



BRILL

CASESTUDIE BRILL



Bas Baas, Vice President
Technology, Brill

Brill is een internationale academische uitgeverij die al in 1683 werd opgericht in Leiden, Nederland. Met kantoren in Leiden, Boston, Paderborn, Göttingen, Wenen en Singapore publiceert Brill tegenwoordig 360 tijdschriften en ongeveer 2000 nieuwe boeken en naslagwerken per jaar. (Zie ook: https://en.wikipedia.org/wiki/Brill_Publishers)

In 2021 heeft Brill Vandenhoeck & Ruprecht Verlage in Duitsland en Oostenrijk overgenomen. Na controle van de systeemlandschappen van beide bedrijven werd besloten om in een wereldwijde uitrol te upgraden naar Klopotek STREAM. Om redenen van efficiëntie en consistentie koos Brill ervoor om eerst af te stappen van on-premise installaties en over te stappen op de Klopotek Private Cloud.

Bas Baas, Vice President Technology, leidde het Brill team bij de voorbereiding en uitvoering van de overstap naar de Klopotek Cloud. In een interview met ons legt hij de belangrijkste redenen voor de overstap naar onze Clouddienst in detail uit en spreekt hij over het project dat resulteerde in het migreren van verschillende bedrijfsomgevingen naar de Private Cloud tijdens één enkel weekend.

Klopotek CLOUD

Bas, wat waren de belangrijkste drijfveren om over te stappen van een on-premise set-up naar een pure Cloud-omgeving met betrekking tot kosten en kostenbeheer, betrouwbaarheid, flexibiliteit en hardwarebeheer?

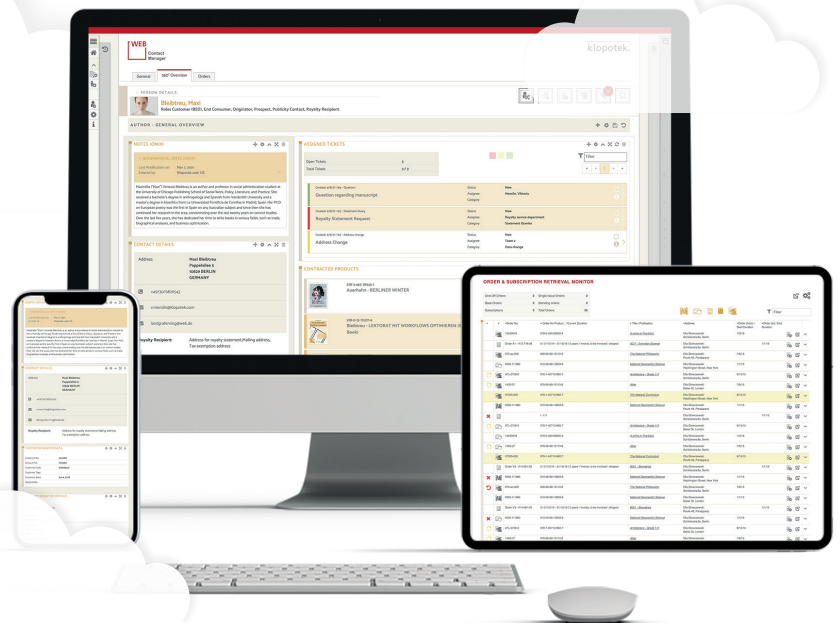
Oke, ik zal beginnen met het kostenperspectief. Dit was relevant voor ons, aangezien we Klopotek inhuurden voor het monitoren van het systeem, plus dat er – natuurlijk – kosten waren voor de diensten rond het hosten van de software op locatie en aanverwante werkzaamheden. De overstap naar de Klopotek Private Cloud was niet alleen kostenneutraal, maar ook kostenefficiënt; de kosten voor de Private Cloud waren zelfs lager dan verwacht.

Je vroeg ook naar betrouwbaarheid. Beschikbaarheid is voor mij belangrijker en is waarschijnlijk waar we ons in deze discussie op moeten richten, omdat de Klopotek-omgeving verbonden is met onze webshop. Met onze

on-premise oplossing moesten eens in de twee maanden updates worden gedaan, meestal op vrijdagochtend, dus de verkoopprocessen lagen in die periode stil. Nu, in de Private Cloud, kan het Amerikaanse serviceteam van Klopotek deze updates doen, zodat onze kantoor-

uren in Europa niet worden beïnvloed. Dit is veel beter voor ons.

