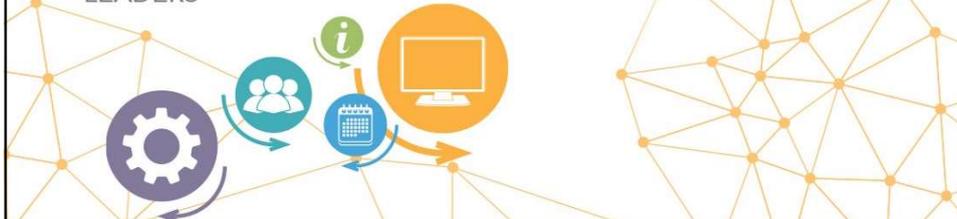


BELGIAN
ASSOCIATION
OF
DIGITAL
TECHNOLOGY
LEADERS



Drupal

Danielle Jacobs - 23 November 2018



Diversity !!!!!!!!



A network diagram consisting of orange dots connected by thin lines, forming a complex web of connections. The dots are arranged in a way that suggests a global or interconnected network.

Agenda
Beltug
priorities companies
open source

The logo for BELTUG, featuring a stylized 'B' icon followed by the text 'BELTUG' and 'Be Connected' below it.

**The largest Belgian Association for
digital technology leaders**

1150+

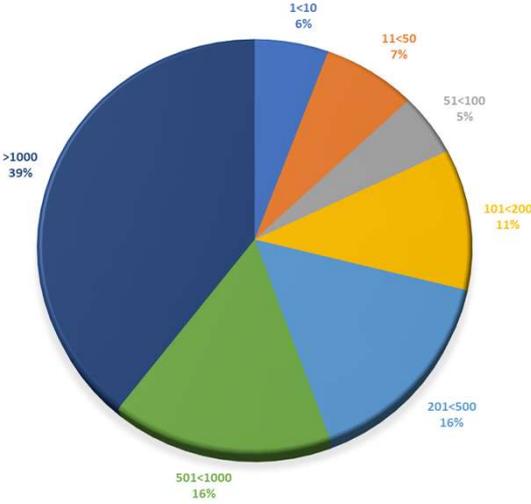
ICT Decision makers

from all sectors (banking, industry,
pharma, public,...)

