een overstap naar de cloud vooral een kostenbesparende operatie is, gaat veel te kort door de bocht. Maar tegelijk kan een goed beheer van je cloud-architectuur je op termijn wel flink wat geld besparen. "In theorie zou de massale migratie naar de cloud ervoor moeten zorgen dat bedrijven op termijn de voordelen van de schaalconomie zouden moeten gaan ondervinden," geeft Stijn Bijmens aan. "Alleen: gaan die voordelen naar de klant of zijn het vooral de grote cloud-providers die daarvan de vruchten plukken? Voor die klanten is het dus heel belangrijk dat er voldoende concurrentie blijft spelen, en daarvoor kan je maar beter niet volledig afhankelijk van één welbepaalde cloud. Een hybride model blijft dus altijd een goed idee."

Stefaan Hermans bevestigt. “De cloud maakt het zo eenvoudig om je opslagruimte of computerkracht te verhogen, dat je heel snel tegen een stevig oplopende factuur aankijkt. Je moet dus echt een strategie uitwerken voor het beheer en de opvolging daarvan. Tegelijk is die grote flexibiliteit natuurlijk ook een van de belangrijkste argumenten om de overstap wél te wagen. Tijdens de corona-lockdown zagen we de vraag naar nieuwe autoruiten hier bijvoorbeeld plots spectaculair afnemen. Op zo’n moment kan je daar als bedrijf veel sneller op inspelen – en dus geld besparen – dan wanneer je vasthangt aan je eigen serverpark. Aanvankelijk kreeg ik binnen mijn team weleens vaker te horen dat de cloud toch niet zo goedkoop was, maar ik zou het eerder anders stellen: we hebben dankzij onze overstap naar de cloud een aantal nieuwe mogelijkheden benut die we anders nooit zouden hebben gehad. Neem nu de overschakeling naar een cruciaal nieuw ERP-systeem. Hiervoor werk je traditioneel met een ontwikkelingsversie, een testversie, een trainingsversie om de eigen medewerkers op te leiden en finaal ook een live-versie. Moet je die allemaal voorzien binnen je eigen infrastructuur, dan kost dit handenvol geld. Terwijl je die uitgebreide infrastructuur na de definitieve implementatie eigenlijk niet meer nodig hebt. Wij hebben al die versies van bij het begin netjes in de cloud gezet, en konden achteraf ook heel vlot terugschalen. Nu, ik steek niet onder stoelen of banken dat we over die levensbelangrijke strategische beslissing best wel enkele maanden stevig gediscussieerd hebben. In de IT-wereld duiken er zowat dagelijks nieuwe hypes op, en als bedrijf moet je er vooral over waken om niet zomaar op elke hype te springen. Vandaag is de cloud dit stadium zonder enige twijfel voorbij, maar ik heb het gevoel dat heel wat bedrijven toch nog aarzelen omdat ze vrezen hun comfortzone te moeten verlaten en de controle uit handen te moeten geven. Ik heb intussen geleerd dat het dus eerder menselijke dan technologische barrières zijn die je hierbij moet overwinnen.”

### **Vaarwel, pure techneut**

De evolutie waarbij almaar meer IT-diensten naar de cloud verhuizen, sluit ook naadloos aan bij een veralgemeende trend waarbij bedrijven zich steeds vaker terugplooiën op hun echte kernactiviteiten. Alle andere taken besteden ze zo veel mogelijk uit. Die trend wordt nog in de hand gewerkt door de razendsnelle technologische evolutie, die het voor het merendeel van de bedrijven stilaan ook onhaalbaar maakt om technologisch bij te blijven en voor de eigen IT-mensen om de haverklap ook nieuwe opleidingen te voorzien. “Hoe realistisch is het anno 2020 nog voor een klein of middelgroot bedrijf om een eigen IT-dienst op

de been te houden die hen garandeert dat alle systemen 24/7 kunnen blijven draaien,” vraagt ook Stijn Bijnens zich af. “Tien jaar geleden was het doorgaans nog geen ramp als sommige diensten enkele uren uitvielen, de moderne IT-infrastructuur maakt dit vandaag min of meer onmogelijk. Dit wordt dus almaar meer een verhaal van competenties en van schaalgrootte. Het lijkt me dan ook nogal naïef om er als middelgroot bedrijf te blijven van uitgaan dat je op dit vlak nog kan wedijveren met de echt gespecialiseerde spelers.”

“Persoonlijk denk ik niet dat het wenselijk is dat je als bedrijf je IT honderd procent uitbesteedt,” oordeelt Stefaan Hermans. “Een moderne IT’er moet in eerste instantie nog altijd voldoende kennis hebben van de eigen business. Daarnaast – en dat aspect wint steeds meer aan belang – moeten ze die business ook op langere termijn kunnen beheren. De pure techneut zal de volgende jaren wellicht wat aan belang inboeten. Een overstap naar de cloud vereist deels ook andere IT-competenties. In een traditionele IT-omgeving heb je als bedrijf doorgaans vooral nood aan specialisten die op elk moment kunnen bijspringen als er ergens een computer vastloopt, of die heel regelmatig nieuwe programma’s kunnen installeren en veiligheidsupdates uitvoeren. Schakel je over naar de cloud, dan moet je eerder op zoek naar IT’ers met ook een zekere managementcapaciteit. Zij moeten meer strategisch kunnen werken.” Tegelijk nuanceert hij de vrees als zou een overstap naar de cloud ook een verlies van controle inhouden. “In eerste instantie moet je beseffen dat de datacenters van de grote cloud-spelers zeer goed beveiligd zijn en heel veel back-upmogelijkheden bieden. Daar kan een doorsnee bedrijf lang niet meer aan tippen. Daarnaast krijg je van hen natuurlijk de service aangeboden waarvoor je betaalt: wil je een hoger niveau van beveiliging of ben je vragende partij voor een nog snellere tussenkomst bij een computerpanne, dan betaal je daar ook meer voor. Ons Microsoft-datacenter bijvoorbeeld draait technisch gezien in Amsterdam. In theorie zouden we ook kunnen vragen dat al onze data constant naar twee verschillende datacenters van Microsoft worden weggeschreven, zodat we nooit nog één seconde kunnen uitvallen. Ik kan me voorstellen dat een bank daar bijvoorbeeld nood aan heeft, maar dit soort afwegingen is natuurlijk sterk afhankelijk van de sector waarin je actief bent. Tegelijk moet je wel beseffen dat het met heel wat toepassingen niet altijd zo evident is om de switch te maken van de ene cloud-provider naar de andere. Die afhankelijkheid maakt je een stukje kwetsbaarder, het moet dus een aandachtspunt blijven, vooral omdat je je daar als individueel bedrijf een stuk moeilijker tegen kan wapenen.”

Een laatste aandachtspunt is natuurlijk de afhankelijkheid van een internetverbinding: valt het internet uit, dan heb je uiteraard ook geen connectie meer met het datacenter waarop je business draait. Al nuanceert Hermans dit ook meteen. “Het internet valt niet zo snel uit, het gaat gaat dan doorgaans om een technisch probleem bij je internetprovider. Daartegen hebben wij ons gewapend door vanuit ons hoofdkantoor met twee verschillende lussen te werken. Het moet al heel erg tegenzitten dat die allebei tegelijk getroffen zouden worden.”