

Microsoft Azure maakt de logge serverkast vaak overbodig

Nog niet eens zo heel lang geleden trof je in bijna elk bedrijfspand een fysieke serverruimte aan. Een kast met apparatuur, een constant loeiende airco en knipperende lampjes die fungeerde als bron van je ICT. Hoewel dit prima kan werken, kiezen steeds meer klanten voor een flexibeler, cloudgebaseerd alternatief: Microsoft Azure. Hoe, wie, wat, waar en waarom? We bespreken het met Maarten van Esch, ICT-consultant bij Féju



Laten we bij de basis beginnen: want wat is Azure precies? Maarten: "Het is een cloudplatform van Microsoft dat toegang biedt tot een breed scala aan IT-diensten, zoals opslagruimte voor bestanden, servers om websites te draaien of tools om apps te bouwen. Het grootste verschil met een klassieke server is dat je geen inpanidige serverruimte meer nodig hebt want alle bedrijfsdata staat veilig in de cloud opgeslagen."

Schaalbaarheid

Een belangrijk voordeel van Azure is de schaalbaarheid. Maarten schetst een voorbeeld. "Stel: je bent eigenaar van een accountantskantoor met twintig medewerkers. Dan is het waarschijnlijk op de maandagen, dinsdagen en donderdagen tussen 8.00 uur en 17.00 uur het drukst op de zaak. Op die momenten heb je de meeste servercapaciteit nodig. Maar voor andere dagen en de tijd tussen 18.00 en 07.00 uur gaat dat vaak niet op. Dan is het zonde van alle energie als alle servers constant staan te draaien. Met een cloud-based server zoals Azure kun je hierop inspelen en de capaciteit makkelijk aanpassen. Met een fysieke server is dat niet mogelijk."

In coronatijd ging heel Nederland ineens massaal thuiswerken. Dat virus is – hopelijk voorgoed – onder controle, maar Maarten is realistisch. "Wie zegt dat er niet nog eens zoiets gebeurt en kantoren maandenlang bijna leeg zijn? Dan heb je weinig aan een server die op volle toeren draait."

Makkelijk meegroeien of -krimpen

En volgens Maarten is er nóg een scenario denkbaar waarbij Azure de fysieke server ruim achter zich laat. "Misschien groeit het accountantskantoor in één keer snel door een overname. Of krimpt het juist, door een reorganisatie of verkoop. In zulke gevallen kun je met Azure makkelijk op- of afschalen. Het is eigenlijk gewoon een abonnementsvorm waarbij je betaalt voor gebruik. Investeren in hardware die je in vijf jaar fiscaal afschrijft, hoeft niet meer."

Met een server in de cloud ben je trouwens ook een stuk flexibeler, meent Maarten. "Al verhuis je met je bedrijf naar Friesland of nog verder weg; je hebt overal toegang tot je data. Azure maakt het makkelijker om locatie-onafhankelijk te werken. Met een tastbare server is dat natuurlijk een heel ander verhaal."

"Al verhuis je met je bedrijf naar Friesland of nog verder weg; je hebt overal toegang tot je data."

Twee smaken

Maarten merkt dat klanten die nu moeten kiezen voor een serveroplossing soms op twee gedachten hinken: cloud versus fysiek. "Ik ben van mening dat het verstandig is om voor Azure te kiezen, vanwege de voordelen en mogelijkheden die ik net noemde. En vanwege de back-ups en beveiliging. Met een cloudoplossing beheert Microsoft de omgeving en de beveiliging is van topniveau. Je bent trouwens ook veel minder vatbaar voor bijvoorbeeld brand of inbraak."

Toch, vindt Maarten, kan een ouderwetse server nog steeds een prima oplossing zijn. "Als je bedrijf qua omvang stabiel is en je kunt voor een mooie prijs een goede server aanschaffen, ga ik niet beweren dat je dat niet moet doen. Uiteindelijk is de keuze afhankelijk van de specifieke gebruiksbehoeften en toekomstplannen. De klant moet zelf beslissen. Wij denken natuurlijk wel mee en geven een duidelijk advies, afhankelijk van de situatie. Daar hebben onze klanten het meest aan."

