

Zo bouw je de businesscase voor Microsoft Azure

Concrete tips voor maximale winst
uit jouw *journey to the cloud*



Portiva.

Concrete tips voor maximale winst

Als IT-manager ben je natuurlijk al lang aan het nadenken over de mogelijkheden van de cloud. Je ziet de voordelen, maar voordat je stappen zet, wil je zekerheden hebben. Gaat de cloud onze IT-kosten verlagen? Gaat Azure ons helpen sneller te innoveren? Kunnen we deze technologie daadwerkelijk inzetten om effectiever te zijn? En als je zelf overtuigd bent, moet je ook de rest van de organisatie mee krijgen. En, niet te vergeten, het hoger management overtuigen. Daarvoor heb je niet alleen een goed verhaal, maar ook een solide businesscase nodig. Deze whitepaper helpt je op weg.

Heb je na het lezen nog vragen? Kunnen we je helpen met je businesscase? Bel of mail ons gewoon, dan denken we met je mee.

Begin met het waarom: businessdrivers voor de cloud

Voordat je kunt gaan bouwen aan je businesscase voor de cloud, moet je voor jezelf duidelijk hebben waarom je eigenlijk met Azure wilt gaan werken. Ligt binnen jouw organisatie de nadruk op innovatie? Of draait het om kostenreductie? Ben je voorzichtig? Of meer toekomstgericht?

Er is bij dit soort dingen niet één juiste weg. Iedere organisatie moet zijn eigen *journey to the cloud* uitstippelen. De motivatie voor een migratie naar Azure verschilt dus per organisatie. Natuurlijk zien we wel patronen. De volgende argumenten voor een overstap naar de cloud horen we het vaakst:

1. **Kostenbesparing**
2. **Behoefte aan meer en snellere innovatie**
3. **Effectiever omgaan met pieken in gebruik**
4. **Beter meeschalen met de ontwikkeling van de organisatie**
5. **Functionaliteiten sneller uitrollen**
6. **Betere beveiliging**
7. **Minder technisch beheer**

Allemaal valide redenen om je volgende IT-project in de cloud te bouwen.

Luister naar je organisatie en je IT-partners. Niet naar je golfmaatjes.

Minder valide redenen horen we helaas ook vaak. Zoals de keer dat een klant bij ons kwam, omdat hij met zijn organisatie volledig naar de cloud wilde. Inmiddels weten we dat we bij zo'n verzoek op zoek moeten naar de 'vraag achter de vraag'. Want ondanks ons enthousiasme voor de cloud in het algemeen en Azure in het bijzonder, weten we dat organisaties verschillen en dat 'alles in één keer naar Azure' zelden de beste aanpak is. Sterker nog, er zijn gevallen waarin de cloud helemaal niet het antwoord is en het beter is om de on-premises infrastructuur verder te verbeteren. En toen kwam het verhaal eruit: "Ik had het erover met mijn collega-

directeuren op de golfbaan. Die werken al met Azure en ze zeggen dat het echt geweldig is. Alléén maar positieve verhalen. Dus heb ik besloten dat wij ook naar Azure moeten."

Ga dus in gesprek met je organisatie. Boek een sessie met je IT-partners. Praat met zoveel mogelijk betrokkenen en neem de tijd om uit te vinden *waarom* je eigenlijk een overstap naar Azure overweegt.

De cloud is innovatief. De cloud brengt je IT-kosten naar beneden. En de cloud is cool. Allemaal waar. Maar het is geen basis voor een businesscase.

Cost of ownership: on-premises vs. Cloud

Een belangrijk punt in je businesscase zijn natuurlijk de maandelijkse kosten van een cloud-omgeving. Er zijn verschillende manieren om dit door te rekenen, maar het belangrijkste is dat je de kosten van Azure vergelijkt met je huidige kosten en de kosten die je verwacht als je door blijft bouwen op je on-premises omgeving. Dat betekent rekening houden met:

- **...de huidige hardware, en licentiekosten**
- **...je huidige beheerkosten**
- **...de kosten van werven, binnenhouden en opleiden van beheerpersoneel**
- **...de tijd die je kwijt bent met het managen van updates en patches**
- **...noodzakelijke toekomstige investeringen**
- **...jouw groei- en innovatieambities**

Microsoft stelt zelf een calculator beschikbaar om de kosten van je huidige omgeving af te zetten tegen die van Azure met een zelfde capaciteit. Het is bijzonder leerzaam om daar eens een beetje mee te spelen.