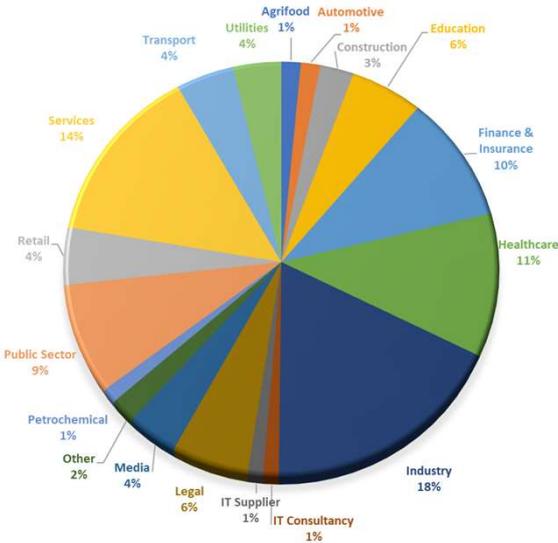
**1600+ people
including ICT sector**

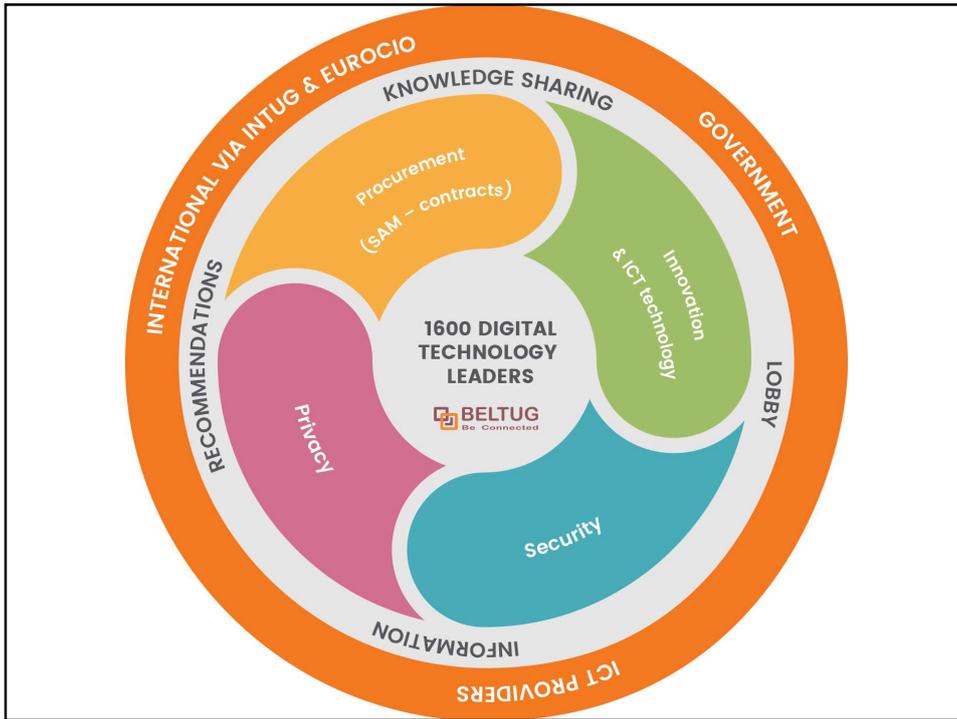


Our Members – per company size



Our Members – per economic activity





Priorities business market



Activities

- Blockchain
- IT architecture strategy – on-premise, cloud or hybrid
- Data management/Data quality/Data governance
- IoT – Opportunities for your business
- Future of machine learning/Artificial Intelligence and the impact on your business
- Privacy



Activities

- IoT – Security
- Security by design
- Workable security / employee awareness for security
- Managed security services / Security as a Service
- Dashboards for security/risk management



Activities

- Cyberattack prevention and remediation
- Strategise your IT security approach
- Endpoint security
- Trust services (e-archiving, digital signature, identity management, authentication)



Activities

- How to deal with shadow IT?
- Smart collaboration – change management
- The future impact of 5G
- Software Defined WAN
- Licensing policies of major vendors
- Exit strategies for cloud contracts, IaaS/SaaS
- Negotiating hybrid IT/cloud contracts

Privacy

➔ your patient file being sold to insurance companies?



 BELTUG
Be Connected

Beltug Blockchain task force

 BELTUG
Be Connected

Open source is ok, but ...



MICROSOFT DWINGT KLANTEN MET PRIJSVERHOOGINGEN RICHTING SOFTWARE-ABONNEMENTEN

Iedereen in de cloud

Met zijn jongste prijsverhogingen duwt Microsoft zijn klanten in de richting van een software-abonnement in de cloud. Dat levert een mooie groei op, ook al stribbelen sommige klanten tegen. *Bruno Leijnse*

Microsoft spurt naar een omzet van 124 miljard dollar (109 miljard euro) in zijn lopende boekjaar, schat Bloomberg. Dat is een groei van 12,5 procent. De strategie om zijn klanten radical naar de cloud en naar abonnementsformules te sturen, doet de dollars binnenstromen. Voor beleggers is er nog beter op komst. Op 1 oktober heeft Microsoft een groot deel van zijn tarieven opgetrokken, soms met 30 procent. Tegelijk schafte het een aantal kortingen af. Dat zal de omzet en de winst nog verhogen.

