

ÉÉN CLOUD IS GÉÉN CLOUD



In de Nederlandse markt voor IT-dienstverlening is een nieuwe groep nichespelers in opkomst. Het zijn uitdagers van de gevestigde orde, die een ander geluid produceren en die stellen dat ze bedrijven op een onconventionele manier helpen bij IT-vraagstukken. Almir Iriskic, oprichter van MatrixMind, heeft een uitgesproken opvatting over de toepassing van cloudcomputing. Marco Gianotten (CEO van onderzoeks- en adviesbureau Giarte) sprak met hem.

MatrixMind is de ‘new kid on the block’. Wat anders scheidt je van de gevestigde orde?

“Vanaf het begin van mijn loopbaan heb ik gewerkt in grote bedrijven als Getronics, EDS en HP. Altijd in uitdagende projecten, maar in de laatste jaren miste ik het eigenaarschap in mijn werk. Ik wil mijn werk kunnen oppakken, schudden, breken, opnieuw maken. Bij grote corporates ben je bij iedere stap afhankelijk van tientallen anderen op een andere plek die iets zeggen over welke bouwblokken jij moet gebruiken, terwijl zij niet over de oplossing gaan die jij als engineer bedenkt. Daarom ben ik op een gegeven moment overstapt naar een kleinere organisatie. Maar ook daar begon het na een paar jaar te kriebelen: ik miste mijn eigen identiteit, ik had de naam van het bedrijf niet bedacht, ik had het niet zelf opgezet, de visie van de onderneming verschilde met die van mij. Binnen MatrixMind, dat ik heb opgericht in mei 2015, kan ik mijn visie op technologie wél alle ruimte geven. Het eigenaarschap van een eigen onderneming geeft mij enorm veel energie, die me alleen maar verder drijft. Ik bouw nu aan een onderneming die de beste wil zijn op het gebied van moderne IT-infrastructuren en de transparantie voor 100% toepast.”

Bedrijven zetten tegenwoordig in op de publieke cloud. Hoe kijk jij daar tegenaan?

“De marketingmachine van cloud raakt oververhit. Er worden veel onwaarheden verteld, met name over de oplossingen hoog in de stack ofwel Software as a Service (SaaS). SaaS is voor de meeste mensen een vorm van software die je uit de cloud haalt. Ik ken geen bedrijven met een geslaagde full cloudstrategie op basis van uitsluitend SaaS; dat is vaak een verspilling van tijd en geld. De marketeers van SaaS-providers beloven dat jij je bedrijf goedkoper kunt runnen en dat je bij SaaS niet hoeft te ontwikkelen of te configureren, maar dat is onzin. Natuurlijk kunnen bepaalde standaardapplicaties zoals de werkplek zo de cloud in. Dat is een no brainer. Voor een kleine organisatie die niet actief is met ontwikkelwerk, is het bijvoorbeeld prima mogelijk om te werken met Office365 en Salesforce. Maar bij industriële automatisering is ‘versaasen’ een utopie. Ieder bedrijf bezit immers eigenschappen die bepalend zijn voor het onderscheidend vermogen en die komen terug in processen en in specifieke software. Met SaaS is het onmogelijk om professionals waarde toe te laten voegen aan hun eigen werk. Denk aan een universitair onderzoeker die een vraag in zijn hoofd heeft. Hoe kan je die beantwoorden met een standaardoplossing?”

Grote organisaties kunnen zich vaak nog wel een bouwtraject voor maatwerk veroorloven. Maar als je krijgt te horen dat je een bedrijf kunt starten door een laptop bij de Mediamarkt te halen en die te koppelen aan de Microsoft-cloud, dan komt dat behoorlijk naïef over. Full SaaS is een utopie: er zijn geen grote ondernemingen die hun business volledig vanuit de cloud runnen.”

