

**Hoewel cloudcomputing wordt gezien als dé toekomst van IT**, bestaan er nogal wat reserves. Men is in de cloud geen baas meer over eigen data, vendor lock-in ligt op de loer, data is niet veilig, om een paar bezwaren te noemen. Softwarebedrijf Servoy kijkt er anders naar. "Er is nauwelijks een argument te bedenken om niet naar de cloud te gaan."

**door:** WIJNAND WESTERVELD / W.WESTERVELD@BIMMEDIA.NL **beeld:** DE BEELDREDAKTIE / BRAM PETRAEUS

Servoy draait 100 procent in de cloud

# Angst voor cloud is koudwatervrees

**V**oor Jan Aleman, directeur van softwarebedrijf Servoy, is de scepsis voor de cloud voor een belangrijk deel terug te voeren op koudwatervrees. "Eigenlijk is er nauwelijks een argument te bedenken om niet naar de cloud te gaan. Een succesvol bedrijf als Palo Alto Networks, bepaald geen klein clubje met een omzet van 1 miljard dollar per jaar, werkt uitsluitend met cloud-oplossingen. Dat zegt veel over het belang van cloud. Ik trek vaak de vergelijking met elektriciteit. Vroeger had iedereen z'n eigen generator staan en wilde men per se niet afhankelijk zijn van een externe aanbieder. Nu vraagt niemand meer waar ik mijn elektriciteit koop." Ook Servoy betreft alle IT van cloudproviders. Binnen de muren van Servoy staat geen enkele server. De onderneming, waar 50 mensen werken, heeft twee draadloze internet accesspoints, that's all. Het bedrijf gebruikt zo'n twintig cloud-applicaties, waaronder Google Apps, 'Go to meeting', een eigen CRM-pakket, Atlassian – een applicatie voor het aansturen van software ontwikkeling, Skype, en Twinfield voor de boekhouding.

Gevraagd naar de belangrijkste argumenten vóór cloud computing noemt Aleman kosten, gemak en security. "In willekeurige volgorde want ze zijn alle drie even belangrijk." Hij stelt dat de IT-kosten van zijn bedrijf dankzij de cloud minimaal 50 procent lager zijn dan wanneer hij de IT in eigen huis zou hebben ondergebracht. "We zijn in 2004 begonnen met cloudoplossingen, al heette het toen nog niet zo. Toen we uiteindelijk alles in de cloud hadden staan, waren onze IT-kosten teruggebracht van drie naar één ton. Ik durf te stellen dat we nu zelfs nog goedkoper uit zijn ten opzichte van een on premise IT-oplossing."

## Waar wordt op bespaard?

"We hebben geen IT-beheerders meer in dienst, geen licentiekosten. We gebruiken bijvoorbeeld Google Apps. Dat kost 5 euro per persoon per maand. Voor Microsoft Office betaal je 500 euro per medewerker per jaar. Komt er een nieuwe medewerker in dienst of vertrekt er iemand dan is dat in een paar minuten te regelen. Vroeger kostte het een dag om een nieuw account aan te maken.

Voor opslagruimte betaal ik bij Amazon 100 euro per maand. Als je die hardware zelf zou aanschaffen kost alleen het inrichten en opzetten al 100 euro per uur. En je bent bij Amazon ook nog eens veel flexibeler. Stel dat een van onze schijven te traag wordt. Dan stap je met één muisklik over op een SSD-schijf. Kost een tientje per maand meer. Een heel ander voorbeeld. We gebruiken Google docs. Vanuit elke vestiging kunnen we elk document direct inzien en bewerken. Veel belangrijker is dat er door die manier van werken maar één versie van de waarheid bestaat. Niemand neemt een tekstbestand op een USB-stick mee naar huis en gaat dat bewerken zonder dat anderen die veranderin-

gen ook direct zien. Idem met financiële berekeningen. Hoe vaak gebeurt het niet dat medewerkers binnen een bedrijf met de verkeerde cijfers aan de slag gaan. Ga eens na wat het kost om dat soort vergissingen te corrigeren."

## Deze voordelen waren in 2004 minder evident dan nu. Wat was toen het belangrijkste argument om voor de cloud te kiezen?

"Een crash van een van onze dataschrijven. Hoewel we de back-up goed hadden geregeld, waren we daardoor toch bijna een dag uit de lucht. Dat was voor ons het moment om te besluiten al onze IT in de cloud onder te brengen."

## Ben je daar beter beschermd tegen incidenten als het crashen van een harde schijf?

"Absoluut! Bij Amazon is het een kwestie van één vinkje zetten en zij garanderen dat de back-up geregeld is. Ik geloof dat het bij Microsoft Azure zelfs verplicht is om je data dubbel op te slaan."

## Ook bij hen kan een harde schijf crashen.

"Ik heb dat bij Amazon nog nooit meegemaakt, maar stel dat het gebeurt, dan ben je binnen een paar minuten weer in bedrijf. Het is voor hen core business, ze kunnen het zich eenvoudigweg niet permitteren dat klanten urenlang geen toegang tot data hebben. Dus dat hebben ze heel goed ingericht.

Vergelijk dat eens met een bedrijf dat het allemaal zelf regelt, inclusief een noodaggregaat voor het geval dat de elektriciteit uitvalt. De kennis daarvan zit vaak in het hoofd van één medewerker. Wat als die tegen een boom rijdt? En hoe vaak test men eigenlijk of de noodstroomvoorziening werkt? Veel bedrijven denken dat ze het goed geregeld hebben, maar in de praktijk ... Vaak bestaat er zelfs geen protocol voor calamiteiten."