Wil je vrijblijvend eens praten over een mogelijke overstap naar Azure? Neem dan contact met ons op en we plannen snel iets in! ●

Tips

Zo worden de Féjunioren thuis beschermd tegen digitale gevaren

Het dagelijkse leven speelt zich steeds meer online en digitaal af. Dat geldt niet alleen voor ons, maar ook voor onze kinderen. Vroeg of laat komt er een moment waarop ze gebruik willen maken van apparaten met een scherm, applicaties en al het andere wat het internet biedt. Zonder de juiste maatregelen kunnen kids makkelijk op schadelijke websites terechtkomen of ongepaste beelden te zien krijgen. Ook bestaat er het risico dat ze per ongeluk malware binnenhalen door op verdachte links te klikken. Daarom is het belangrijk om je hier als ouder goed op voor te bereiden. En wie kunnen we nu beter om tips vragen dan onze eigen mensen? Hoe zorgen zij er thuis voor dat de ICT kidsproof is? We delen vijf tips.

1. Koop een degelijke tablet

Laat je niet verleiden tot de aankoop van een kindertablet. Schaf daarentegen een degelijke Samsung-variant aan, inclusief een goede hoes. En installeer vooral de Samsung Kids-app. Die beveiligt niet alleen tegen onbewuste aankopen. Via de applicatie stel je ook gemakkelijk limieten aan schermtijd, en je bepaalt tot welke programma's en contacten je kind toegang heeft.

2. Gebruik Google Family Link

Installeer Google Family Link om toezicht te houden op de apparaten van je kind(eren). Hiermee houd je bijvoorbeeld bij wat ze doen en beheer je de privacy-instellingen.

3. Stel contentbeperkingen in

Niet alles op platforms als YouTube en TikTok is geschikt voor kinderen. Je kunt vaak eenvoudig instellen wat getoond mag worden en wat niet.



WAAR ICT AL 20 JAAR KLOPT!

Via een YouTube Kids-account krijgen de allerkleinsten alleen video's te zien die voor ze geschikt zijn. Voor oudere kinderen biedt YouTube's 'beperkte modus' uitkomst. Bij TikTok is dit een lastiger verhaal. Dat brengt ons bij de volgende tip...

4. Handmatige controles

Technologie is handig, maar de beste beveiliging ben je zelf. Controleer daarom af en toe met wie je kroost contact heeft op social media, en wat ze te zien krijgen in bepaalde feeds. Zeker bij jonge kinderen die de wereld van social media net betreden, is het nooit verkeerd om een oogje in het zeil te houden.

5. Praat erover

En last but not least: praat thuis over de gevaren van het internet en maak je kind(eren) hier bewust van. Laat ze daarnaast ook zelf ontdekken, want van fouten maken, leren ze. En mocht het een keer tóch misgaan, dan is papa er altijd om het op te lossen. ●

Nijverheidsweg 21, 5071 NL Udenhout • T: 013-511 50 88 • info@feju.nl • www.feju.nl

Féju stuurt periodiek 4 nieuwsbrieven per jaar. Mocht je deze niet willen ontvangen kun je je afmelden via mailing@feju.nl



NIEUWSBRIEF

25



Medifix en Féju gaan voor een duurzame relatie

V.l.n.r.: Erik-Jan van der Meijs, Carola UijtdeHaag (Medifix), Henri Biemans

We hebben het onlangs gemeten: de afstand tussen het kantoor van Medifix en dat van ons bedraagt exact 270 meter. Als bijna-buren kennen we elkaar al even, maar dat bleef lange tijd vooral beperkt tot 'van naam' en 'van gezicht'. Afgelopen zomer veranderde dat. We mochten in opdracht van Carola UijtdeHaag, manager Finance & Operations, de migratie naar een Microsoft 365-cloudoplossing verzorgen. En sindsdien werken we erg prettig samen met de leverancier van medisch meubilair.

Volop in ontwikkeling

Het verhaal van Medifix stamt uit de jaren 70 en begon vanuit een garagebox als eenmanszaak voor disposables. Sindsdien is het bedrijf flink gegroeid en is de focus komen te liggen op medicijnopslag en -distributie, en de inrichting van behandelkamers en verblijven in zorginstellingen. In 2022 vierde het bedrijf haar 45-jarig jubileum.