■ **Je pleit dus voor een nieuwe visie op SaaS.**

“SaaS bestaat in allerlei maten en vormen. Neem ERP- en CRM-pakketten, die een belangrijk deel van de SaaS-markt vormen. Een van meest succesvolle ERP-pakketten is SAP. Eigenlijk is dat een framework, dat bedrijven zelf volledig naar hun hand kunnen zetten. Grote bedrijven huren hiervoor consultants in, die de SAP-omgeving vervolgens helemaal op maat inrichten. In deze situaties kan je eigenlijk beter spreken van een platform als dienst. Voor bedrijven die veel kennis en eigen ideeën willen inbrengen, kost de zoektocht naar geschikte SaaS-oplossingen veel tijd en geld. Het is verstandiger om af te stappen van SaaS als een doel op zich, en in plaats daarvan een oplossing te bouwen als middel om een doel te bereiken.”

■ **Wat houdt jullie benadering van cloud in?**

“De terminologie die mensen gebruiken – IaaS, SaaS en PaaS – vullen wij anders in. Wij gaan uit van drie lagen: een Cloudfoundation, een portable infrastructuur en serverless architectuur. Bij elke laag moet je de beste use case kiezen: ga je voor IaaS of voor een Cloudfoundation? Of ga je voor een combinatie? Alles wat je vandaag doet in IT, is bepalend voor de toekomst van je bedrijf. Daarom is het verstandig te kiezen voor een Cloudfoundation met connectiviteit, compute en

security. Het feit dat IT-diensten ‘hoog in de stack staan’, is geen reden om ze te omarmen; cloud is geen doel. Het kan een perfecte oplossing zijn voor de komende tien jaar wanneer je er voor kiest om een traditionele applicatie op IaaS te laten draaien, waarbij je een datalake met een dynamische storage bouwt en vervolgens koppelingen maakt via een serverless architectuur dan wel portable infrastructuur. Wij leveren de perfecte basis om tot de best haalbare oplossing te komen en dwingen de klant niet om te kiezen voor bepaalde producten.”

“Tien jaar geleden hadden wij Internet-tenzij beleid en nu is het SaaS-tenzij, maar dit belemmert in onze ogen de mogelijkheid om eigen intelligentie te kunnen inbrengen in een creatieve IT-infrastructuur. Sterker nog, het raakt ook het sociale domein: het motiveert je eigen personeel. Nieuwe waarde creëer je niet met commodities, maar met de mogelijkheid om voorop te lopen, slimmer te zijn of sneller te gaan. Wat onderscheidt jouw onderneming nog van je concurrenten als je net als iedereen met dezelfde SaaS-oplossingen werkt? Het is cruciaal om een eigen strategie te hanteren. Dat vraagt om flexibiliteit en vrijheid, ook als het gaat om cloudplatformen. De technologie ontwikkelt zich razendsnel. Daarom moet je de mogelijkheid inbouwen om van alles wat je nu bedenkt, over een jaar in principe afscheid te kunnen nemen. Dat maakt ook de exit zo ontzettend belangrijk: wat moet je nu al regelen om straks jouw specifieke cloudomgeving probleemloos te kunnen verlaten?”

■ **Waar zit nu precies dat risico van lock-in?**

Vrijwel alle organisaties zijn hard op weg om volledig naar de cloud te gaan. Het grootste deel





maakt daarbij gebruik van clouddatacenters van de grote dienstverleners. Dienstverleners claimen volop hun klanten hierbij te helpen, door datacenters in te richten en te runnen, en geschikte SaaS-diensten te zoeken. De beweging naar de cloud wordt ook gestimuleerd doordat veel softwareaanbieders overstappen op het SaaS-model. Veel softwareleveranciers hebben afspraken met cloud- of hostingsproviders zodat je aangewezen bent op de eigenschappen van die specifieke omgeving. Veel providers hebben daarbij een eigen belang: ze moeten hun eigen platform vullen. Daarnaast heeft ieder cloud- en hostingplatform zijn eigen tooling; de ene set aan tools is meer volwassen dan de andere, bijvoorbeeld op het gebied van netwerken en security. Dit zorgt voor een beperking, want wat gebeurt er als die platformeigenschappen niet meer aansluiten op de innovatiebehoefte van jouw organisatie? In onze ogen ontstaat lock-in als je alleen gebruik maakt van clouddnative tools en SaaS-diensten. Deze combinatie zorgt voor een diepgaande functionele verbondenheid op een single platform. Niet iedereen vindt dit een probleem en voor sommige ondernemingen is dit misschien de juiste keuze, maar wij vinden het belangrijk om op dit vlak bewustwording te creëren bij de reis van enterprise- naar cloudarchitectuur.”

