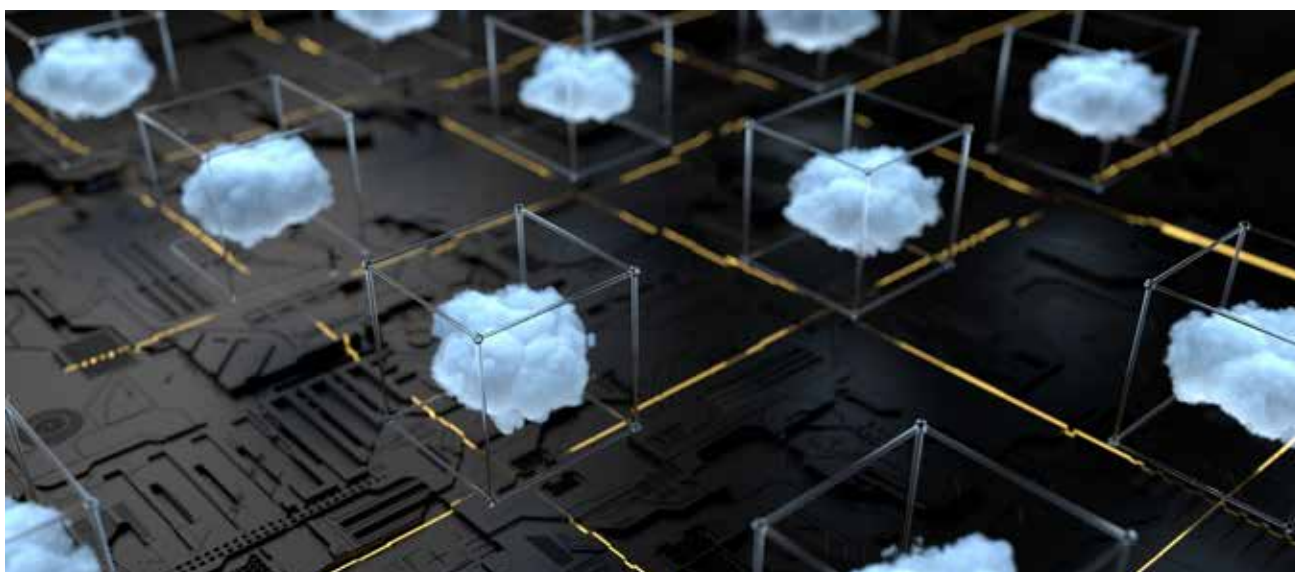


BT SOFTWARE

Het belang van business security

Security behelst meer dan technische integriteitsbescherming. De constante beschikbaarheid van bedrijfsmiddelen is net zo belangrijk voor de business, aldus BTSoftware.



Was de software- en hardwarewereld tot voor kort redelijk overzichtelijk te noemen, door de cloud is het landschap tegenwoordig een stuk mistiger geworden. Met servers en applicaties in eigendom en eigen beheer, op basis van 'perpetual licenses', was je beschermd tegen rogue of out-of-business toeleveranciers. Als de leverancier en de bijbehorende support onverhoopt wegvalt, blijft het product vooralsnog draaien, zodat er ruimschoots tijd is om op zoek te gaan naar alternatieven, met voldoende ruimte om calamiteiten op te kunnen vangen.

Discontinuïteit

Het gebruik van subscriptions brengt voor business security een onzekere factor in het spel. In geval van discontinuïteit wordt de tijdspanne om alternatieven te introduceren een stuk korter. En erger nog: de chantagemogelijkheden van een toeleverancier nemen toe.

Bij SaaS-oplossingen, waarbij alles online verloopt, is de afhankelijkheid van de toolleverancier zo ongeveer real-time geworden. Discontinuïteit van en bij een leverancier impliceert dat gelijk ook het SaaS-product stopt. Wanneer een leverancier besluit dat een busnesstool toch niet genoeg geld oplevert, dan gaat de stekker eruit, met een opzegtermijn van de verrekenperiode, zeg maar één maand of zo.

Kortetermijndenken

Als een leverancier wordt overgenomen, bestaat de kans dat de overnemende partij vooral is geïnteresseerd in de klantendatabase (of een ander product van de SaaS-leverancier), met als gevolg dat het SaaS-product geen lang leven meer beschoren is. Dit kortetermijndenken speelt niet alleen bij kleine SaaS-leveranciers maar ook bij de grote partijen, die producten die onvoldoende omzet genereren met een short notice killen.

“De in goed vertrouwen afgesloten langdurige SaaS-contracten, natuurlijk vooruitbetaald, blijken ineens ‘leeg’ te zijn”

De in goed vertrouwen afgesloten langdurige SaaS-contracten, natuurlijk vooruitbetaald, blijken ineens 'leeg' te zijn, wanneer het SaaS-product verdwijnt. De investering van 500K is verdwenen en de kans dat die terugkomt is niet zo groot. Zelfs bij een overname, verdwijnen SaaS-producten maar al te vaak - ook een technische migratie naar een 'gratis' product doet pijn, immers wie betaalt de 'pledge sum' terug? ■