Een organisatie die zó in ontwikkeling is, vraagt om een degelijke ICT-infrastructuur. Carola: "Mijn ICT-consultant stelde me drie partijen voor, waaronder Féju. We kenden elkaar al, want in het verleden werkten we weleens op ad-hocbasis samen. ►

medifix

Uiteindelijk gingen we, op basis van de prijs en het kwaliteitsniveau van hun aanbod, met onze straatgenoten in zee en dat voelde vanaf het allereerste moment goed." Carola vervolgt: "De migratie verliep bijzonder soepel. Binnen de kortst mogelijke tijd waren de werkplekken volledig operationeel. Mede dankzij de betrokkenheid van Féju-consultant Henri Biemans." Hij voegt toe: "Ik moet toegeven; Medifix had alles uitstekend voorbereid."



Van een opdracht, komt een opdracht

Dankzij de grondige voorbereiding was de klus al met al snel geklaard en werken de collega's van Medifix inmiddels volledig in de cloud. Dit najaar staat er nog een pilot op de agenda: een koppeling tussen het telecomsysteem Yeastar en het CRM-platform van Medifix. Henri legt uit: "Zodra de telefoon gaat maakt de verbinding alle belangrijke informatie van de inkomende oproep in één oogopslag inzichtelijk. Van het klantnummer en de bedrijfsnaam tot de persoon in kwestie en het laatste belmoment." Carola legt uit: "We zijn benieuwd naar de meerwaarde die het klantdossier in beeld ons kan bieden. Vandaar ook dat we deze proef gaan doen."

Het einde van het migratietraject betekent niet het einde van ons contact. Elk kwartaal komt Henri langs voor onderhoud aan het ICT- en telecomlandschap. En als hij er dan tóch is, neemt hij graag het wensenlijstje met Carola door. "Hij komt altijd te voet, wat heel goed is. Dat is toch een stukje duurzamer. Daar zijn we bij Medifix - waar we kunnen - overigens altijd mee bezig. Zo kiezen we bijvoorbeeld voor materialen die lang meegaan. En voor onze samenwerking geldt hopelijk hetzelfde. Maar daar heb ik alle vertrouwen in." Carola sluit af: "Féju is een fijne club. Ik ben blij dat we elkaar nu in het écht hebben gevonden." ●

Duurzame samenwerking

Carola is duidelijk over de band met ons: "Die is warm en goed. Daarnaast is het fijn dat Féju zo dicht bij ons zit. Laatst wilde een chauffeur zijn e-mail op z'n telefoon laten instellen. Ik zei: 'Ga maar even langs bij Féju', en binnen een paar minuten was het geregeld. Een kleine moeite, maar een groot plezier."

"De migratie verliep bijzonder soepel. Binnen de kortst mogelijke tijd waren de werkplekken volledig operationeel."



Féju's ISO-certificering: geen verrassing, wel erg waardevol

V.l.n.r.: Nick van den Heiligenberg, Jade Reilink (Brand Compliance), Anton van Dam

In één klap drie kwaliteitscertificaten binnenslepen; het is geen alledaagse prestatie. Toch mag Féju 'm aan zijn lijstje van verdiensten toevoegen. Want een intensief certificeringstraject voor zowel ISO 9001 als ISO 27001 en NEN 7510 is afgelopen augustus met goed gevolg afgerond. Directeur Anton van Dam had al die tijd het volste vertrouwen in het behalen van die driedubbele erkenning. "Heel veel gebeurde bij ons al volgens de genoemde normen. We moesten dat nu alleen ook bewijzen." Toch is er sprake van enige opluchting. "De weg was lang, en de auditweek intens. Gelukkig kunnen we inmiddels weer over tot de orde van de dag. Maar dan mét deze mooie certificaten op zak!"

Vorig jaar augustus besloot Féju ervoor te gaan. Voor certificering op het gebied van ISO 9001 voor kwaliteitsmanagementsysteem, ISO 27001 voor informatiebeveiliging en NEN 7510 voor informatiebeveiliging in specifiek de zorgsector.

