



## Acht Redenen waarom je software in de cloud thuishoort

**Of je nu een omvangrijke e-commerce onderneming bestiert of een branchespecifieke softwaresuite onderhoudt, het leven van een softwareleverancier is continu in beweging. De vraag uit de markt groeit en verandert. Om te overleven moet je meebewegen.**

Het begint vaak als een gat in de markt. Waar standaard IT-oplossingen niet aan de gespecialiseerde branchevraag kunnen voldoen, kunnen softwareleveranciers hier wel goed op in spelen. Hun producten sluiten perfect aan op de uitdagingen waar nichemarkten voor staan en geven bedrijven in deze branches een voorsprong op hun concurrentie.

Maar de markt staat niet stil. Klanten veranderen en hun vraag ook. Softwarebedrijven krijgen te maken met nieuwe spelers in hun niche. Waar de vraag uit hun markt voorheen te specialistisch was, weten grote softwareleveranciers tegenwoordig ook steeds beter aansluiting te vinden. Als specialistisch softwarebedrijf moet je veel tijd en geld steken in doorontwikkeling om relevant te blijven.

De kracht van softwarebedrijven zit in de branchekennis waarmee ze klanten relevante oplossingen kunnen blijven bieden. Maar de fundering voor deze software – de IT-omgeving – is op een gegeven moment ook aan vernieuwing toe. Kun jij als softwareleverancier personeel vrijmaken om dit proces in goede banen te leiden?

Het is goed om je platformstrategie eens onder de loep te nemen. Misschien is dit hét moment om je IT-platform uit te besteden. Hier volgen acht redenen waarom het waardevol kan zijn je softwareplatform naar een externe cloudaanbieder te brengen.

## 1. Klanten vragen om cloudsoftware

'Omdat de klant het wil', is eigenlijk altijd een goede reden. Dit geldt ook voor het migreren van software naar de cloud. De meeste klanten werken waarschijnlijk al deels met cloudoplossingen. Ze hebben dus al ervaring met het gemak van (samen)werken onafhankelijk van tijdstip of locatie. Die mate van flexibiliteit went snel en ze verwachten dit ook van andere bedrijfsapplicaties. Bovendien willen ze niet meer investeren in licenties en hardware om software te kunnen blijven draaien. Ze geven de voorkeur aan SaaS-oplossingen die ze eenvoudig kunnen opschalen en waar geen initiële investering voor nodig is. De vraag is hoe lang je klanten nog genoeg nemen met minder.

## 2. Een cloudstrategie maakt je toekomstbestendig

Overstappen naar de cloud klinkt makkelijker dan het is. Hoe en waar begin je? Wat is de beste keuze voor jouw IT-omgeving? Er zijn voordelen aan de public cloud en aan de private cloud van cloudaanbieders, maar misschien is het nodig om een deel van je data on-premise te laten staan. Als softwareaanbieder weet je dat het belangrijk is hier goed over na te denken en dat de juiste strategie je in staat stelt zorgeloos te groeien, te innoveren en toekomstbestendig te zijn. Maar mogelijk heb je niet de kennis en resources in huis om zo'n cloudstrategie op te stellen. Een goede cloudaanbieder neemt de tijd en aandacht om hierbij te helpen.

## 3. Ruimte om te focussen op softwaredevelopment

Er zijn nu al te weinig handjes voor het werk dat er ligt. De backlog voor onderhoud en innovatie aan de software is groot. Hoe kun je dan ook nog mensen vrijmaken om zich te richten op beheer en vernieuwing van de infrastructuur? Door deze taken bij een cloudaanbieder neer te leggen, kunnen IT'ers zich focussen op de kerntaken van de onderneming: de beste softwareoplossingen leveren in je branche.

## 4. Verbreed je doelgroep en verkort time-to-market

Developers kunnen zich focussen op het verbeteren, onderhouden en uitbreiden van bestaande applicaties en het bedenken en ontwikkelen van nieuwe producten en features. Een modern cloudplatform ondersteunt dit. Heeft je klant behoefte aan monitoring, BI, IoT of AI-gedreven oplossingen? Het IT-platform is geen remmende factor meer. Door innovatieve applicaties te ontwikkelen met uitgebreide API's, webservices en mobile adaptive features kun je een bredere doelgroep aanspreken. Ook ambitieuze ontwikkelmethodieken zoals CI/CD en SDLC behoren tot de mogelijkheden met een modern cloudplatform. Releases volgen elkaar razendsnel op en de time-to-market van je software wordt aanzienlijk korter. Continuous Delivery is geen toekomstmuziek meer.