Hetzelfde geldt volgens Aleman voor security. "We weten inmiddels dat tachtig procent van alle datadiefstal door eigen medewerkers wordt gepleegd. Een IT-beheerder kan bij alle bedrijfsdata en kan elke mail van alle medewerkers inzien. Ik zeg daarmee niet dat het overal gebeurt, maar toen wij onze IT nog in huis hadden heb ik wel eens het vermoeden gehad dat iemand in mijn mail had zitten neuzen. In de cloud kan een ander alleen bij jouw mail als men je wachtwoord kent. Ook dat kan iemand achterhalen, maar je kan er in elk geval zeker van zijn dat de cloudprovider er alles aan gelegen is jouw mail tegen vreemde ogen te beschermen. Natuurlijk, iedereen weet dat er op het terrein van security geen waterdichte garanties bestaan. Als iemand, bijvoorbeeld een concurrent, onze bedrijfsgegevens zou willen inzien zal dat linksom of rechtsom zeker een keer lukken. Maar ik durf wel te stellen



**JAN ALEMAN:**  
'AMAZON HEEFT  
FIREWALLS DIE  
50 MILJOEN  
DOLLAR PER  
STUK KOSTEN.  
DAT IS BETER  
DAN WAT IK  
HIER OOI  
ZOU KUNNEN  
INRICHTEN.'



dat het krijgen van toegang tot data die in de cloud staat tien keer moeilijker is dan tot data die in een on premise IT-omgeving is opgeslagen. Amazon heeft firewalls die 50 miljoen dollar per stuk kosten. Dat is beter dan wat ik hier ooit zou kunnen inrichten.”

**Maakt dat je niet enorm afhankelijk van je provider?**

“Als ik zou willen verruil ik Amazon binnen een dag voor een andere aanbieder. De enige voorwaarde daarvoor is dat je je server goed hebt ingericht. Als dat zo is ben je zo over naar een ander.”

**Geldt dat ook als je andere dan standaardtoepassingen gebruikt?**

“Nee, dan wordt het een stuk lastiger om die van de ene naar de andere cloudomgeving te krijgen. Maar je moet dat vergelijken met de situatie dat je zo'n maatwerkapplicatie in huis host. Ook dan is switchen niet eenvoudig. Vaak ben je dan afhankelijk van een programmeur, van de hardware, van je database-aanbieder. Die afhankelijkheid wordt nog groter als je businessmodel afhankelijk is van de cloudprovider, bijvoorbeeld van een aanbieder als Salesforce. Daar ben je niet zomaar weg, als je dat zou willen. Daar staat tegenover dat zo'n aanbieder een uitstekende service biedt. Dan kan je als ondernemer een afweging maken hoe de afhankelijkheid van een provider zich verhoudt tot het gemak dat je van zijn dienst hebt.

**Heeft Servoy ooit zelf overwogen om van aanbieder te switchen?**

“Toen we met cloud begonnen had Amazon verreweg het meest solide en meest flexibele aanbod. Dus hebben wij voor Amazon gekozen. Inmiddels zijn IBM, Google en Microsoft langszij gekomen, maar ze zijn niet significant beter, dus een aanleiding om te veranderen is er nooit geweest. Wel is het zo dat wij onze producten ontwikkelen op Softlayer,

het cloudplatform van IBM. Dat is het meest geschikt voor software, biedt meer faciliteiten voor testen, en IBM heeft op het terrein van samenwerking meer te bieden. Bovendien kan je kiezen wáár je je data wil opslaan. Bijna al onze klanten zitten om die reden op Softlayer. Stel dat we nu als greenfield zouden beginnen, dan zou ik met de kennis van nu voor Softlayer kiezen. Maar we zitten bij Amazon nog steeds prima.”

**Is het voor een partij als Servoy wellicht makkelijker om met cloud om te gaan dan voor een niet-IT-bedrijf? Er zijn maar weinig bedrijven in het MKB die weten hoe je een server goed inricht.**

“Volgens mij maakt dat niet uit. Misschien zijn wij als IT-bedrijf iets beter in staat om door de negatieve verhalen rond cloud te prikken. Maar ook een niet-IT-bedrijf kan zich door goede adviseurs laten bijstaan.”

**Wat als de markt straks verdeeld is. Gaan dan de prijzen omhoog?**

“Vooralsnog verlaagt Amazon keer op keer z'n prijzen en volgen de anderen doorgaans meteen. Zolang de aanbieders blijven groeien is er geen reden om de prijzen te verhogen. Pas als de groei stagneert, zoals bij klassieke software van Microsoft, Oracle en SAP inmiddels het geval is, moet men de prijzen verhogen om de omzet op peil te houden. Dat zie ik onder cloudaanbieders voorlopig niet gebeuren.”

**Is het beter te kiezen voor een lokale cloudaanbieder dan voor een van de grote spelers?**

“Dat hangt af van wat je wilt, lokale spelers kunnen vaak meer waarde en met name kennis toevoegen. Wij werken samen met twee uitstekende lokale aanbieders, Direct ICT en Dutch Cloud, maar ook met de groten als Amazon en Google. Dat werkt prima.”