Ik zou zelfs zeggen dat de betrouwbaarheid toeneemt als je overstapt op de Private Cloud, want ons team in de VS kan nu een probleem



voor ons oplossen, als dat er is, terwijl bij onze on-premise oplossing in Nederland onze IT-diensten alleen tijdens onze kantooruren beschikbaar waren.

En als we het hebben over flexibiliteit ...?

Over het algemeen maakt werken in de Cloud je flexibeler. Maar voor ons is het een beetje anders, omdat onze in-house oplossing heel erg op onze behoeften was toegesneden, zodat we bijvoorbeeld onze database konden manipuleren wanneer we dat wilden. We zijn nu dus waarschijnlijk minder flexibel, maar vanuit mijn perspectief is dat een goede zaak: in het verleden deden we de dingen vaak op onze manier, en vaak heel snel. Nu zijn we meer gedwongen om dingen op de 'best practice' manier te doen. Ik geef de voorkeur aan minder flexibiliteit op het gebied van toepassingen, zodat we minder onze eigen oplossingen hoeven te zoeken.

Als we het specifiek over hosting hebben: onze on-premise oplossing bevond zich als het ware in onze eigen Private Cloud, aangezien het allemaal gevirtualiseerd was, maar onze opties waren beperkt vanwege hardwarebeperkingen. Aangezien Klopotek veel klanten heeft die met hun software in de Cloud werken, hebben zij ook meer hardware beschikbaar.

En voor Private Cloud-oplossingen hoeft je niet langer je eigen testomgevingen te implementeren ...

“

Ik zou zelfs zeggen dat de betrouwbaarheid toeneemt als je overstapt op de Private Cloud, want ons team in de VS kan nu een probleem voor ons oplossen, als dat er is, terwijl bij onze on-premise oplossing in Nederland onze IT-diensten alleen tijdens onze kantooruren beschikbaar waren.

Ja, uitbreiden en aanpassen wordt veel eenvoudiger, omdat er geen investeringen in hardware, zoals voor testdoeleinden, hoeven te worden gedaan.

Hoe heeft de overstap naar de cloud jullie bedrijf beïnvloed en bijgedragen aan het stroomlijnen van de uitgeefprocessen?

Allereerst moet gezegd worden dat de overstap naar de cloud slechts één onderdeel van ons project was; het andere was de upgrade naar versie 11 van de Klopotek Classic Line, en deze upgrade biedt ons veel belangrijke voordelen. We zijn nu up-to-date in termen van moderne functionaliteit, en dit zal ons helpen met onze plannen voor de toekomst van het bedrijf.

De overstap naar de Private Cloud ondersteunt ons ook bij het bereiken van onze doelstellingen: we hoeven niet langer alles zelf te beheren, maar kunnen ons concentreren op onze kernactiviteiten. Als je het bekijkt vanuit het oogpunt van onderhoud en beheer, kunnen we nu aan veel andere projecten werken in plaats van ons bezig te houden met de onderhoudstaken van Klopotek.

De overstap naar de Cloud is dus voor een deel kostengedreven, maar het is ook een gevolg van onze inspanningen om mensen te helpen zich op hun taken te concentreren en te kunnen werken wanneer ze maar willen, waar ze ook zijn. Nu kunnen mensen rechtstreeks vanaf hun werkstation inloggen op Klopotek. Het maakt niet uit waar ze zijn; ze hoeven niet langer gebruik te maken van onze externe servers. Ons plan is om volledig af te stappen van remote desktop computing; je laptop is je werkstation, en dat is het.

Over hoeveel gebruikers hebben we het?

Het zijn er 255, waarschijnlijk zelfs meer.