Bij realistische invoer valt het kostenplaatje vrijwel altijd gunstig uit voor de cloud. Een belangrijke uitzondering zijn toepassingen die veel opslagruimte nodig hebben. Het opslaan van grote hoeveelheden data in de cloud is relatief duur en dat zou ervoor kunnen zorgen dat jij jouw Azure-businesscase puur op maandelijkse kosten niet rond krijgt. Eerlijk gezegd gebruiken wij de calculator nauwelijks voor onze klanten. Ten eerste omdat je voor deze berekening data nodig hebt waar de meeste bedrijven simpelweg niet over beschikken. Zoals gegevens over stroomverbruik, netwerkbandbreedte en onderhoudskosten per applicatie. Ten tweede omdat *total cost of ownership* maar een deel van het verhaal is. Desondanks komen we met onze klanten altijd tot een reële inschatting

van de winst en de kosten van het draaien een omgeving op Azure.

We houden daarbij ook altijd rekening met voordelen die niet makkelijk in geld zijn uit te drukken. Zo laat Azure onze klanten zonder veel moeite werken met nieuwe technieken en *responsive* applicaties. En kunnen ze innovatief aan bedrijfsprocessen sleutelen in de voortdurende zoektocht naar efficiëntie en minder fouten.

Organisaties stellen de vraag naar de voordelen van Azure vaak omdat ze weten dat hun on-premises omgeving risico's bevat die eigenlijk niet horen bij een bedrijfskritische IT-omgeving. Vaak zit bijvoorbeeld de kennis over de omgeving bij een klein team technische mensen. Of zelfs bij een enkele beheerder. Bij ziekte, vertrek of overbelasting van het beheerteam bij grote projecten, is er een acuut probleem bij het onderhouden van de omgeving. Een overstap naar de cloud heeft dan als grootste voordeel dat het technisch beheer en de bijbehorende risico's grotendeels uit de eigen organisatie verdwijnen.

Een ander risico is backup. Het onderhouden van een complexe on-premises omgeving is al een dure, vaak onoverzichtelijke taak. Zorgen dat je altijd een werkende, actuele backup hebt als er iets misgaat, is voor veel bedrijven een brug te ver. Het scenario dat in 2019 Maastricht University trof, een gijzeling van alle bedrijfsdata door *ransomware*, is een grote angst voor heel veel organisaties. Omdat het een enorme klus is om een on-premises infrastructuur vanuit een backup opnieuw op te bouwen, is betalen van losgeld aan cybercriminelen soms de enige optie. Alleen al dit risico is soms businesscase genoeg voor de cloud.

Drie wegen naar je eerste cloud-implementatie

Nu je weet *waarom* je naar Azure wilt en wat het je aan kosten gaat besparen, wordt het tijd om over het hoe na te gaan denken. Wij zien in de praktijk drie routes die goed werken.

Route 1

Innovatieve pilotprojecten

Wil je je organisatie met behulp van Azure in een hogere innovatieversnelling zetten? Dan is het een goed idee om bij het implementeren van de cloud voorlopig de bedrijfskritische processen even met rust te laten. Concentreer je in plaats daarvan op het zoeken van kleine, aansprekende, innovatieve projecten die waardevol zijn voor je organisatie en laten zien waar Azure toe in staat is.

Kunnen we formuleren laten inlezen met behulp van machine learning? Kan het Azure AI-platform ons helpen bij het lezen, interpreteren en categoriseren van documenten? Hoe kunnen we meer doen met sensor- en locatiedata die we hebben en zo het *Internet of Things* voor ons laten werken? Weet je met een kleine Azure-applicatie het leven van je medewerkers op een opvallende manier te verbeteren? Dan heb je een mooie *quick win* te pakken die draagvlak oplevert voor je Azure businesscase.