Anton: "Waarom we aan dit proces begonnen zijn? De relaties waarmee wij werken worden steeds groter en complexer. Zo ook de oplossingen die we voor ze bedenken. Dat wij onze zaken goed op orde hebben, bewezen we tot op heden steeds vrij reactief. Maar met de drie certificaten kunnen we dat nu - heel proactief - al aan de voorkant doen. En door onszelf aan de drie normen te conformeren, gaan we echt voor het hoogst haalbare. De ISO 27001 bijvoorbeeld, is bijzonder belangrijk voor zowel onszelf als onze relaties. We laten nu zien: wij zetten werkelijk alles op alles op dat gebied."

Praktisch en behapbaar

Eerlijk is eerlijk: het nieuws dat er een ISO-traject aan zat te komen, werd door de Féjuers niet louter positief ontvangen. Anton: "Ze stonden niet te juichen bij het idee van extra werkzaamheden, handelingen en lijstjes om bij te houden.

Want dat was toch wel de angst die er heerste: veel administratieve rompslomp." Anton en medekartrekker Nick van den Heiligenberg waren het er dan ook snel over eens dat de aangepaste werkwijze vooral zo praktisch mogelijk moest zijn. Nick: "Door binnen de bestaande applicaties en systematiek te blijven werken, is de impact zeer beperkt gebleven. En dat wat is aangepast, zijn verbeteringen waarvan het team de voordelen duidelijk ervaart." Anton: "Dat zeggen de collega's nu ook: dit is goed, dit is beter."

Een van die positieve veranderingen: het gaat er allemaal nóg gestroomlijnder aan toe. Er wordt onder andere veel meer vastgelegd. Anton: "Plannen van aanpak, onze risicoanalyses, evaluaties met klanten en noem maar op waren er altijd al. De uitkomsten ervan kwamen alleen vooral in hoofden, notities of e-mails terecht. Nu registreren we dergelijke informatie en gesprekken eenduidig. Ook gaan er op vaste momenten surveys de deur uit. De algehele klanttevredenheid en -feedback zijn zo bijvoorbeeld inzichtelijk voor het hele team, en met cijfers gestaafd. Dat maakt enthousiast, daagt uit en biedt heel concreet gelegenheid om relaties na te bellen als ons werk niet naar volle tevredenheid uitgevoerd is. Voor iedereen duidelijk en fijn, dus."

Implementatie en examen

Het was best even zweten, dat hele ISO-traject, geven Nick en Anton toe. Want al hebben ze nooit aan de uitkomst getwijfeld, de route was intens. "De inhoudelijke voorbereiding kostte bijna een jaar. In die periode moest veel uitgestippeld, vastgelegd en doorgevoerd worden. Dat alles naast onze 'gewone' werkweken, en in mijn geval nog de recente overname die achter de schermen speelde", zo vertelt de inmiddels directeur-eigenaar. Daarmee waren de certificaten er overigens nog niet. "Ze zijn uiteindelijk vier dagen lang met meerdere mensen voor een afsluitende audit bij ons op kantoor aanwezig geweest. Dat voelde een beetje als je eerste examen op de middelbare school. Daar ga je toch gewoon met zweetoksel en trillende handjes doorheen..."

Totaal overbodig, die nervositeit, zo weet iedereen nu. "We zijn bovengemiddeld ver met onze implementatie, gaven de auditoren aan. Niet om stoer

te doen, maar het is natuurlijk wel iets om trots op te zijn. We hebben alles blijikbaar al zo ver gefinetuned dat we nu al een niveau hebben dat in de praktijk vaak pas na een paar jaar wordt bereikt. Een compliment voor onze hele organisatie. Want we hebben dit echt samen omarmd, aangepakt en bewerkstelligd", stelt Anton trots.

"Door binnen de bestaande applicaties en systematiek te blijven werken, is de impact zeer beperkt gebleven. En dat wat is aangepast, zijn verbeteringen waarvan het team de voordelen duidelijk ervaart."