Officieel moet de tariefwijziging "consistentie en transparantie" bieden aan kleine en middelgrote klanten. Zij vonden de prijszetting vaak "onsamenhangend en verwarrend", stelde Microsoft eind juli bij de bekendmaking van zijn nieuwe aanpak. In de praktijk viseert de tariefverhoging vooral de zogenoemde on-premise software van Microsoft. Het gaat om klanten die een vaak eeuwigdurende licentie hebben gekocht op een pakket dat ze draaien op hun eigen hardware in het bedrijf. Zij kopen vaak geen dure software-assurance bij Microsoft, waarmee ze altijd

met de nieuwste versie kunnen werken en die per jaar zowat een derde van de licentieprijs kost. In de plaats daarvan kopen ze pas nieuwe licenties als dat heel duidelijke productiviteitsvoordelen biedt of als het niet anders kan, bijvoorbeeld omdat Microsoft ophoudt het product te ondersteunen. Dat soort kostenbeheer is onmogelijk met een abonnement in de cloud. Als je in die formule stopt met betalen, kan je de software niet meer gebruiken.

Concurrent van zichzelf

De grootste concurrent van Microsoft is dan ook niet Amazon of Google, maar Microsoft zelf, noteert de marktonderzoeker Gartner in een rapport van oktober. "De felste concurrentie gaat tussen de on-premise-Office-software van Microsoft en Microsoft Office 365 in de cloud." Klanten vergelijken wat ze uitgeven aan eeuwigdurende Microsoft-li-

centies op hun eigen hardware met de kosten van vergelijkbare diensten in de cloud, die ze veelal betalen als een abonnement, per gebruiker en per maand.

Zo'n klant is het Israëlische ministerie van Financiën. Dat liet in augustus aan Reuters weten dat het weigert cloud-contracten met Microsoft te tekenen. Het ministerie koopt tot nu eeuwigdurende licenties op Office, Windows en serversoftware. De overschakeling naar een huurformule in de cloud zou de kostprijs zowat verdubbelen, tot bijna 50 miljoen euro per jaar, klonk het.

Voor Microsoft is het dan ook een vanzelfsprekende strategie de prijzen van zijn on-premise-licenties sneller te verhogen dan die van zijn cloudproducten, zodat die eerste minder voordelig uit de vergelijking komen. Op 1 oktober stegen de prijzen voor on-premise-licenties voor Office 2019 met 10 procent. Een specifieke groep clienttoe- ➤

Microsoft kan zijn prijsstijgingen doordruwen omdat er, zelfs voor grote gebruikers, weinig praktische alternatieven zijn.

Moving to the cloud? Plan your exit now!

“In augustus liet het Israëlische ministerie van Financiën na bijna een jaar onderhandelen weten dat het weigerde cloud-contracten met Microsoft te tekenen. Tot nog toe koopt het ministerie eeuwigdurende licenties op Office, Windows en serversoftware. Overschakeling naar een huurformule in de cloud zou de kost zowat verdubbelen tot bijna 50 miljoen euro per jaar”



Open source is ok, but ... – what people think...

- Basis +/- free
- Support:
 - need a serious party to support you
 - support assured over time?
- You depend on the community
- Customization is difficult, and so is the change management on your customizations
- You need to follow the developments of your products: the framework and add-ons



Comments

- Do you have the skills and competences e.g. to work with Drupal and AWS?
- But with such a combination AND a good partner : a lot of flexibility

“Ik zou in zo’n geval geen schrik hebben van een vendor lock-in, of schrik hebben om mijn data naar ergens anders te smijten, gewoon omdat het allemaal heel open is.”



Comments

- The internal resources of the company have not enough time to go in detail in the open source code, so there is a support company that sells services and support, next to the free open source product.
- Drupal is a good example, with different good support companies
- Red Hat supports a very good open source storage environment..... but has been taken over by IBM 1 week ago...



Open source - governance and security

- Often the framework is good and reviewed but third party modules are feature oriented and often not supported or lacking cyber resilience, resulting in weaknesses and exploits
- Codetree of open source is very wide and the supply chain (used modules and libraries of other projects and who are the owners of those projects - already some have been identified as being Chinese government-) is very complex and hard to assure
- You need to screen the code
- You need to realize you are a target for hackers



- **Open source is here to stay**
- **Importance of the dynamics of the community**
- **Today – exchange on new ideas to be translated in solutions**

