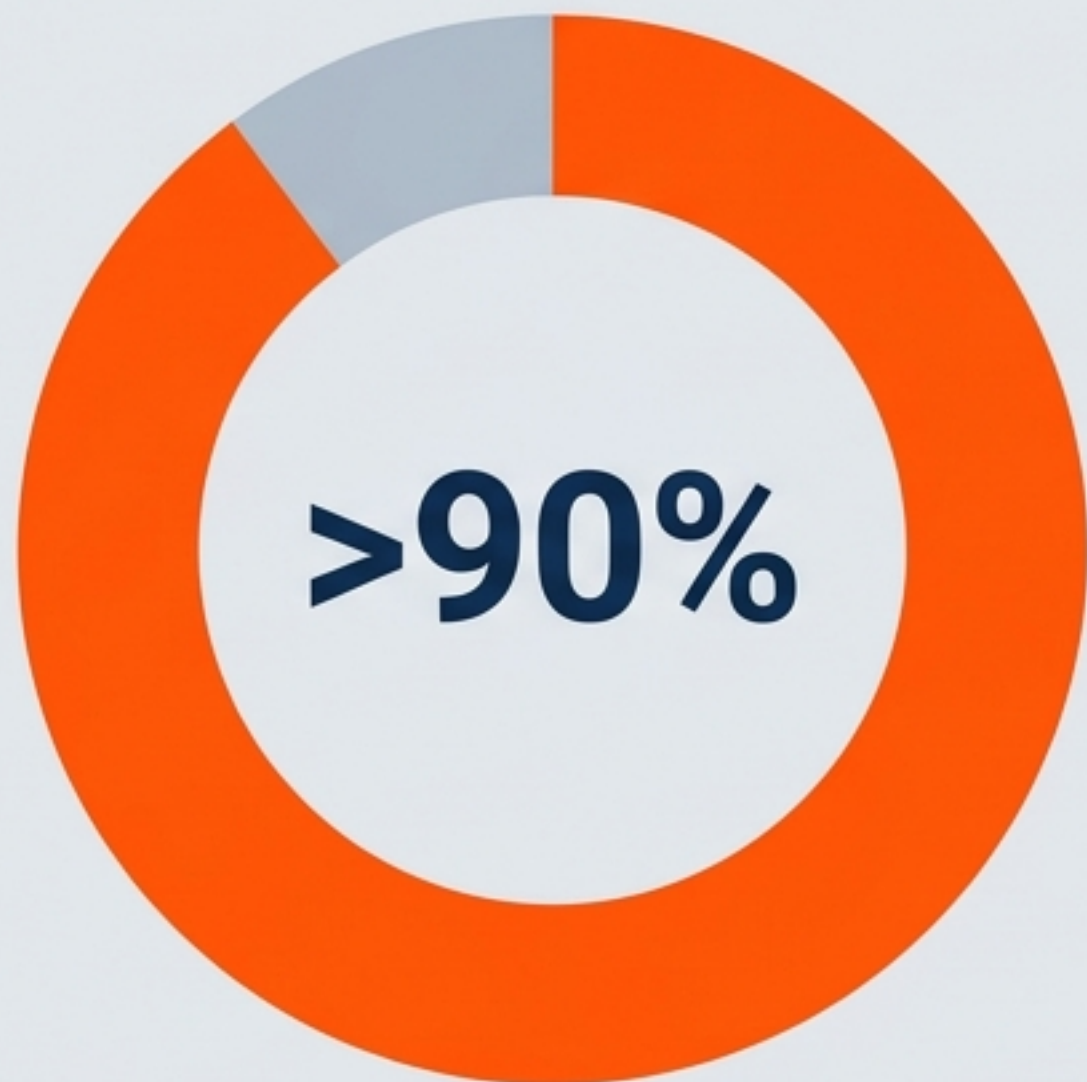


# Digital Sovereignty in Marketing Tech

Van afhankelijkheid naar autonomie: Een pragmatisch playbook ter reductie van lock-in en compliance-risico's.