ISO en de toekomst

De drie certificaten zijn niet voor de eeuwigheid afgegeven. Ze zijn drie jaar geldig, en Féju wordt tussentijds enkele keren getoetst. Nick: "Nu moeten we er dus voor zorgen dat we alles bijhouden. Op voorhand kapotdocumenteren is niet helemaal onze stijl, maar verregaande registratie wordt vanwege de ISO-certificering wel van ons verwacht. Ja, pittig. En tegelijkertijd heel goed om te doen." De grootste hobbels zijn al genomen, zo verwachten Anton en Nick. Nick: "De basis is al gelegd. Alles wat nog komen gaat zal een stuk minder intensief zijn, verwachten we dus."

De nieuwe werkwijze werpt nú overigens al z'n vruchten af, voegt Anton toe. "Niet alleen zijn er de mooie inzichten, documentatie en beter gestroomlijnde processen. In de week van de audit vroeg een interessante partij 'toevallig' of we ISO-gecertificeerd zijn. Voor dat bedrijf is de aanwezigheid van die certificaten een harde samenwerkingseis. Waar een partnerschap eerder dus meteen was afgeketst, zijn we nu onderdeel van hun selectietraject. Toeval bestaat niet, denk ik dan. En je weet meteen waarvoor je het hebt gedaan." ●

What's new?

Om ervoor te zorgen dat jij als relatie optimaal kunt profiteren van de nieuwste technologieën, volgen we de ontwikkelingen in ons vakgebied op de voet. Op de eerste plaats omdat we dit - als jouw ICT-partner - beschouwen als onze verantwoordelijkheid. Daarnaast omdat we veel innovaties zelf ook ontzettend interessant vinden. En komen we iets tegen waarover we écht enthousiast zijn? Dan grijpen we natuurlijk onze kans om dat te implementeren. Zo 'adopteerden' we recent drie nieuwe tools, namelijk: Salesbuildr, Keeper en Microsoft Azure.

Hier kunnen we op bouwen

We beginnen bij de implementatie van Salesbuildr, waarmee we een professionaliseringslag in ons offertetraject maken. Want door het gebruik van deze software kunnen onze relaties vanaf nu eenvoudig en veilig online hun voorstel goedkeuren met een elektronische handtekening. Dit maakt niet alleen ons proces efficiënter, maar zorgt er ook voor dat we sneller aan de slag kunnen voor onze klanten. Wil je meer weten over hoe het werkt? Neem dan gerust contact op met ons.



Digitale kluis voor al je gegevens



Ook een blijvertje is wat ons betreft Keeper. Dat is een ultraveilige digitale kluis waarin je onder andere al je verschillende inloggegevens opslaat. En heb je een nieuw wachtwoord nodig? Dan komt Keeper meteen met een voorstel en onthoudt het voor je, zodat je dit zelf niet hoeft te doen. Dat geeft een gevoel van rust én het maakt je organisatie meteen een stuk minder kwetsbaar voor digitaal gespuis. Niet voor niets dat wij de wachtwoordmanager zelf gebruiken en 'm onze relaties ook van harte adviseren.

Benieuwd hoe deze tool werkt? En waarom wij er zo enthousiast over zijn? Salesmanager Pieter de Bruijn praat je graag bij. Scan hiervoor de code. Goed om te weten: een wachtwoord is hier niet nodig.



Online platform voor cloud-services



Tot slot is er nog Azure. Dit cloudplatform van Microsoft geeft een gebruiker online toegang tot een breed scala aan IT-diensten en oplossingen. Denk hierbij aan databases, opslag, rekenkracht en netwerken. Het grootste verschil met een klassieke server is dat je hiervoor dus geen inpandige serverruimte meer nodig hebt, want alles staat online opgeslagen. Tel daarbij op dat Azure (kosten)efficiënt, flexibel, makkelijk op- of afschaalbaar en ontzettend goed beveiligd is, en je begrijpt: dit willen wij voor onze relaties.

Wij gingen in gesprek met ICT-consultant Maarten van Esch. Hij vertelt alles over het hoe, wie, wat, waar en waarom van deze clouddienst in het artikel op de volgende pagina. ►