



De vijf grootste valkuilen bij het selecteren van een cloud-leverancier

door Bertus Doppenberg, Manager Operations,
Managed Cloud Services bij Proact



Cloud-leveranciers zijn er te kust en te keur. Veel partijen schermen met flexibele, schaalbare oplossingen die weinig kosten en hoge serviceniveaus bieden. Dat klinkt erg aantrekkelijk. Toch zijn er volgens IT-dienstenleverancier en cloud-specialist Proact de nodige valkuilen bij het kiezen van de juiste cloud-partner. Proact zet de vijf belangrijkste op een rij.

Valkuil 1: in zee gaan met een onervaren partij. De cloud-markt is een markt met veel kaf tussen het koren. Dat kaf is relatief eenvoudig vast te stellen door een cloud-leverancier een aantal kritische vragen te stellen: hoeveel klanten heeft hij en hoe groot zijn ze; kan hij complexe apparatuur niet alleen monitoren, maar ook gecertificeerd beheren en ondersteunen; welk percentage van zijn klanten verlengt hun contract; welke onderaannemers zijn betrokken; bestaat het bedrijf over vijf jaar nog?

Valkuil 2: kiezen voor een leverancier die in de praktijk onvoldoende in staat is om de beveiliging en compliancy te bieden die u zoekt, en die niet kan inspelen op nationale of Europese regels.

Valkuil 3: een dienstverlener kiezen, die geen raad weet met de legacy-omgeving en bedrijfsprocessen. Dat leidt als snel tot twee gescheiden omgevingen, waardoor een organisatie de verwachte efficiëntieverbetering niet realiseert. Er blijven immers twee omgevingen te beheren.

Wie echt wil profiteren van deze technologie, doet er goed aan heel selectief te zijn.

Valkuil 4: werken met een dienstverlener die in de praktijk geen moeite heeft met upscaling, maar wel met downscaling. Zodra er minder capaciteit nodig is, leidt dat dan niet direct tot lagere kosten. Dat betekent dat een organisatie niet profiteert van de beloofde flexibiliteit van de cloud.

Valkuil 5: kiezen voor een partij die geen heldere exitstrategie hanteert, waardoor overstappen onnodig complex wordt. Dat betekent dat klant en cloud-leverancier tot elkaar veroordeeld zijn. Het overstappen naar een andere dienstverlener wordt dan een complexe zaak en beperkt een klant sterk in zijn keuzevrijheid.

Het kiezen van de juiste cloud-aanbieder is belangrijker dan veel bedrijven denken. Cloud lijkt een commodityproduct te worden, maar wie echt wil profiteren van deze technologie, doet er goed aan heel selectief te zijn en deze te laten aansluiten bij de specifieke karakteristieken van een organisatie. Proact helpt organisaties hiermee door middel van algemene en industriespecifieke workshops. Daarin geven we klanten de handvatten om op de juiste gronden de beste keuzes te maken.



Data + aanmelden

Ga voor de actuele data naar de aanmeldpagina www.proact.nl/cloudworkshop.





PROACT

Proact is Europa's grootste storagecentrische datacenterinfrastructuur-integrator en cloud-enabler. Met meer dan zeshonderd medewerkers vanuit vijftien landen is ons primaire doel om voor onze klanten kosten te verlagen, operationele risico's te verkleinen en hen innovatie aan te dragen. Als specialist levert Proact niet alleen storage-, network- en computing-oplossingen, maar ook de bijbehorende support, consultancy, financing en beheer. Tevens is zij Europa's grootste managed cloud-serviceprovider met meer dan 30 Petabyte aan beheerde data, ondergebracht in zowel eigen datacenters als die van klanten. Proact heeft oplossingen en diensten geleverd bij meer dan 3.500 klanten en is beursgenoteerd.

Postadres

Postbus 2393
3500 GJ Utrecht

Bezoekadres

Ptolemaeuslaan 70
3528 BP Utrecht

Telefoon 030 30 33 200**Fax** 030 30 33 210**Support** 030 30 33 222**E-mail** info@proact.nl**Website** www.proact.nl