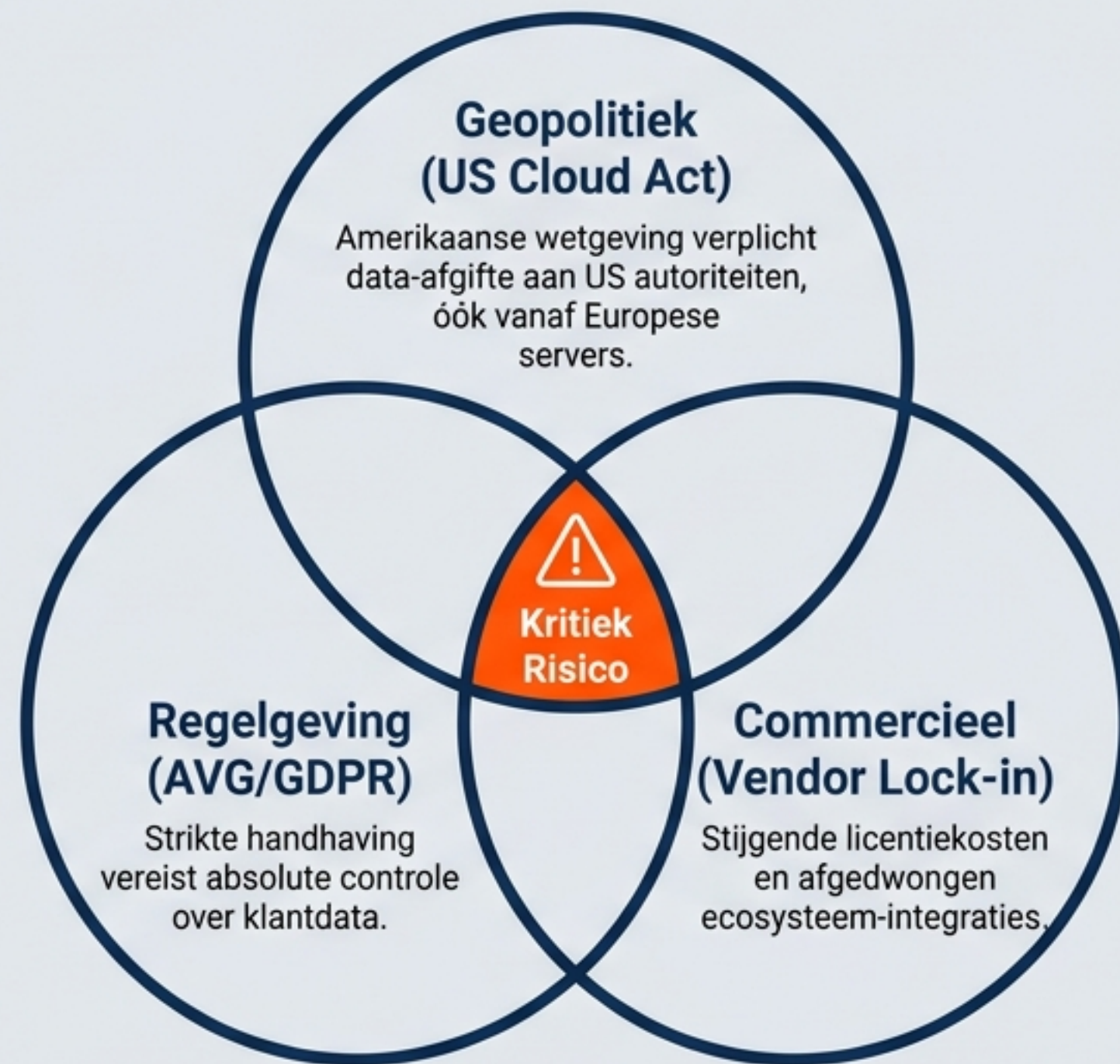
# Dominantie van Big Tech creëert een ongeprijsd compliance- en continuïteitsrisico