Route 2

Eerst de niet-kritische processen

Een ander scenario is een 'voorzichtige' migratie, waarbij je begint met de niet-bedrijfskritische apps. Van de tien apps die op een on-premises omgeving draaien, zijn er meestal zo'n vier echt bedrijfskritisch. De andere zes hebben een ondersteunende functie of worden incidenteel gebruikt. Door zo'n app te migreren en als *proof of concept* te gebruiken, kun je op een risicoloze manier laten zien hoe de cloud waarde toevoegt. Je kunt daarna steeds grotere migraties oppakken met de kennis en ervaring die je *hebt* opgedaan.

Doordat je iedere migratie insteekt als een apart, behapbaar project hoef je nergens de handen op elkaar te krijgen voor grote, bedrijfsbrede veranderingen met bijbehorende budgetten, looptijden en risico's. Wil je na de aanlooperperiode aan de grote bedrijfskritische applicaties beginnen, dan heb je al een *track record* opgebouwd van succesvolle migraties. Daarmee wint je businesscase aan geloofwaardigheid.

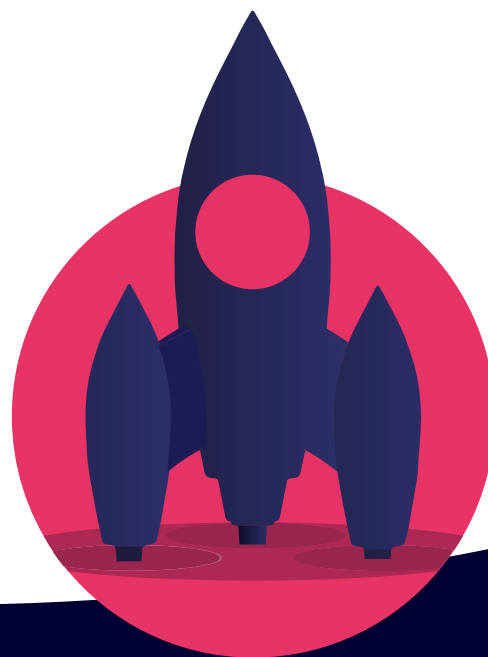
Route 3

Gaan voorde maximale kosten-besparing

Een andere veel gebruikte aanpak is om een cloud-migratie in te steken waar je de hoogste besparingen verwacht. Dit past goed bij de agile-gedachte, omdat je je project begint waar de geleverde *business value* het hoogst is. Met iedere succesvol gemigreerde app bouw je op deze manier aan een efficiëntere, effectievere business. Apps die minder gebruikt worden en dus aan de onderkant van de to-do-lijst blijven hangen, zullen

misschien vanzelf hun relevantie verliezen doordat bedrijfsprocessen veranderen. Grote kans dus dat je ze helemaal niet meer hoeft te migreren, maar op een gegeven moment gewoon uit kunt zetten.

Dit is een aanpak waarbij de projectrisico's misschien groter zijn dan bij route 1 en 2, maar daar staan dan weer grotere kostenbesparingen tegenover.



Neem de tijd om te kiezen

Kiezen welk scenario bij jouw organisatie past, is een proces waar je doorheen moet voordat je kunt beginnen. En eigenlijk ook voordat je je businesscase kunt maken. Het is echt heel belangrijk om de tijd te nemen voor die analysefase, omdat blindelings beginnen met dingen naar de cloud te zetten gegarandeerd

voor problemen zorgt later in het traject. On-premises IT is op bijna ieder gebied wezenlijk anders dan cloud. Architectuur, beheer, verantwoordelijkheden, benodigde competenties en kostenstructuur verschillen totaal. Dat vereist een andere blik, ook op het inschatten en managen van kosten.

Overzetten, herbouwen of vervangen

Een andere belangrijke factor voor je kostenberekening is wanneer bepaalde kosten optreden. Bij cloud-migraties is de vuistregel dat een snelle, goedkope migratie op de lange termijn wel eens de duurste kan zijn. Andersom kan het opzetten van een project om dingen helemaal opnieuw te bouwen duur lijken, maar op de lange termijn wel de goedkoopste oplossing zijn. Het is maar net hoe je naar je project kijkt.

