



(Vlnr.) Kristof Sanders (gedelegeerd bestuurder Forum Jobs) en Luc Caenepeel (gedelegeerd bestuurder Forum Jobs)

Van bij zijn start was uitzendbedrijf Forum Jobs een stevige groeier en prima ICT was daarbij cruciaal. ICT-partner Trustteam zorgde voor betrouwbare en tegelijk 'nabije' cloudoplossingen.

ICT wordt voor steeds meer bedrijven wat voetbal is voor veel mannen: de belangrijkste bijkomstigheid ter wereld. Dat geldt niet minder voor uitzendbedrijf Forum Jobs. Gedelegeerd bestuurders Luc Caenepeel en Kristof Sanders zijn in 1997 gestart met een eerste kantoor in Roeselare en mochten heel snel een tweede openen in Kortrijk: "Na de opening van nog drie kantoren werden we marktleider in Zuid-West-Vlaanderen. Vervolgens zetten we de stap naar Oost-Vlaanderen, nog wat later vind je ons, nu sedert een drietal jaar, ook in de Antwerpse Kempen en Brussel."

Een nabije cloud-oplossing

Licht

Performante IT is cruciaal, aldus Caenepeel: "Dit is een zeer competitieve en jachtige wereld. We moeten zeer snel reageren. Kandidaten moeten snel worden voorgesteld aan bedrijven." Als bedrijf wil je steeds optimale capaciteit hebben, maar ook meer. "We zijn gegroeid van 40 naar 120 mensen en dat is zeer snel schakelen. Je moet je intelligentie in je datacenter houden en je kantoren licht. Hoe minder in een kantoor staat, hoe minder pannes je kan hebben. Elk kantoor heeft een router, een printer en thin client. Dat is een zeer lichte oplossing. Als er al iets is, dan is het snel opgelost."

In hun hoofdkantoor bevinden zich enkel nog ondersteunende diensten, de corebusiness zit in de kantoren. Dat veronderstelt een goede communicatie tussen hoofdzetel en filialen. Caenepeel (Forum): "Zeker commercieel maar ook qua ondersteuning. Vandaar dat wij al snel de eerste gebruikers waren van een client server. We moesten één centraal serversysteem hebben en in onze kantoren thin clients."

Dat is inderdaad wat Luc Caenepeel en Kristof Sanders zochten: "Vroeger hadden we een duur rek met apparatuur waar we niets van kenden.

Het kostte handenvol geld en steeds was het verouderd. Er was ook altijd wel iets mis mee. We hadden bovendien niet echt een goed systeem van verzekeren, van back-ups nemen etc. Terwijl toch de lonen van 2000 mensen elke week in orde moeten zijn. Vandaag staat overal nog een kleine thin client van een paar honderd euro. Maar ons systeem is steeds juist gepast groot genoeg en we kunnen over heel de wereld werken via ons citrixsysteem. Bij de minste hapering bellen we de helpdesk en worden we verder geholpen.”

Cloud

Dat zit vandaag allemaal in de cloud: zowel software als dataopslag verlopen via het internet. We associëren het fenomeen cloud wellicht

een rol van tussenpersoon en alles huren, “maar we hebben beslist zelf verantwoordelijk te zijn voor alles. Uw cloud staat dicht bij u. De boodschap is bij ons nooit: ‘het ligt aan onze cloud-leverancier’, want we hebben alles zelf gedaan. De cloud van de klant is dus binnen ons handbereik, en alles van ons eigen systeem is onze verantwoordelijkheid. We hebben geen excuus, zitten zelf aan de knoppen en geven niets door aan derde partijen.”

Verantwoordelijkheid

Dat zo’n leverancier die verantwoordelijkheid opneemt, is belangrijk. Stijn Vandeputte (CEO Trustteam): “Een kantoor nog maar een halve dag laten stilvallen is een ramp voor een bedrijf als Forum Jobs. Wij hebben voor hen datacenters gebouwd met alle zeker-

“We hebben geen excuus, zitten zelf aan de knoppen en geven niets door aan derde partijen.” (Stijn Vandeputte)

het snelst met grote aanbieders als Oracle, SAP, Google of Salesforce. Toch zijn ook kleinere spelers op die trein gesprongen en een kmo als Trustteam pionierde eigenlijk al van voor de term ‘cloud’ rond 2007-2008 helemaal ingang vond. Het Kortrijkse bedrijf met zijn inmiddels 90 werknemers en zijn kmo-focus ambieert niet om een Google of Microsoft te worden.

Zekerheid en nabijheid

Klanten willen cloudoplossingen die zeker en beschikbaar zijn, weet CEO Vandeputte: “Eenzijds voor klanten: hun data zijn altijd en overal beschikbaar en ook over de connectiviteit kunnen ze zeker zijn. Maar ook zekerheid voor Trustteam zelf: aangezien alles in eigen beheer is, kunnen wij ook alles perfect controleren!”

CEO Vandeputte van Trustteam zou eigenlijk ook kunnen opteren voor

heden en ontdubbelingen, evenals back-ups, met als doel onze klanten te ontzorgen op het vlak van IT. Wij kunnen onze inspanningen verdelen over vele klanten. Dus spreiden we ook de kosten. Wij zetten onze systemen en onze resources in voor het onderhoud van verschillende klanten. Als wij bijvoorbeeld in onze cloudstructuur investeren, dan profiteert elke klant mee van onze verbetering. We upgraden automatisch in servers of storage, zonder dat men dat voelt. Op die manier beschikken onze klanten altijd over het beste wat er op de markt is. We bieden hen ook veel flexibiliteit. Ze moeten niet wakker liggen als ze uitbreiden of inkrimpen.”

Lokaal en vertrouwelijk

Kristof Sanders wijst er nog op dat zij als bedrijf dat lokale aspect wel belangrijk vinden: “We willen dat onze data en systemen ‘in de buurt’



Stijn Vandeputte (CEO Trustteam)

beheerd worden. Als West-Vlaamse kmo houden we van proximateit. Bij een probleem bellen we gewoon. Ze kennen onze systemen, maar ze kennen ons ook. Een goed persoonlijk contact is belangrijk in onze eigen business, maar dit geldt eveneens voor de keuze van onze leveranciers. Zij vormen ons productieapparaat en dit moet te allen tijde 100% performant blijven.”

Dicht bij de klant en altijd aanspreekbaar, dat herkent Luc Caenepeel ook in de eigen business: “We hebben dat alles uitbesteed waardoor wij zelf dicht bij onze eigen klanten kunnen blijven staan zonder veel beslommingen in verband met onze IT-diensten. Klant én leverancier zijn samen groot geworden. En zoals in elk groeiproces — en al zeker in ICT — zijn er wel eens groeipijnen, maar het mooie is dat wij elkaar steeds hebben weten te vinden.”

Tekst: Patrick Verhoest | Foto's: Dries Decorte