“Er is ook een tweede risico en dat gaat over het oplopen van achterstanden. Het ene cloudplatform ontwikkelt zich sneller dan het andere. Microsoft loopt bijvoorbeeld voorop met werkplekintegratie, met Office365 en directory synchronisatie. Dat levert gemak op voor organisaties die goed in het ecosysteem van Office365 als digitale werkplek passen. AWS heeft erg veel infrastructurele features ontwikkeld die pas veel later op Azure zijn geland. AWS Direct Connect werd aangekondigd in 2011 en Microsoft Expressroute in 2015. Ook

technologie van een open source-uitdager zoals Docker, opgericht in 2013, is pas na lange tijd native geworden binnen Microsoft. Google zet samen met Red Hat de trend als het gaat om container management. Red Hat loopt voor als het gaat om een agnostische infrastructuur foundation voor cloud en on premise integratie – denk aan OpenStack, OpenShift en CloudForms. Je kunt dus op achterstand komen als je kiest voor een single cloud strategie of single vendor beleid. Daarnaast kan je achterstanden oplopen als jouw cloudprovider je verhindert om met open source technologie te werken. Jonge developers die jouw innovatie een boost geven, kiezen juist nadrukkelijk voor open source. Ook Google is een trendsetter op dit vlak. Het is belangrijk de ontwikkelingen van nieuwe technologie nauwgezet te volgen. De afgelopen jaren kozen bedrijven massaal voor VMware, maar wat als VMware het volgende Nokia wordt en Microsoft het nieuwe VMware begint te worden? Wij willen dat onze klanten geen last hebben van een lock-in, we willen beweeglijk kunnen zijn. Wij leveren bijvoorbeeld een Azure cloudomgeving die integratie mogelijk maakt met AWS-, Google- of Red Hat-technologieën in een hybride concept. Een single-cloudstrategie aanhouden is hetzelfde als het ontkennen van de betekenis van Linux, wat tien jaar geleden mainstream was.”

Meer dan 50 procent van de grote bedrijven wereldwijd maakt gebruik van minstens vijf publieke cloudplatformen. De andere helft werkt overwegend met één of twee cloudproviders. Hoe belangrijk is een multi-cloudstrategie?

Bedrijven en consumenten zijn er inmiddels aan gewend dat ze in de energiemarkt probleemloos kunnen overstappen. Dat is voor een deel de verdienste van de energiebedrijven, maar minstens even belangrijk is dat de netwerkbeheerders hun infrastructuur en processen goed op orde hebben.