Soms denk je vooral in termen van wat je hebt aan software. Je ondersteunt je bedrijfsprocessen met websites, file servers, documentmanagementsystemen, apps, etc. Om die naar de cloud te migreren hoef je ze eigenlijk alleen maar op te pakken en over te zetten. *Lift & shift*, heet dat in de cloud-wereld.

Heb je on-premises een website draaien met twee virtual machines, een voor de webserver en een voor de database? Dan maak je in Azure twee virtual machines aan en kun je heel eenvoudig al je data en functionaliteit overzetten. Cloudmigratie? *Done!* Deze aanpak lijkt eenvoudig en goedkoop, maar op de langere termijn kan het juist duurder uitpakken. Want wat verandert er aan je

onderhoud (en de bijbehorende kosten) als je je migratie zo inricht? Precies: bijna niets. Je bent van je lokale 'ijzer' af, maar je beheert nog steeds servers. En servers hebben configuratie nodig, updates en patches.

Bovendien betaal je nu maandelijks voor twee virtual machines die een groot deel van de tijd heel weinig staan te doen. Want websiteverkeer kent voorspelbare pieken en loopt bijvoorbeeld 's nachts terug naar bijna niets. Als je iets meer tijd aan je migratie besteedt en je website analyseert op basis van de daadwerkelijk benodigde functionaliteit, kun je tot veel hogere kostenbesparingen komen.

Is dit daarom een verkeerde manier om naar de cloud te kijken? Nee, want soms is het de enige manier om snel in beweging te komen. Een klant van ons wilde bijvoorbeeld het eindigen van een langjarig samenwerking met een hardwareleverancier aangrijpen om naar de cloud te verhuizen. Maar dat moest dan wel in een zeer korte tijd gebeuren. In zo'n geval is er simpelweg geen tijd om het hele applicatielandschap opnieuw in te richten en is een één op één migratie de beste manier om de stap naar de cloud te zetten.

Wat willen we doen?

De tegenovergestelde methode is om het huidige landschap te negeren en puur naar de bedrijfsprocessen te kijken. Door die goed in kaart te brengen kun je binnen het Microsoft-ecosysteem op zoek naar de oplossingen die jouw bedrijfsproces het beste ondersteunen.

Alles wat je bijvoorbeeld binnen Office 365 of SharePoint Online kunt realiseren, zoals intranet, communicatie en bestanden delen, hoef je al niet meer over te zetten. Voor meer specifieke functionaliteit kijk je dan naar de standaard bouwblokken die Azure biedt

en ontwikkel je alleen de dingen die niet standaard aanwezig zijn.

Door het uitgebreide analyse-, ontwikkel- en implementatietraject is dit de migratie die je in het begin het meeste kost. Daar staat tegenover dat je op het gebied van beheer en *cost of ownership* de hoogst mogelijke besparing haalt.

Welke aanpak je kiest voor welke applicatie bepaal je door beide methoden door te rekenen en te vergelijken.

Een tussenoplossing: optimaliseren voor pieken

Een veel gekozen tussenoplossing tussen deze uitersten is het optimaliseren van de bestaande software voor gebruikspieken. Je bouwt dan je functionaliteit niet opnieuw op, maar probeert hem wel zo veel mogelijk in technische componenten uit elkaar te halen. Ieder component breng je dan op zo'n manier naar de cloud dat je relatief eenvoudig kunt schalen.

Een website zal bijvoorbeeld vooral overdag gebruikt worden. Dus kies je voor een Azure VM of App Service die 's nachts automatisch afschaalt. Voor transactiesystemen is het misschien precies andersom en wil je 's nachts meer capaciteit, terwijl je ze overdag misschien zelfs kunt uitzetten. Met deze tussenweg profiteer je dus al best goed van de kostenvoordelen van de cloud, zonder meteen grote technische veranderingen door te hoeven voeren.