40%



Marktaandeel Microsoft & Google in NL martech-teams

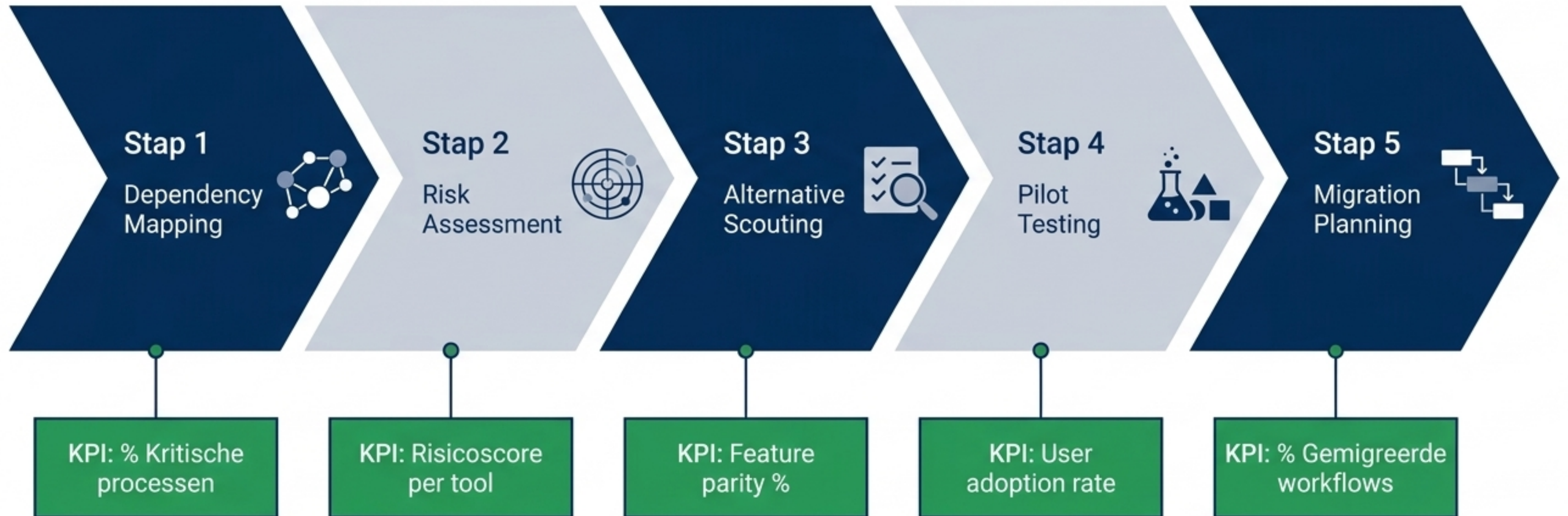
60%



Datacenters moeten beheerd worden door EU-burgers met een onafhankelijke raad van bestuur die *lawful requests* kan toetsen aan EU-wetgeving.