Klopotek CLOUD

On-Premise

- Licentie- en Onderhoudsmodel voor Klopotek software
- Installatie en operationeel beheer van het systeem on-premise door de klant

Private Cloud

- Licentie- en Onderhoudsmodel voor Klopotek software
- Hosting SLA met Klopotek voor installatie en onderhoud in het datacenter van Klopotek
- Inrichting van de omgeving, wijzigingen en updates worden met de klant gecoördineerd

Public Cloud

- Abonnementssysteem voor de Klopotek Cloud oplossingen
- Gedeelde omgeving met andere klanten (multi-tenant), beheerd in het Klopotek datacenter
- Regelmatige update-cycli



Wat is je mening over beveiliging in de Cloud, vergeleken met on-premise installaties?

Een goede Cloud partner heeft veel specialisten op dat gebied en maakt, zoals Klopotek heeft gedaan, gebruik van functies zoals mfa [multi-factor authentication]. Aangezien deze bedrijven diensten leveren aan veel klanten, is hun kennisniveau over beveiligingskwesties zeer hoog – vergeleken met het IT-team van een individuele uitgever. Als je een klein team van IT-specialisten hebt, ben je beperkt als het gaat om het leren over nieuwe en veranderende beveiligingsstandaarden.

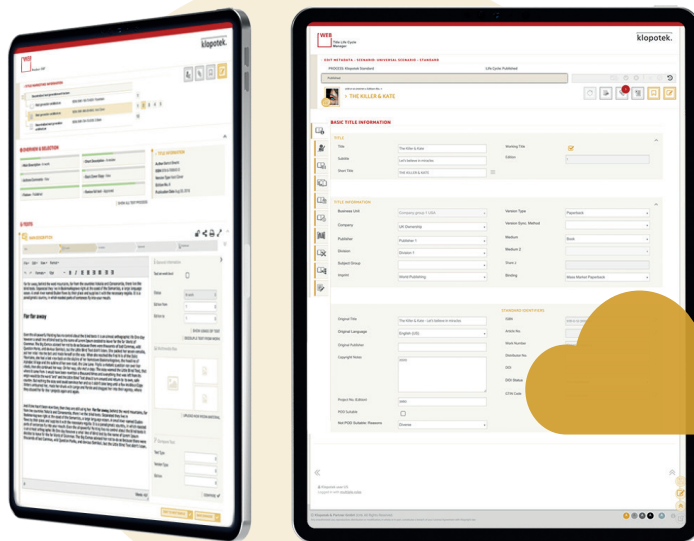
Als klant van de Klopotek Private Cloud kunnen we hun beveiligingsstandaarden uitdagen en pentests [penetratietests] doen om te valideren. Soms dagen we Klopotek uit, maar we vertrouwen er ook op dat zij hun werk beter kunnen doen dan wij, omdat zij meer tijd en capaciteit hebben om IT-taken te plannen en te beheren.

Kortom, door gebruik te maken van Cloud-oplossingen spreidt en minimaliseer je het risico, aangezien er veel Cloud-klanten zijn, in plaats van alles zelf af te handelen in één individueel on-premise datacenter.

Dit project omvat ook de implementatie van Klopotek's Global Sales System, zodat Brill in staat zal zijn om producten te verkopen vanuit meerdere locaties over de hele wereld – of het nu gaat om eenmalige of abonnementsproducten, fysiek of digitaal. Waarom is dit relevant voor jullie geworden?

“

De overstap naar de Private Cloud ondersteunt ons ook bij het bereiken van onze doelstellingen: we hoeven niet langer alles zelf te beheren, maar kunnen ons concentreren op onze kernactiviteiten. Als je het bekijkt vanuit het oogpunt van onderhoud en beheer, kunnen we nu aan veel andere projecten werken in plaats van ons bezig te houden met de onderhoudstaken van Klopotek.



Dit is enorm relevant voor ons, omdat we vanuit verschillende locaties verkopen, vanuit Nederland, vanuit Duitsland, vanuit Oostenrijk, vanuit de VS ... aan verschillende landen. Als gevolg van onze overnames zijn er meer bedrijven in meer landen, dus Global Sales en ook Inter-company Sales worden steeds belangrijker, want we hebben een Nederlandse entiteit, een Duitse en een Oostenrijkse entiteit. En, zoals je zei, we zijn momenteel bezig met een deelproject om dit op gang te krijgen. Ons doel is om alles gecombineerd te hebben, zodat mensen elk product dat ze willen kunnen kopen in de webshop, waar ze ook zijn.