In de praktijk: van netwerk-schijf naar Azure Files

Hoe dat er in de praktijk uitziet? Stel, je hebt grote hoeveelheden bedrijfskritische data, op netwerkschijven op meerdere locaties. In de praktijk komt dat erop neer dat je je data op iedere locatie moet dupliceren. De kosten van hardware en beheer van deze enorme hoeveelheid opslag kost veel geld. Maar los van de kosten zijn netwerkschijven geen toekomstbestendige oplossing. Het risico van uitval is gewoon te groot als je zo veel storage zelf lokaal moet beheren. Bovendien: de kosten van de primaire opslag zijn al zo enorm, dat er waarschijnlijk geen budget meer is voor een volledige backup van de data. Een situatie die, in de huidige tijd van cybercrime en *ransomware*, niet verantwoord is.

De oplossing zou kunnen zijn om te migreren naar Azure Files, de Azure-oplossing voor het synchroniseren van file shares. Door alle data te migreren van netwerkschijven naar Azure Files zorg je dat de bestanden nog maar op één plek beheerd hoeven te worden. De bedrijfslocaties behouden een kleine netwerkschijf. Daarop synchroniseert Azure Files de meestgebruikte bestanden voor snelle toegang. Alle andere bestanden zijn wel gewoon zichtbaar voor gebruikers, maar worden gedownload als een gebruiker ze nodig heeft.

Deze migratie is in een half jaar te realiseren en kan, afhankelijk van de hoeveelheid opslag, een besparing van tienduizenden euro's opleveren.

IaaS, PaaS of SaaS. Wat kies je en wat kost het?

We hebben nu een paar verschillende aanvliegroutes gezien voor je eerste stappen in de cloud. Maar hoe verhouden die zich tot de verschillende technische verschijningsvormen van de cloud: IaaS, PaaS en SaaS?

IaaS

IaaS (*Infrastructure as a Service*) is in feite jouw eigen serverpark in de cloud. Microsoft beheert de hardware en de virtualisatielaag, maar verder dan een kale Windows- of Linux-installatie komt je server niet, voordat je er zelf functionaliteit op zet. Omdat Azure geen kennis heeft van wat er binnen jouw virtuele server gebeurt, ben je zelf verantwoordelijk voor beveiliging en op- en afschalen. Daar staat tegenover dat je technische mogelijkheden zo goed als onbeperkt zijn.

PaaS

PaaS (Platform as a Service) wil zeggen dat je weliswaar je eigen apps bouwt, maar dat je de beschikking krijgt over alle mogelijkheden van het Azure-platform. Mogelijkheden voor *Artificial Intelligence*, *data warehousing* en allerlei vormen van communicatie staan standaard tot je beschikking en zijn dus ook flexibel te schalen. Het realiseren van je functionaliteit moet je zelf (laten) doen en dat kost geld.

SaaS

SaaS (*Software as a Service*) is de ultieme ontzorging in software. Voor een maandelijks licentiebedrag krijg je de beschikking over allerlei krachtige software-oplossingen, zonder dat je iets aan onderhoud hoeft te doen. Het nadeel is dat je weinig invloed hebt op ontwikkelingen en updates en dat het product nooit aan 100% van je eisen voldoet.

Verantwoordelijkheid	On-Prem	IaaS	PaaS	SaaS
Data classificatie & verantwoording	Cloud klant	Cloud klant	Cloud klant	Cloud klant
Client & end-point protection	Cloud klant	Cloud klant	Cloud klant	Cloud provider
Identity & access management	Cloud klant	Cloud klant	Cloud klant	Cloud provider
Applicatie level controls	Cloud klant	Cloud klant	Cloud klant	Cloud provider
Netwerk controls	Cloud klant	Cloud klant	Cloud provider	Cloud provider
Host infrastructuur	Cloud klant	Cloud klant	Cloud provider	Cloud provider
Fysieke beveiliging	Cloud klant	Cloud klant	Cloud provider	Cloud provider

Legend: Cloud klant (dark blue), Cloud provider (red)

Ons advies

Wat zouden wij adviseren? In de praktijk zien we altijd dat SaaS-oplossingen de grootste besparingen opleveren. Als je kunt leven met 90% functionaliteit, krijg je daar met de SaaS-oplossingen binnen de Microsoft cloud, zoals SharePoint Online, Office 365 en Exchange, ontzettend veel voor terug op het gebied van kosten en kopzorgen.