## 5. Flexibel opschalen en onbezorgd groeien

Om innovatie te bekostigen is het nodig om meer klanten aan te trekken. Wanneer je overstapt naar het aanbieden van SaaS-oplossingen, heb je een grote, stabiele afzetmarkt nodig. Een voor de hand liggend voordeel van bouwen op een cloudplatform is de mogelijkheid om snel en eenvoudig meer capaciteit af te nemen. Wanneer je te maken hebt met terugkerende piekbelasting, bijvoorbeeld omdat je in een seizoensgebonden markt opereert, kan dit extra gunstig zijn. De mogelijkheden van het IT-platform vormen geen beperking meer als je een nieuwe doelgroep aanboort of bijvoorbeeld internationaal gaat opereren. Een cloudplatform biedt een stabiele basis om wendbaar te kunnen opereren en snel en makkelijk te releasen.

## 6. Meer grip op IT-kosten

Kosten mogen geen reden zijn om groei tegen te houden. Traditioneel zijn er grote (CAPEX) investeringen nodig in aanschaf en beheer van hardware om groei te faciliteren. Bij een cloudaanbieder betaal je naar gebruik (OPEX) en ben je flexibel om af te nemen wat nodig is. Voor veel organisaties is deze switch financieel aantrekkelijk. Bovendien geeft het meer inzicht in beheerkosten zodat die goed kunnen worden doorberekend aan klanten. Je komt niet voor verrassingen te staan.

De overstap van CAPEX naar OPEX heeft grote impact op financiën. Daarom is het belangrijk de financiële afdeling vroeg bij een mogelijke cloudtransitie te betrekken. Sommige cloudaanbieders kunnen hierbij helpen door de huidige en nieuwe TCO te berekenen.

## 7. Verzekerd van continuïteit en aandacht voor security en compliance

Door je software te migreren naar de cloud heb je zekerheid van continuïteit. Cloudaanbieders zorgen ervoor dat hun platform altijd veilig en stabiel online is vanuit zwaarbeveiligde datacenters. Bovendien bieden ze aanvullende diensten zoals back-ups, disaster recovery en bescherming tegen hackaanvallen, ook wanneer een deel van de data on-premise blijft staan. Als je je omgeving onderbrengt bij een Nederlandse cloudaanbieder, staan gegevens sowieso opgeslagen in lijn met Europese privacywetgeving. Sommige cloudaanbieders voldoen zelfs aan nog strengere compliance-eisen en hebben bijvoorbeeld ISO-, ISAE- en NEN-certificeringen. Dit kan relevant zijn als je klanten zich vooral bevinden bij de overheid, financiële sector of gezondheidszorg.

## 8. Maak gebruik van de innovatiekracht van cloudexperts

Je kunt niet overal verstand van hebben. De succesvolste bedrijven hebben een ecosysteem om zich heen verzameld met de beste partners en toeleveranciers die ieder expert zijn op hun eigen vakgebied. Een cloudaanbieder kan er daar één van zijn. Het is hun taak om op de hoogte te blijven van de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van IT-infrastructuur. Die kennis vertalen ze naar relevante diensten en oplossingen specifiek voor hun klanten.

Cloudmigratie is voor veel softwareleveranciers een interessante business case. Maar de keuze voor de cloud is pas de eerste stap van een lange reis. Wat breng je naar de cloud en wat houd je (voorlopig nog) on-premise? Waar begin je en voor welke cloudaanbieder(s) kies je? Veel softwarebedrijven zien cloudmigratie als een uitdaging.

Een goede cloudaanbieder helpt je bij deze keuzes. Uniserver is een snelgroeiende Nederlandse cloudaanbieder met ruim 22 jaar ervaring. Het Uniserver private cloudplatform draait op een aantal van de beste datacenters op Nederlandse bodem. Daarnaast adviseren we over public cloudoplossingen en kunnen voor iedere organisatie een passende hybride cloudoplossing maken. Neem contact met ons op en laat ons meedenken over hoe we van jouw softwaresuite of e-commerceplatform de beste cloudoplossing voor je klanten kunnen maken.