

‘Geen businessmodel meer denkbaar zonder data en informatietechnologie’

BEDRIJVEN OPEREREN IN EEN VOORTDUREND VERANDERENDE OMGEVING, WAAR ZE FLEXIBEL OP MOETEN KUNNEN INSPELEN. EÉN DING VERANDERT ECHTER NIET, EN DAT IS DAT ZIJ IN DIE OMGEVING VOORTDUREND STREVEN NAAR GROEI. ANTON LOEFFEN, CEO VAN ESHGRO, ZIET CLOUD ALS EEN CRUCIAAL INSTRUMENT OM DIE GROEI TE REALISEREN, MITS DE CLOUD IS AFGESTEMD OP DE BUSINESSDOELSTELLINGEN.

Auteur: Marco van der Hoeven

“In de *rebranding* die we onlangs hebben doorgevoerd is heel bewust groei als centrale waarde opgenomen.

Het is zelfs de kern van onze nieuwe *pay-off* ‘Go Grow. Eshgro’”, zegt Anton Loeffen, CEO van Eshgro. “Uit vele onderzoeken blijkt namelijk dat je als organisatie om te groeien niet meer zonder informatietechnologie kunt. Daarbij gaat het om verschillende manieren van groeien, van meer flexibiliteit en een beter businessmodel tot meer omzet. Er is eigenlijk geen enkel businessmodel meer denkbaar zonder data en informatietechnologie.” “Wij willen bedrijven daarbij helpen. De manier waarop we dat doen is praten met onze klanten over *businessdrivers*, en niet over technologie. De oplossingen die wij bieden zijn gebaseerd op de functionele eisen en zakelijke doelstellingen van klanten. Daaruit volgt pas de technische invulling van de oplossing die we aanbieden. Dat gaat verder dan in het verleden, waarbij vanuit een technische insteek bijvoorbeeld gevraagd werd naar een virtual machine met een bepaalde hoeveelheid geheugen en een bepaalde uptime. Het gaat om functionele zaken als de taken die een gegeven aantal mensen met behulp van technologie moeten uitvoeren. De zakelijke drijfveren bepalen de invulling.”

DRIVER’S SEAT

“Met de laatste release van ons business platform en de bijbehorende suite geloven we dat we eindklanten de juiste tools in handen geven om te groeien. Ze kunnen zelf eenvoudig de zaken selecteren die ze nodig hebben voor hun business. Ze zitten zelf in de *driver’s seat* om op basis van functionele eisen en de businessdrijvers IT af te nemen en te gebruiken.” Cloud is onderdeel van die technologie. Loeffen nuanceert wel het gebruik van cloud: “Cloud is in feite een containerbegrip. Op zichzelf zegt het niet zo heel veel. Alles wat niet op locatie staat wordt al snel cloud genoemd. Maar waar het eigenlijk om gaat is dat je als eindklant zelf niet meer hoeft te investeren in IT, en dat je het makkelijk naar behoefte kunt afnemen. De informatietechnologie staat daarmee buiten de deur.”

FUNCTIONALITEIT

De manier waarop dit geleverd wordt kan sterk verschillen. “Bij Infrastructure as a Service (IaaS) krijg je technologie geleverd. Wij gebruiken zelf cloud in de context van functionaliteit die geleverd wordt op basis van een bepaalde businesspropositie. Wat belangrijk is voor eindklanten is dat er geen investering meer nodig is, niet alleen op het gebied van technologie, maar ook op het gebied van migratie, beheer en security. Dat zijn allemaal zaken die bijdragen aan de businessdrijvers. Zo

kunnen bedrijven vanuit de cloud een oplossing afnemen die precies aansluit op de manier waarop zij hun business willen doen. Het gaat om hun eigen drijfveren en ambities, welke technologie uiteindelijk achter de oplossing zit willen ze helemaal niet meer weten.”

“In praktijk zien we dat steeds meer bedrijven vanuit die visie bezig zijn, al is een deel ook nog sterk op technologie gericht. Sommigen zijn nog bezig met de vraag wat hun mensen met IT gaan doen, bijvoorbeeld een IT-manager die begint met de vraag hoe hij naar de cloud kan. Wanneer je daarover dan met hem in gesprek raakt blijkt vaak dat het een verrassing is wat er allemaal nog meer mogelijk is. Dan kiezen ze er uiteindelijk voor om zelf meer een regiefunctie te vervullen, in plaats van gedetailleerd allerlei technische componenten te kiezen. Wat er allemaal kan is toch vaak onbekend, zo blijkt als ze eenmaal met ons of een partner van ons aan tafel zitten. De mogelijkheden zijn verder dan veel mensen beseffen. En we zien dat met name business executives als CFO’s of unitmanagers open staan voor nieuwe manieren van technologie afnemen.”

ANDERE MENSEN

“Iedereen ziet deze ontwikkeling plaatsvinden, maar de manier waarop ze erop reageren verschilt nogal. Sommigen denken dat een zelfgebouwde *on premise* oplossing voldoet. Anderen ontwikkelen



ANTON LOEFFEN

nieuwe managed services, die heel anders zijn dan de traditionele oplossingen. Voor cloudgebaseerde oplossingen heb je ook heel andere mensen nodig. Het biedt in ieder geval volop kansen voor het laten zien van toegevoegde waarde.” “Wat wij doen om partners te helpen groeien is om ze te helpen bij het formuleren van die toegevoegde waarde. Hoe kun je de propositie zo bouwen dat je inspeelt op die businessvragen? Ze kunnen via ons een white label variant van de Eshgro-services aanbieden. Zo helpen we ze zelf ook te groeien als IT-aanbieder, onder meer omdat ze een betere klantbinding krijgen, meer continuïteit krijgen, en omdat ze groeien in waarde. Tegelijk stelt het IT-partners in staat om zich te richten op de waarde voor de gebruiker. De IT-leverancier wordt expert

over de manier waarop je als organisatie cloud optimaal kunt inzetten. Wij werken achter de schermen om te zorgen dat de motor blijft draaien.”

GDPR

“Als Eshgro zijn we de afgelopen jaren flink gegroeid, dankzij onze samenwerking met strategische partners. Diverse IT-spelers onderschrijven onze visie over de richting waar de markt heen gaat. Zij zien waar het rendement te behalen is. Onze strategie is om in Nederland nog meer te groeien met partners. Ook in het buitenland zij we nu aan het kijken naar uitbreiding, zoals in Engeland en Duitsland. Daar hebben we de eerste partners al opgetekend, mede dankzij een kapitaalinjectie die we hebben gekregen waarmee we kunnen investeren in internationale expansie. Daar zijn we

ondertussen ook aan het werven, en gaan we marketingcampagnes opzetten.” Data vormt het hart van cloud. Regelgeving op het gebied van data, zowel nationaal als vanuit Europa, zoals de GDPR, heeft veel invloed op de manier waarop organisaties cloud in hun strategie opnemen. “Ik denk dat die ontwikkeling niet onderschat mag worden”, zegt Loeffen daarover. “Compliance en security zijn cruciaal. De impact van nieuwe regels zoals de GDPR is afhankelijk van je IT-landschap en je eigen organisatie. Zelf zorgen we er daarom voor dat onze partners compliant zijn op ons platform, daar investeren we veel in. Als eindklant moet je de zekerheid hebben dat alles wat wij doen voldoet aan de richtlijnen waar jij aan moeten voldoen. Dat vertrouwen is een belangrijke basis voor gezamenlijke groei.” ■