Is er geen SaaS-oplossing beschikbaar die past bij jouw eisen? Kijk dan als volgende stap naar PaaS. Azure als platform bevat heel veel functionaliteit die je kunt gebruiken in je eigen applicaties. Door je eigen apps zoveel mogelijk te baseren op de standaard bouwblokken die Azure levert, hoef je alleen maar die software te ontwikkelen die echt uniek is voor jouw bedrijfsproces. Zo beperk je jouw eigen beheerwerk tot een minimum.

Deze aanpak kiezen we vaak bij het migreren van zeer bedrijfsspecifieke *Line Of Business-apps*. Dat zijn apps die echt gebouwd zijn om unieke bedrijfs- of productieprocessen te ondersteunen. Door ze niet *lift & shift* over te zetten naar Azure, maar ze opnieuw te bouwen met moderne technieken en met gebruikmaking van al het moois dat Azure biedt, maken we ze toekomstbestendig en

schaalbaar. Het geeft ons bijvoorbeeld ook de kans om ze van een moderne, *responsive* gebruikersinterface te voorzien, ze te integreren met Office 365 en beschikbaar te maken voor mobiele devices.

Pas in allerlaatste instantie adviseren wij om IaaS in te zetten. Deze optie biedt jou vrijwel oneindige flexibiliteit, maar geeft je ook heel veel verantwoordelijkheid als het om beheer gaat. In feite vervangt Azure in dit geval alleen maar de hardware virtualisatielaag, zonder enige kennis van de functies daarbinnen. Binnen deze virtuele machines zijn alle verantwoordelijkheden voor beveiliging, performance, optimalisatie en onderhoud dus voor jou.

Toch kan IaaS voor jou de juiste oplossing zijn. We zagen in het voorgaande al hoe tijdsdruk tot een *lift & shift*-migratie kan leiden. We hebben ook klanten die wel van hun on-premises infrastructuur af willen, maar voorlopig nog afhankelijk zijn van functies uit SharePoint 2013, die nog niet in SharePoint Online zitten. Dan helpen we natuurlijk graag om in Azure op een schaalbare manier Windows-servers in te richten die een stabiele basis vormen voor deze bedrijfskritische software.

Je organisatie agile inrichten

Werken met SaaS- of PaaS-oplossingen betekent niet dat je geen onderhoud meer hoeft te doen. Een belangrijke eigenschap van cloud-software is namelijk dat het continu evolueert. Microsoft voert iedere dag aanpassingen door in Azure. Er komen functionaliteiten bij en er wordt aan security gewerkt. Maar soms verdwijnen er ook dingen. Omdat ze vervangen worden door iets beters, of omdat ze te weinig gebruikt worden. Anders dan bij het beheren van on-premises omgevingen, kun je er in de cloud niet voor kiezen om een update of patch uit

te stellen of helemaal niet door te voeren. Microsoft beheert Azure, dus Microsoft voert de updates door. Uiteraard word je als Azure-gebruiker uitstekend geïnformeerd over alle veranderingen en krijg je ruim de tijd om je eigen apps aan te passen, maar uiteindelijk *moet* je mee. Dat vereist oplettendheid en wendbaarheid binnen jouw organisatie. Het betekent ook dat je je ontwikkelaars niet na het project naar huis kunt sturen. Je hebt altijd een kernteam nodig dat wijzigingen door kan voeren, al kun je dit natuurlijk ook in partnership met een externe partij oplossen.

Een nieuwe manier van omgaan met kosten

Door de cloud veranderen dus de opbouw en de hoogte van je kosten en het moment waarop je ze maakt. Maar daarmee is het verhaal nog niet uit. Want ook het managen van je kosten wordt anders.

In het *pay-as-you-go*-model van Azure zijn functionele en financiële kanten van IT veel directer gekoppeld dan bij on-premises IT. Op een serverpark dat er toch al staat, en dat waarschijnlijk nogal wat overcapaciteit bevat, kun je makkelijk even een extra app neerzetten zonder extra kosten. Maar in

de cloud werkt dat dus anders. Want nu is er ineens een maandelijks abonnement bijgekomen, dat op een of andere manier aan een budget gekoppeld moet worden. Azure biedt gelukkig wel veel tools die je helpen bij het beheren van kosten.