Matthew Garman, CEO AWS

# Het Soevereiniteits-Audit Framework: Incrementele transitie zonder disruptie



# Identificeer blinde vlekken: Waar liggen uw grootste afhankelijkheden?

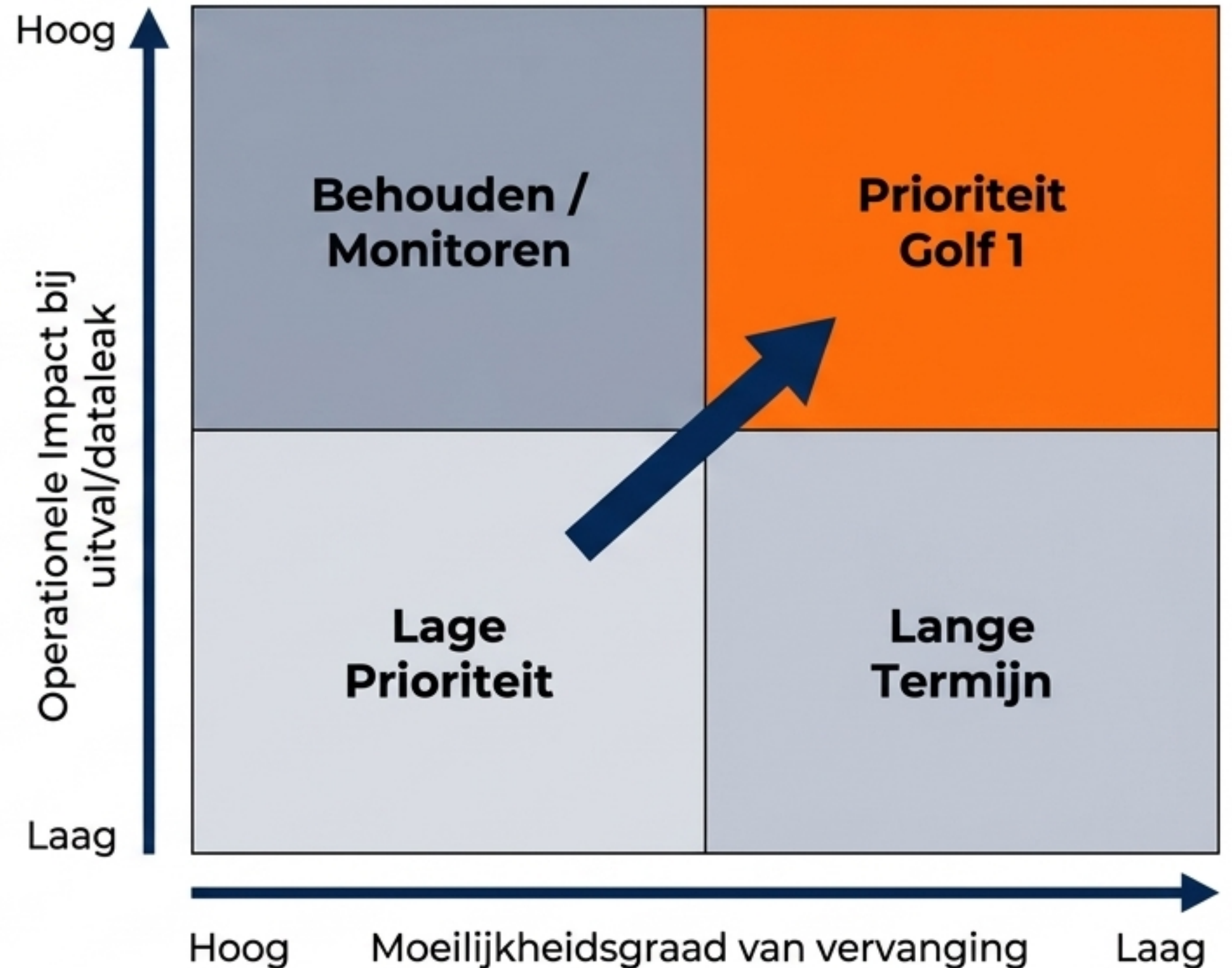
## Dependency Mapping

Breng verborgen integraties in kaart (CRM-koppelingen, analytics, advertising platforms direct gekoppeld aan de werkplek).

## Risk Assessment (SWOT)




Beoordeel per tool op Privacy (GDPR), Kosten (licentie-inflatie) en Continuïteit.

**Strategisch Advies: Start niet met het hart van de operatie. Isoleer en vervang eerst randapplicaties.**



# De volwassenheid van de Europese Martech Stack benadert Big Tech

## Feature Parity Dashboard

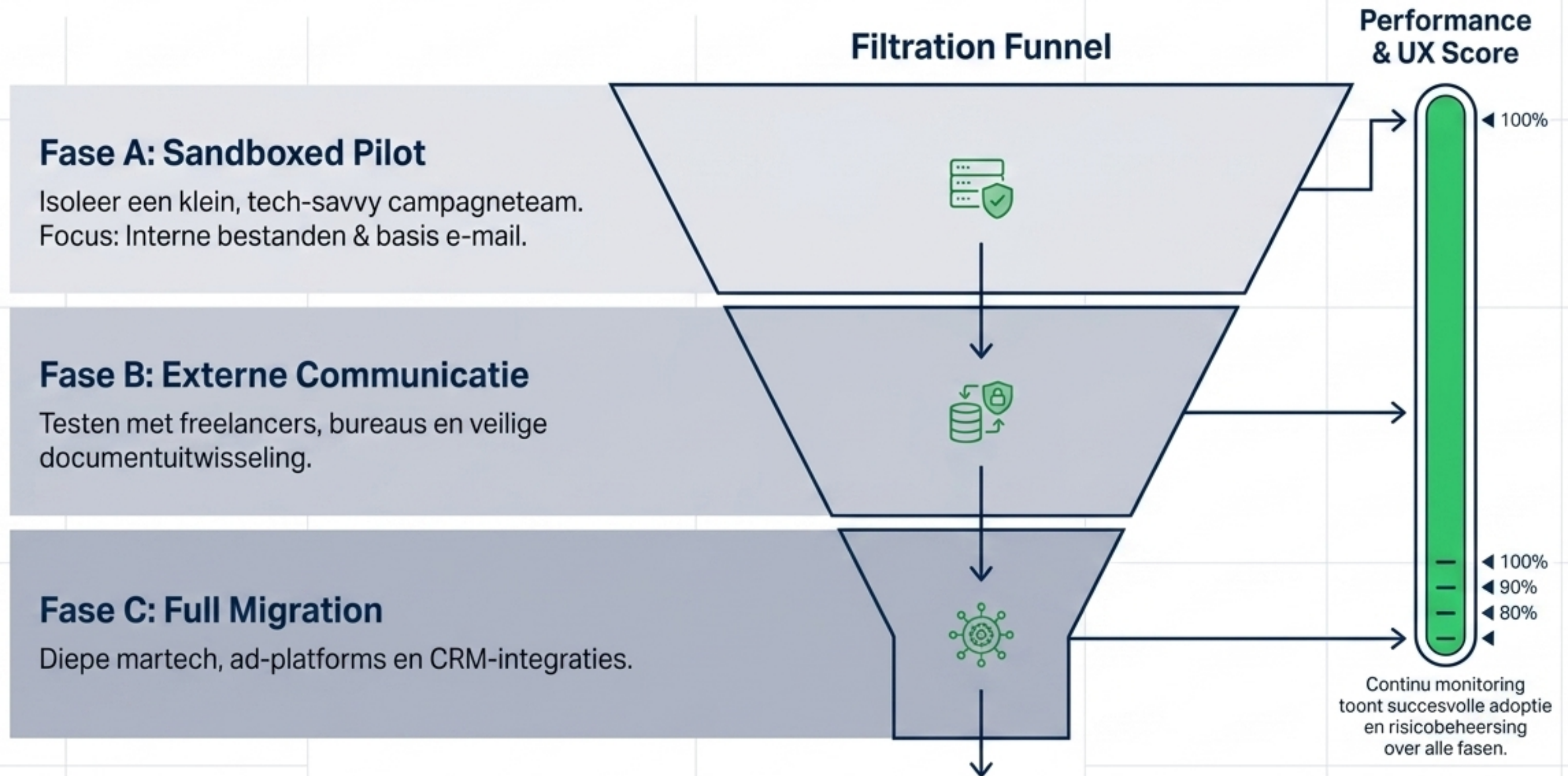
Categorie	Big Tech Status Quo	Europees Alternatief	
Workspace	Microsoft 365	Office.eu / Nextcloud	
Analytics	Google Analytics	Matomo / Piwik PRO	
Infrastructuur	AWS / Azure	European Sovereign Cloud	



