

Achter de schermen waardevolle winst behalen

11-07-2019 13:30



Door Bert Stam

Sales and marketing director Rackspace Northern-Europe

Het veranderde straatbeeld is een feit: kaalslag in winkelstraten, grote ketens als CoolCat en Intertoys die omvallen, buurtwinkels die verdwijnen en net geopende ketens als Hudson's Bay die de strategie moeten herzien. Iedere sector heeft te maken met moeilijke tijden en de beurt is nu aan de detailhandel, waarbij alles draait om de genadeloze consument. Een wisselend assortiment of een klantenapp is niet meer genoeg om de concurrentie voor te blijven. Maar waar kun en moet je dan als winkelier wel je slag slaan? Misschien is dat wel achter de schermen, waarbij IT de hoofdrol speelt.

De cloud

De IT-wereld innoveert continu en vaak is het lastig om alle ontwikkelingen in de digitale samenleving bij te houden. Een goed voorbeeld hiervan is de cloud. Het tijdperk van de 'early adopters' ligt achter ons en veel bedrijven maken op de een of andere manier al gebruik van clouddiensten, maar toch is er zelden sprake van een goed doordachte cloudstrategie. Een gemiste kans, want met een goede cloudstrategie kunnen grote voordelen worden behaald op het gebied van innovatiesnelheid, schaalbaarheid en flexibiliteit. Enkele concrete voordelen van werken met de cloud zijn:

- Dat je zelf geen softwareupdates hoeft uit te voeren of hoeft te investeren in extra opslagcapaciteit;
- Dat je er zeker van kunt zijn dat security goed geregeld is en je automatisch aansluit bij de wet- en regelgeving;
- Dat je de flexibiliteit hebt om – tijdelijk – aan grote projecten te werken zonder te hoeven investeren in extra infrastructuurcapaciteit en hardware;

- Dat je altijd kunt blijven doorwerken aangezien je, zelfs bij een hardwarefout of diefstal van je laptop, altijd toegang hebt tot jouw IT-omgeving omdat deze in de cloud draait;
- Dat je als organisatie schaalbaar bent: de capaciteit en prijs schakelen automatisch met je organisatie mee, of je nu uitbreidt of juist inkrimpt.

Valkuilen

Steeds meer retailers plukken de vruchten van een migratie naar de public cloud, en maken bijvoorbeeld gemakkelijk analyses in de winkel over de looproutes van klanten. Maar toch gaat het soms anders dan verwacht. Onverwacht hoge gebruikskosten is een van deze valkuilen. Het komt voor dat organisaties onnodig veel resources gebruiken, doordat zij hun oude processen niet aanpassen aan de nieuwe cloudsituatie. Dan is er ook nog het risico op een ongewenste vendor lock-in, waarbij het veranderen van leverancier veel kosten en ongemak met zich meebrengt, omdat alle processen en applicaties geënt zijn op één specifiek platform. Als organisatie is het belangrijk om bewust te zijn van de mogelijke valkuilen en de juiste keuzes te maken.

Kansen

Het valt niet mee om door de bomen het bos van de cloudmarkt te kunnen zien. Toch hoeft deze keuzestress geen onoverkomelijke drempel te vormen voor ondernemers. Wil je succesvol migreren naar de cloud? Kies het juiste pad en volg onderstaande (basis)tips:

- Verzamel zo veel mogelijk informatie over verschillende cloudstrategieën (private, public, hybrid, multi) om de verschillende opties te kennen en tegen elkaar te kunnen afwegen;
- Doe goed onderzoek naar de kostenstructuur, de voorwaarden en de garanties die verschillende aanbieders voor hun verschillende producten bieden. Let hierbij op belangrijke elementen voor jouw business, zoals de beschikbaarheid van deze diensten, de informatiebeveiliging, beschikbaarheid van support, eventuele overstapkosten en -in het kader van de AVG-compliance ook relevant- het land van vestiging;
- Maak een kosten-batenanalyse waarbij niet alleen financiële, maar ook functionele aspecten worden opgenomen. Denk daarbij aan zaken als de kosten (onderhoud en afschrijving) van de huidige opslag en infrastructuur, de risico's van brand/ diefstal/ongoorloofde toegang (fysiek of via een hack) en de daaraan gelinkte kosten enerzijds en de kosten voor het inrichten, managen en huren van de cloud anderzijds;
- Praat met kennissen en vakgenoten die de stap naar de cloud al hebben gezet. Wat was voor hen de reden om over te stappen naar de cloud? En waar zijn zij tegenaan gelopen?
- Pas wanneer je dit gehele plaatje compleet hebt, heb je een goed overzicht en kun je kiezen voor de juiste strategie, voor de juiste aanbieder(s) en voor de juiste producten.
- Iedere organisatie heeft andere doelstellingen, dus alles moet afgestemd zijn op jouw specifieke wensen en eisen, dus simpelweg kiezen voor hetzelfde als wat de buurman heeft gekozen is geen verstandige beslissing.

Toegegeven, dit is een complex proces, vooral wanneer je niet geheel thuis bent in deze materie. Maar toch is een gedegen analyse onmisbaar in dit proces, als je niet opgescheept wilt komen te zitten met het cloud equivalent van een woekerpolis.