Een praktisch voorbeeld: Een externe developer is bezig om functionaliteit te bouwen voor je HR-afdeling. Hij maakt daarbij een VM aan in jouw Azure-omgeving. Vanaf dat moment kost die app je dus maandelijks geld. Bij wie komt die rekening terecht? En wie moet die kosten verantwoorden?

Inzicht

Het beheersen van je Azure-kosten begint met het inzichtelijk maken ervan. Als je vanaf het begin met *Azure Cost Management* in beeld hebt waar je je cloud-budget aan besteedt, houd je grip op de kosten en leer je welke afdelingen en welke soort apps de meeste impact hebben op je maandelijkse kosten. Dat helpt je bij het ontwikkelen van beleid. Door het beleid continu bij te stellen kom je tot een manier van werken die past bij jouw mensen en doelen.

Je kunt deze tool trouwens ook een inschatting laten maken van de toekomstige kosten, op basis van je historie.

Verantwoording

Na inzicht komt verantwoording: wie is er verantwoordelijk voor welke kosten? Met *Management Groups* zet je in Azure alle abonnementen in een logische hiërarchie. Bouw je die 'boom' zo op dat hij overeenkomt met je organisatiestructuur, dan kun je precies zien wie welke kosten moet verantwoorden.

Als aanvulling daarop biedt Azure ook *tagging* van alle kosten. Je hebt bij het taggen van een abonnement de vrijheid: hoe wil jij je kosten managen? Per applicatie? Dan tag je met 'Applicatie X'. Maar per afdeling kan ook. Vervolgens kun je per afdeling monitoren en rapporteren, maar ook budgetteren. Als je niet wilt dat Operations over een bepaald maandelijks bedrag heen gaat, kun je ze automatisch een bericht sturen als ze over de 70% heen zitten. Met Action Groups kun je servers en apps ook automatisch uitschakelen of op een lagere capaciteit zetten.

Optimalisatie

Inzicht en verantwoording zullen er voor zorgen dat niet alleen IT, maar de hele organisatie zich met het optimaliseren van de kosten gaat bezighouden. Maar je kunt niet verwachten dat afdelingen dat zomaar uit zichzelf gaan doen. IT moet daarbij helpen. Zo kun jij meestal wel goed inschatten wat de levensduur van een applicatie gaat zijn en daar de contracten op aanpassen. Als je capaciteit binnen Azure reserveert voor een langere tijd (1-3 jaar), kan dit je een besparing opleveren van wel 70%.

Een andere 'truc' is het gebruiken van je bestaande licenties, via bijvoorbeeld je Enterprise Agreement. Veel mensen realiseren zich dit niet, maar in de kosten van Azure zit altijd een stuk licentiekosten. Als je dus een Windows-VM afneemt, betaal je ook voor de Windows-licentie. Dat geldt ook voor databases als SQL Server. En die kosten zijn best hoog. Geef je binnen Azure aan dat je on-premises al een licentie hebt voor deze producten, dan vallen de kosten vaak een stuk lager uit. Heb je al servers of databases aangemaakt zonder hier rekening mee te houden? Je kunt dit achteraf nog aanpassen. Als het nodig is, helpen we je daar graag mee.

Met *Management Groups* zet je alle abonnementen in Azure in een logische hiërarchie. Je kunt zo precies zien wie welke kosten moet verantwoorden.

De organisatie meenemen: adoptie

Als het goed is, heb je nu bijna alle bouwblokken van je Azure-businesscase. Eén laatste aspect moet je nog incalculeren. Want je businesscase is niet compleet als je adoptie vergeet.

Om heel eerlijk te zijn is de technische migratie van een on-premises omgeving naar de cloud meestal niet het moeilijkste deel van het proces. Meestal hebben de IT'ers van onze klanten en onze consultants samen ruim genoeg kennis en ervaring paraat om de technische puzzels die langskomen op te lossen. De grootste uitdaging komt als de techniek klaar is. Want dan moeten gebruikers ermee gaan werken en moeten business en beheer verantwoordelijkheid gaan nemen voor de nieuwe omgeving.