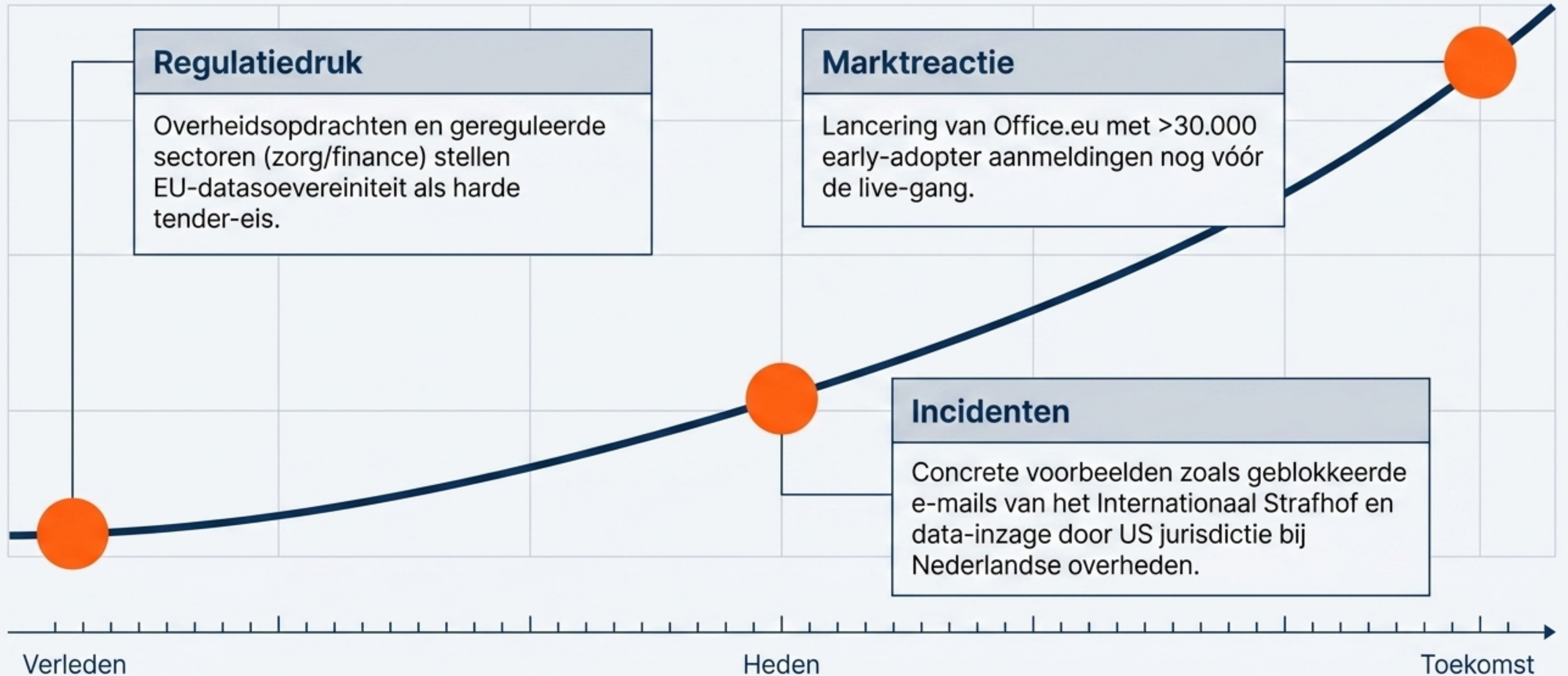
Een stuk hardware (in Europa) betekent niet dat we **soevereiniteit** hebben. Wat telt is wie de **systemen beheert** en onder welke **jurisdictie** de data valt.