Zij hebben duidelijke voorwaarden gecreëerd waar energiebedrijven aan moeten voldoen om actief te kunnen zijn met energielevering. Dat zorgt voor portabiliteit. Die portabiliteit is ook in de cloudmarkt van groot belang. Wij zien onszelf als de aanbieder van cloudportabiliteit. Stel dat je na twee jaar gebruik wil gaan maken van andere clouddiensten, omdat je bedrijf in de tussentijd is veranderd of omdat je ontevreden bent over je datacenterleverancier. Als je vijf miljoen euro hebt geïnvesteerd in hardware, probeer dan maar eens over te stappen naar een andere provider met medeneming van je hardware. Of probeer maar eens bij een bepaalde hostingprovider te werken met de oplossingen of diensten vanuit een andere hostingprovider of andersom. Bij je nieuwe provider moet je de oplossingen afnemen vanuit hun eigen PDC. Dat is een breed gedragen marketingconcept; de eigenaren van hostingoplossingen bepalen de stack zelf. Een vergelijkbare lock-in doet zich voor bij connectiviteit. Als je een internetverbinding wilt hebben, ben je vaak afhankelijk van de voorkeursnetwerkenaanbieder. Wij willen voorkomen dat onze klanten vast zitten aan ons, aan een bepaalde cloud of aan een bepaalde vorm van hosting of connectiviteit. We hebben geen verborgen agenda's met leveranciers. In tegendeel, een echt cloudcontract is een contract zonder opzegtermijn. In onze contracten zit bovendien standaard een transitieplan. We willen ook voorkomen dat klanten last krijgen van afstemmings- en integratieproblemen als ze twee cloudproviders aan elkaar moeten koppelen. Wij stellen ons op als complementair en hebben alles geleerd om foutloos te integreren. Daarvoor werken we samen met onder meer Red Hat en Equinix. Voor het kunnen leveren van platform- en vendor-neutrale snelwegen voor dataverkeer is Equinix voor ons een belangrijke partner."

Jullie positioneren MatrixMind als 'trouble maker'. Wat is er nog meer afwijkend in jullie benadering?

"Wij helpen bedrijven om zich klaar te maken voor de volgende generatie IT, die volstrekt transparant zal zijn. We streven naar agnostische oplossingen. Daarbij zoeken wij de samenwerking op met andere 'trouble makers': innovatieve uitdagers, en dat zijn niet de gevestigde namen zoals VMware.

We kiezen dus voor andere partners, zoals Red Hat. Dat zijn, net als bij Google, aanhangers van open source. Ze zijn innovatief, terwijl de gevestigde namen meer volgend zijn. De gevestigde namen zijn dan ook niet de bedenkers van cloud, van containers of van autoprovisioning. Uit die hoek van gevestigde spelers komt minder innovatie dan je zou verwachten."

"We zijn niet groot, maar we hebben wel alles in huis om bedrijven te helpen bij het realiseren van een toekomstbestendige cloudomgeving. Dat doen wij inderdaad anders dan de mainstream spelers. Ik wil niet samenwerken met partners die dominant willen zijn. En wij zijn niet bang voor onze afwijkende koers. AWS kwam tijdens hun laatste summit met de metafoer van de gebroeders Wright, die begin 20e eeuw voor een doorbraak in de luchtvaart zorgden. Dat deden ze vooral door een 12 pk motor toe te voegen aan een bestaand experiment, dat tot dan toe nog niet echt kon opstijgen. Ook wij leveren direct toegevoegde waarde. Onze 12 pk motor is een perfecte gebouwd IT-orkestratie platform op een elastisch en hybride concept. Wij gaan niet eerst twee weken praten. We willen en gaan meteen aan het werk. We geloven sterk in onze eigen aanpak. Waarom zou je vandaag nog een contract aangaan met een grote ICT-dienstverlener voor de duur van vijf jaar terwijl je weet dat je over vijf jaar achterloopt?"

Hoe zie je de toekomst van cloud?

"Langzaam maar zeker wordt alles steeds meer transparant: dat geldt voor hardware door middel van virtualisatie, maar ook voor software defined netwerkendiensten en software defined storage. De volgende stap is dat ook het OS transparant wordt gemaakt. Wij ontkennen niet dat bedrijven bij de migratie naar de cloud quick wins kunnen realiseren door de omslag te maken naar standaardapplicaties. In de digitale transformatie ligt het succes van ondernemingen echter niet in commodities, maar in het realiseren van onderscheidend vermogen, wendbaarheid en snelheid. Dat vraagt enerzijds om een cloudomgeving die volledig naar jouw hand is gezet, en anderzijds om de mogelijkheid te kunnen blijven bewegen in de cloud. Organisaties daarbij helpen, daar ligt onze focus en expertise."