Verantwoordelijkheid nemen is moeilijk, als je niet weet *waar* je precies verantwoordelijk voor bent. Communicatie vindt het misschien helemaal niet erg om zelf achter een WordPress-deployment op Azure aan te gaan, maar dan moeten ze wel weten *hoe*. Daarvoor zijn duidelijke werkprocessen en afspraken nodig. En die drop je niet op de dag van de *live*-gang in iemands e-mail. Die maak je samen.

De beste manier om dat te doen is om het hele project samen te doen, in een multidisciplinair team waar alle *power users* van de business

in deelnemen. Door *agile* te werken, met een *product owner* van de afdeling die de omgeving gaat gebruiken, weet je dat iedere stap die je zet echte waarde oplevert voor de business en ook echt in gebruik wordt genomen.

Daarnaast blijft training natuurlijk belangrijk. Let wel: je hebt het hier niet over gemiddelde gebruikers. Niet iedereen binnen de afdeling gaat omgevingen en sites inrichten. Vaak zijn dit mensen die uit zichzelf al snel en graag kennis vergaren en deze kennis ook weer delen met hun collega's. Houd je deze mensen betrokken, dan verdien je die inspanning later in het traject dubbel en dwars terug.

Verantwoordelijkheid nemen voor de kosten wordt ook een stuk makkelijker als je snel inzicht hebt in die kosten. Dit kun je faciliteren door mensen niet direct te laten inloggen in de Azure-beheeromgeving, maar dashboards te maken. In Power BI kun je bijvoorbeeld voor iedere gebruiker of afdeling schermen maken die alleen laten zien wat relevant is. Zo wordt sturen op kosten veel makkelijker en effectiever.

Meer lezen over adoptie bij cloud-migraties op portiva.nl

Conclusie: het gaat over veel meer dan alleen kosten

Meestal is de businesscase voor een migratie naar Azure dus goed te maken, op voorwaarde dat je nadenkt over het waarom, het hoe en het wanneer. Na een initiële investering in migratie, development, opleiding en adoptie begint een overstap naar Azure meestal snel te renderen. Maar het zou

een enorme gemiste kans zijn om de Azure businesscase alleen in kosten uit te drukken. De winsten die je boekt op het gebied van innovatie, wendbaarheid, schaalbaarheid, veiligheid, samenwerking, standaardisering en kostenmanagement verdienen ook een plek in je businesscase.

9 tips voor je Azure-businesscase

Tot slot, bij wijze van samenvatting 9 korte tips voor je Azure-businesscase:

- 1 Zorg dat je eerst 100% helder hebt waarom je naar de cloud wilt
- 2 Betrek de power users uit je organisatie vanaf het begin bij het proces
- 3 Staar je niet blind op *cost of ownership*, maar betrek factoren als innovatiesnelheid en technische risico's ook in je businesscase
- 4 Kies of je wilt gaan voor een pilotproject, of meteen voor de grootste kostenbesparing
- 5 Kijk eerst of er een SaaS-oplossing is die bij je wensen past, overweeg dan herbouw met PaaS en kies alleen IaaS als je daar dringende redenen voor hebt
- 6 Gebruik de monitoring- en optimalisatietools van Azure om door de hele organisatie heen aan kostenbewustzijn en eigenaarschap te werken
- 7 Kijk of je je on-premises licenties in de cloud kunt gebruiken
- 8 Reserveer capaciteit voor de lange termijn af als je verwacht een app lang te gaan gebruiken
- 9 Budgetteer ook voor opleiding en adoptie, niet alleen voor technische migraties



Met ons verder praten over je Azure-businesscase? We kunnen niet wachten!

Neem contact op met Cas van Iersel
Teamlead Azure
0624277364
cvaniersel@portiva.nl

Over Portiva | Als productivity partner levert Portiva consultancydiensten, end-to-end maatwerk ontwikkeling en managed services oplossingen. Als high-end Microsoft Gold Certified Partner richten wij ons op SharePoint, Office 365, Security en Azure. Wij hebben een strategische blik en pragmatische aanpak. Vanuit onze passie voor en kennis over technologie stemmen wij mensen, processen en technologie beter op elkaar af om organisaties meer te laten bereiken, effectiviteit te verhogen en onderlinge samenwerking en communicatie te optimaliseren.