Christian Klein, CEO SAP

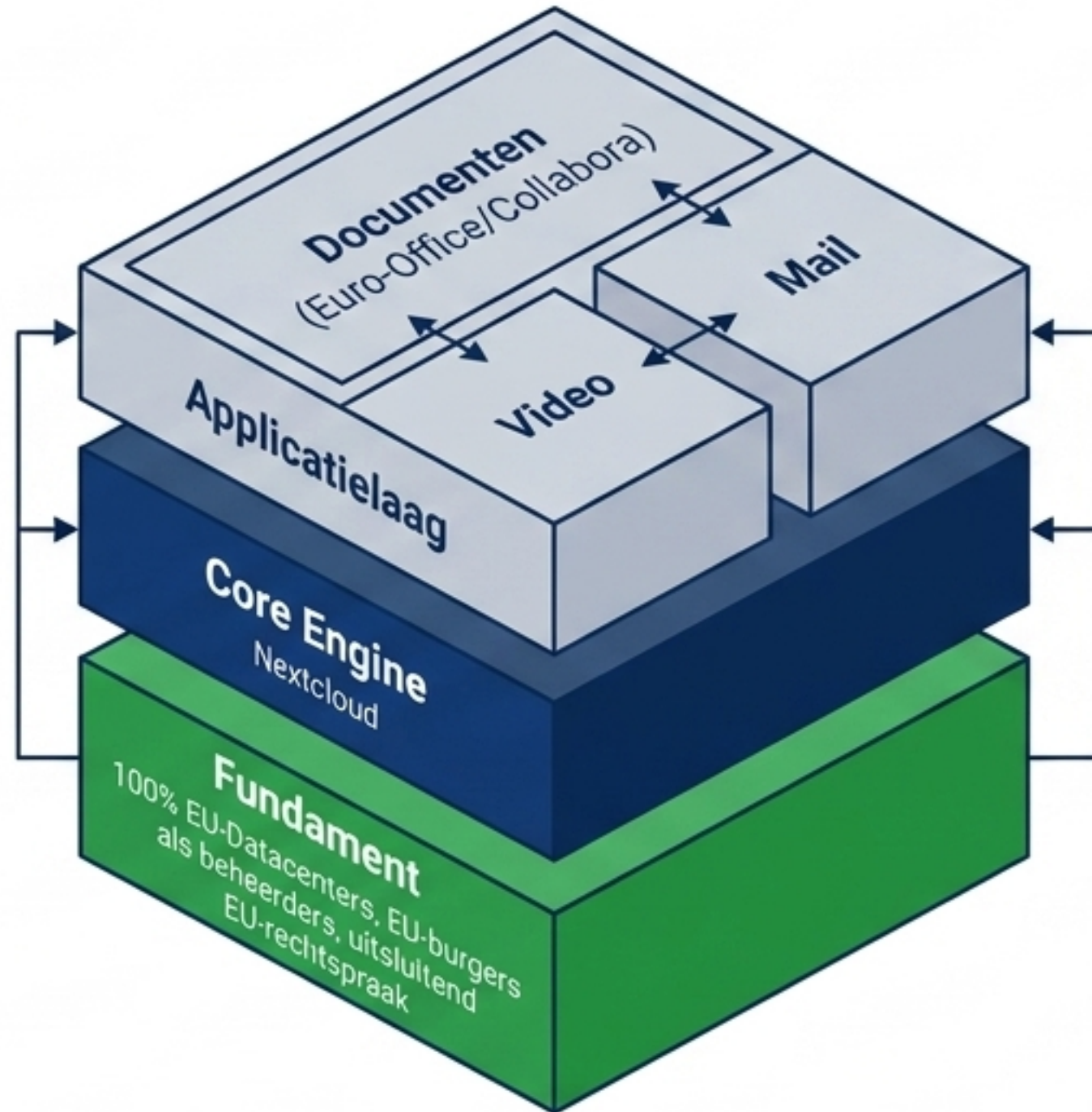
# Beperk operationele risico's door een gefaseerde, data-gedreven uitrol



