

Snel schalen: Hoe ISAAC Instruments prestaties, kosten en controle op elkaar afstemt



Verhalen over snelle groei richten zich meestal op oprichters, financieringsrondes of grote marktontwikkelingen. Minder zichtbaar is het werk dat die groei mogelijk maakt: de specialisten die platforms stabiel houden, data veilig houden, kosten voorspelbaar maken en teams in staat stellen voortgang te boeken zonder dat ze worden afgeremd door hun infrastructuur.

In deze fase is de cloud niet langer 'alleen infrastructuur'. Het wordt een integraal onderdeel van de manier waarop organisaties risico's beheren, afwegingen maken en momentum behouden.

Die verschuiving is zichtbaar in de ervaring van ISAAC Instruments. Naarmate het fleetmanagementplatform van het bedrijf groeide naar meer dan 60.000 verbonden IoT-apparaten en honderden klanten in de vrachtwagenindustrie, begon het oorspronkelijke infrastructuurmodel tegen zijn grenzen te lopen.

In dit vraag-en-antwoordartikel vroegen we **Joe Russo, VP IT en Security bij ISAAC Instruments** en klant van OVHcloud, om zijn perspectief op hoe hun aanpak van cloudinfrastructuur, stakeholdermanagement en dienstverlening zich heeft ontwikkeld naarmate ze verder groeiden.

V. Wat hebben managementteams nodig op het gebied van infrastructuur naarmate bedrijven groeien?

A. Managementteams richten zich op groei, risicobeheer en duurzame bedrijfsvoering.

Naarmate ISAAC Instruments zijn platform uitbreidde om tienduizenden verbonden voertuigen en een groeiende klantenbasis te ondersteunen, waren infrastructuurbeslissingen geen achtergrondkwestie meer, maar kregen ze invloed op strategische gesprekken.

“Leiders hadden vertrouwen nodig dat het platform nieuwe markten kon ondersteunen, terwijl het bleef opschalen met toenemend verkeer en ruimte bood voor toekomstige productplannen. Daarnaast zochten ze zekerheid dat infrastructuurkeuzes die vandaag worden gemaakt later geen beperkingen opleveren.”

Voor het team betekende dit dat we, in plaats van puur over prestaties of architectuur te praten, duidelijk moesten maken hoe infrastructuurkeuzes risico's verminderen, flexibiliteit behouden en het groeimodel van het bedrijf ondersteunen. Bij ISAAC Instruments betekende dat dat **technische beslissingen nauw werden afgestemd op de prioriteiten van het management.**

In plaats van simpelweg een cloudprovider te kiezen, kozen we bewust voor een partner die een strategische rol in onze groei zou spelen.

“Je hebt een cloudprovider nodig die je kunt vertrouwen. Iemand met een lokale aanwezigheid. En iemand die jouw taal spreekt.”

V. Hoe is het financieel beheer van clouduitgaven veranderd naarmate u opschaalde?

- A. Naarmate ISAAC Instruments groeide, **veranderden clouduitgaven van een technisch probleem op de achtergrond** naar een kostenpost die nauwlettend door de financiële teams werd gevolgd en een gedeelde verantwoordelijkheid.

De uitdaging was niet alleen de kosten, maar ook het vertrouwen. Op verbruik gebaseerde modellen kunnen in het begin eenvoudig lijken, maar worden moeilijker te voorspellen naarmate omgevingen complexer worden. Variabel gebruik, kosten voor gegevensoverdracht en gebundelde diensten zetten maandelijkse beoordelingen snel om in reactieve gesprekken.

Regelmatige afstemming tussen engineering en financiën helpt. In plaats van alleen cijfers te rapporteren, moeten we uitleggen waarom kosten veranderen, welke workloads de uitgaven verhogen en hoe toekomstige groei de budgetten zal beïnvloeden. **Die duidelijkheid maakt het gemakkelijker om capaciteit te plannen en systeemoptimalisatie te prioriteren** in plaats van facturen achteraf te verdedigen.

V. Is uw benadering van IT, Ops en het platform veranderd naarmate het bedrijf is gegroeid?

- A. Opschalen betekent dat er meer complexiteit moet worden beheerd meer diensten, meer omgevingen, meer zaken die fout kunnen gaan. **Voor IT- en platformteams blijft betrouwbaarheid cruciaal, maar operationele duurzaamheid wordt net zo belangrijk.**

R&D vormt de ruggengraat van de organisatie. Bij ISAAC Instruments werken ongeveer 200 mensen, waarvan 38% deel uitmaakt van het technologie team. Naarmate het platform uitbreidde, nam de operationele belasting toe, samen met de klantvraag, en werden teams verantwoordelijk voor het stabiel houden van de systemen. Dit betekende dat zij zowel de ontwikkeling moesten ondersteunen als zich voorbereiden op toekomstige groei, vaak zonder de personeelsbezetting of volwassen tooling van grotere organisaties.