En, om dit terug te koppelen naar de Cloud, het feit dat je een kantoor in Boston hebt betekent dat je verkoopactiviteiten ook in het Amerikaanse tijdsbestek moeten oplossen ...

Ook daarom is het gunstig om in de Cloud te zitten, want je Amerikaanse collega's kunnen het gewoon overnemen als hun werktijd begint.

Ben je tevreden over de prestaties van het systeem vanuit Boston?

Ja, dit werkt echt goed. Er zijn geen problemen.

Hoe kijk je terug op de samenwerking met Klopotek in dit project? Ben je tevreden over het werk dat het projectteam tot nu toe heeft verricht?

Absoluut. Tijdens het project is de communicatie verbeterd, en dat komt ook omdat we ons wilden aanpassen aan de 'Klopotek-manier van werken', door directe vragen te stellen als "Hoe kunnen we Klopotek meer en op een betere manier gebruiken?"

En er is een directe lijn met het Klopotek management ...

Ja, ook dit is een pluspunt.

Wat zijn de belangrijkste factoren om te overwegen bij het plannen en uitvoeren van een dergelijke overstap naar de Cloud? Welk advies zou je geven aan andere uitgevers die overwegen dezelfde stap te zetten?

In de eerste plaats zou ik adviseren om deze stap te maken, vanwege de voordelen die we

66

Bij Brill hebben we zeer ambitieuze plannen om een data-gestuurd bedrijf te worden. Dit is een van onze belangrijkste doelstellingen, en de overstap naar de Private Cloud heeft ons geholpen om dat te bereiken – en de overstap naar de STREAM webapps zal nog een essentiële stap voorwaarts zijn.

net hebben besproken: kostenefficiëntie, veiligheid, onderhoud ... we worden nu echt ontzorgd. Klopotek neemt ons het IT-werk uit handen.

Je mindset moet wel een beetje veranderen om zo'n stap te zetten. In de Cloud zitten is nu veiliger dan alles zelf regelen. Ik heb bij andere uitgeverijen gewerkt, maar ook in andere branches, zoals bij techbedrijven. Vooral uit de technologiesector kun je leren dat het geen zin meer heeft om vast te houden aan de 'good old' on-premise installatie van software. Een jaar of zeven geleden heb ik mijn eerste overstap naar de Cloud gedaan voor een bedrijf, dit was AWS.

En je moet overwegen: Als je een bedrijf kiest dat SaaS oplossingen aanbiedt, moeten ze er echt voor zorgen dat hun beveiliging up to date is en zeer serieus genomen wordt. Hun klanten zullen weglopen als hun gegevens niet veilig zijn. Bij Klopotek zijn er meer dan 30 mensen die belast zijn met technologische ondersteuning; bij Brill zijn dat er vier, en die zijn ook belast met andere taken – Klopotek onderhouden en veilig houden was slechts een van hun vele taken.

Na dit project zal de upgrade naar STREAM volgen. Wat zijn de belangrijkste redenen om over te stappen op STREAM en wat zullen de belangrijkste voordelen voor jullie bedrijf zijn?

We beginnen dit jaar met STREAM-modules te werken en ik kijk ernaar uit. We zullen workflows kunnen gaan gebruiken. Dat is iets wat we momenteel niet kunnen doen, en het is erg belangrijk voor ons. STREAM zal ons helpen om mensen in een workflow te leiden voor het voltooien van hun taken.

Het tweede voordeel is dat we kunnen overschakelen op een state-of-the-art gebruikers-interface en afscheid kunnen nemen van de 'vintage interface' van de Classic Line. Een web browser interface betekent ook dat we niet langer een Citrix omgeving nodig hebben. Ook dat is gunstig.

Bij Brill hebben we zeer ambitieuze plannen om een datagestuurd bedrijf te worden. Dit is een van onze belangrijkste doelstellingen, en de overstap naar de Private Cloud heeft ons geholpen om dat te bereiken – en de overstap naar de STREAM webapps zal nog een essentiële stap voorwaarts zijn.

Bas, hartelijk dank dat je de tijd hebt genomen om je inzichten met ons te delen.

(Vragen & bewerkt door: Stefan Kaufer)



Een indruk van het Brill hoofdkwartier in Leiden