# Digitale autonomie verschuift van niche-ideologie naar bestuurlijke norm



# Office.eu: Het Europese antwoord op MS 365 en Google Workspace



## Oorsprong



Initiatief van 4 Nederlandse ondernemers

## Propositie



Volwaardig alles-in-één kantoorpakket voor tekst, sheets, presentaties en communicatie

## Status



Direct beschikbaar als preview; eerste stabiele release gepland voor zomer 2026.

# Objectieve evaluatie: Microsoft 365 vs. Google Workspace vs. Office.eu

Evaluatie Dimensie	Microsoft / Google	Office.eu
Data Soevereiniteit	Nee (Blootgesteld aan US Cloud Act risico)	<b>Ja</b> (100% EU jurisdictie en serverlocatie)
Martech Integraties	Extreem hoog (Diepe, native ecosysteem koppelingen)	Ontwikkeland (Afhankelijk van API-bruggen en early adopter adoptie)
Licentiekosten	Premium (Jaarlijkse prijsinflatie en vendor lock-in)	<b>Concurrerend</b> (Gelijkwaardig basisniveau, voorspelbaar)
Vendor Support	Globaal (Grotendeels geautomatiseerd en onpersoonlijk)	<b>Lokaal</b> (Actieve migratie-ondersteuning voor early adopters)

# De ROI van vroege adoptie weegt op tegen de 'kinderziektes' voor specifieke profielen

## Risico's

- **Technische kinderziektes** bij de eerste versie (bugs, performance).
- **Fricie in het netwerkeffect** (externe bureaus draaien nog op MS/Google).
- **Aanpassingsweerstand** in martech teams gewend aan status quo.



## Kansen

- **Maximale migratie-ondersteuning** vanuit de vendor.
- **Directe invloed op de product roadmap** (essentieel voor custom martech-koppelingen).
- Keihard **compliance-voordeel** bij overheidstenders en in gereguleerde markten.

**Conclusie:** Ideaal voor afdelingen met zwaar gereguleerde campagnedata. Pragmatisme vereist voor bedrijfsbrede uitrol

# Valkuilen vermijden: Change management is complexer dan de IT-migratie



**DO**

Focus op intensieve training; processen veranderen fundamenteel, het is geen nieuwe 'skin'.

Eis contractuele exit-strategieën; voorkom dat u een Amerikaanse lock-in ruilt voor een Europese.



**DON'T**

Onderschat de impact op externe samenwerking (freelancers, agencies) niet.

Verwacht geen 1-op-1 'plug & play' voor complexe legacy advertentie-dashboards en custom CRM.

# Verborgen migratiekosten versus de compliance fail-kosten



## CFO Insight

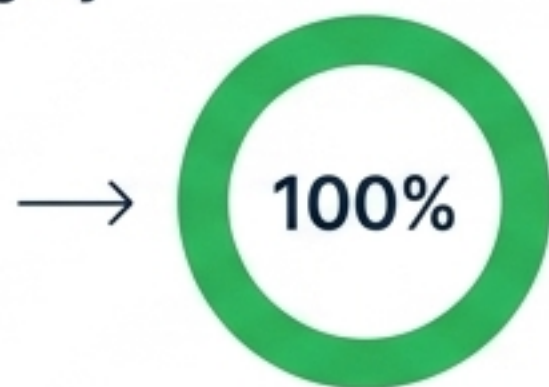
Bereken de ROI niet op basis van de maandelijkse licentieprijis per medewerker, maar op de kwantitatieve risicoreductie van GDPR/DPIA-compliance en exit-flexibiliteit.