ISAAC ondersteunt meer dan 60.000 verbonden IoT-apparaten met een zeer klein team, wat onderstreept

waarom **beheerde diensten en diepgaande technische ondersteuning essentieel zijn op schaal**.

In combinatie met toegang tot directe, menselijke ondersteuning (niet alleen ticketwachtrijen) wordt de cloudprovider een verlengstuk van het team, in plaats van nog een systeem dat beheerd moet worden.

V. Hoe ervaren productteams de impact van infrastructuurbeslissingen?

- A. Productteams willen infrastructuur die gelijke tred houdt met de productontwikkeling. Nieuwe functionaliteiten moeten snel beschikbaar zijn voor klanten, betrouwbaar presteren en meegroeien met de vraag. Bij ISAAC Instruments helpen **hechte samenwerking en cross-functionele planning** om infrastructuuroverwegingen eerder in het planningsproces mee te nemen.

We hebben een change advisory board met enkele van onze belangrijkste klanten.

“We betrekken onze klanten actief bij het verzamelen van feedback – zij geven input en krijgen inzicht in wat eraan komt.”

Snel provisioneren, elastisch schalen en open-sourcecompatibiliteit stellen ons in staat de infrastructuur aan te passen naarmate productbehoeften veranderen, zonder halverwege alles opnieuw te moeten ontwerpen.

V. Hoe zijn cloudkeuzes beïnvloed door de behoeften van eindklanten?

- A. Een manier waarop ISAAC Instruments groei ondersteunt, is door ervoor te zorgen dat klantgerichte systemen zonder onderbreking kunnen opschalen.

“Cloudplatforms die snel kunnen op- en afschalen, zonder hoge of onverwachte kosten, maken het gemakkelijker om klantteams te ondersteunen zonder voortdurende herconfiguratie.”

Betrouwbare prestaties onder belasting stellen commerciële teams in staat met vertrouwen te opereren, zonder zich zorgen te maken of de infrastructuur de vraag kan bijbenen.

V. Hoe evolueren data-, beveiligings- en compliance-eisen naarmate organisaties opschalen?

- A. Naarmate de datavolumes toenemen, stijgen ook de eisen op het gebied van regelgeving en beveiliging: waar gegevens worden opgeslagen, wie er toegang toe hebben en hoe ze worden beschermd.

Datasoevereiniteit was voor ISAAC al een prioriteit voordat het een breed besproken onderwerp werd. Inmiddels is datasoevereiniteit een modewoord. Je hoort en ziet het overal terug. Maar in de praktijk draait het om risicobeoordeling: wat is het risico voor uw organisatie en hoe zwaar weegt dat?

Problemen ontstaan wanneer cloudomgevingen de locatie van gegevens onvoldoende inzichtelijk maken of het lastig maken om te begrijpen hoe informatie door systemen stroomt.

Beveiliging vormt vandaag een groot deel van mijn rol. **Voorspelbaarheid, transparantie en vertrouwen in de onderliggende cloudinfrastructuur zijn daarom cruciaal voor ISAAC terwijl we opschalen. Dit brengt ons terug bij het strategische partnerschap dat we hebben met OVHcloud.**

“Wat voor mij het meest geruststellend is, is dat ik kan vertrouwen op de infrastructuur op de achtergrond die soepel en veilig draait.”

Het onderhouden van een duidelijke datakaart, strakke toegangscontroles en auditgereedheid werd aanzienlijk eenvoudiger dankzij volledige transparantie en datasoevereiniteit in de cloud.

Tot slot

Op schaal beïnvloeden infrastructuurbeslissingen meer dan alleen prestaties. Ze bepalen hoe efficiënt teams samenwerken, hoe beheersbaar kosten zijn en hoeveel flexibiliteit de organisatie behoudt.

Joe Russo benadrukt dat de relatie met uw cloudpartner meer is dan een traditionele leverancier-klantrelatie, en een strategisch partnerschap zou moeten zijn:

“OVHcloud is geen leverancier waarvoor je aan het einde van de maand simpelweg een factuur betaalt in ruil voor diensten. Het is meer dan dat... Of het nu de Technical Account Manager is, de security officer of de mensen die we tegenkomen wanneer we door de gangen lopen – het is een

professionele organisatie die met klasse wordt geleid.

Voor ISAAC Instruments betekent het partnerschap dat zij kunnen bouwen op de technische expertise van de cloudprovider als verlengstuk van hun eigen team.

Joe Russo adviseert andere bedrijven die aan een opschalingstraject beginnen om de menselijke relaties en expertise die een partnerschap succesvol maken, niet te onderschatten:

“Welke leverancier je ook kiest, investeer in de samenwerking. Maak hen onderdeel van je ecosysteem. En wees niet bang om vragen te stellen, ook als je denkt dat ze niet relevant zijn, want soms zorgt het antwoord ervoor dat je zaken vanuit een ander perspectief ziet.”

Groeit uw organisatie en wilt u dat de cloud één zorg minder is? [Ontdek dan schaalbare cloudoplossingen voor groeiende bedrijven.](#)

Meer informatie