# Pragmatische tijdlijn voor 2026: Van Audit naar Operationele Pilot

Q1	Q2	Q3	Q4
<b>ASSESS</b>			
Uitvoeren van de interne dependency mapping en SWOT risk assessment.	<b>DECIDE</b>		
	Go/No-Go besluitvorming per tool. Testen van de huidige Office.eu preview.	<b>PILOT</b>	
		Zomer '26 - Lancering stabiele versie Office.eu. Uitrol naar klein, geïsoleerd marketingteam in een sandbox.	<b>SCALE</b>
			Evaluatie pilot, budgettering voor 2027, start migratie van ongevoelige data.

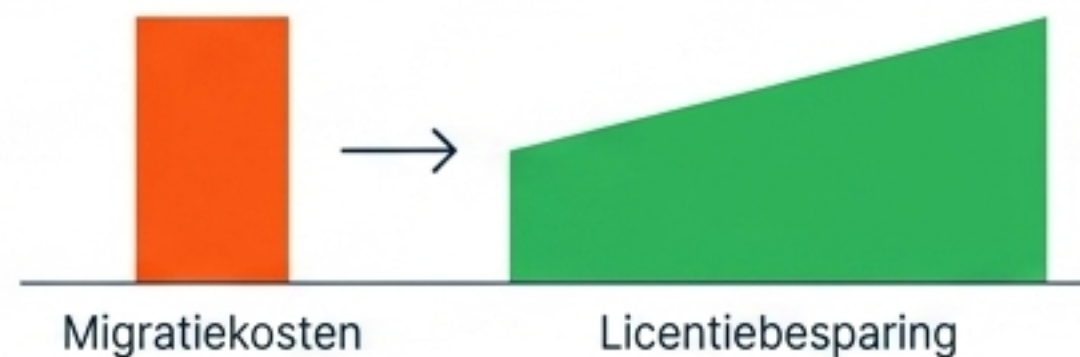
# Stuur op metrics, niet op onderbuikgevoel

## Data Sovereignty



% klantdata gehost op pure EU-infrastructuur.

## TCO



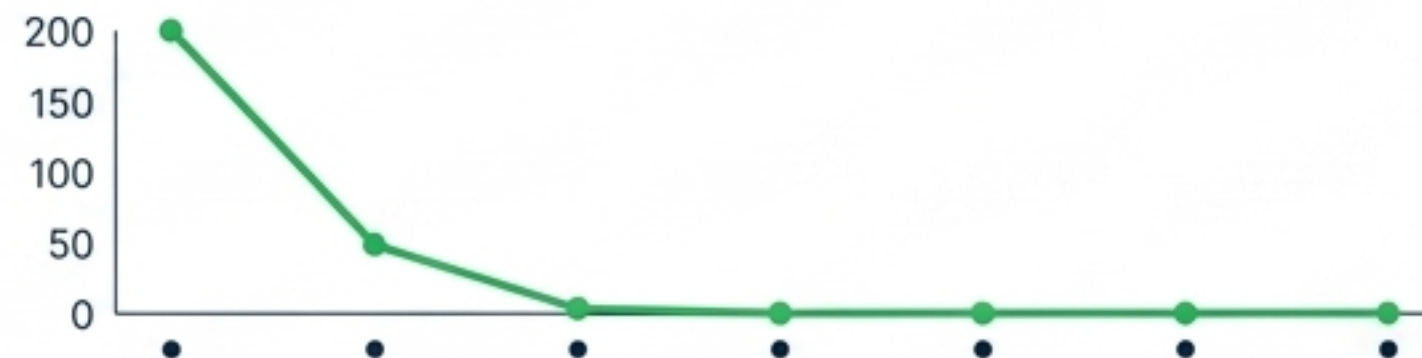
Burn-rate van migratie afgezet tegen licentiebesparing.

## User Adoption



eNPS meter: medewerkerstevredenheid nieuwe martech stack.

## Business Continuity



Uren downtime / kritieke fouten (minimaliseren richting nul).

# Executive Summary & De Volgende Stappen

## Key Takeaways

1. **Soevereiniteit** = risicomangement, geen anti-Amerikaans dogma.
2. De **Cloud Act** dwingt tot actie, AVG dekt niet alles.
3. **Volledige migratie** is zwaar; incrementeel is de norm.
4. **Office.eu** biedt een legitiem startpunt.
5. **Interoperabiliteit** (API's) bepaalt het succes.

## Next 90 Days

1. **Start de Dependency Audit:** Wijs vandaag een lead aan.
2. **Test Office.eu:** Vraag de preview aan en creëer een sandbox.
3. **CFO/CIO Alignment:** Agendeer 'Sovereignty & Vendor Lock-in' voor de board meeting van volgende maand.