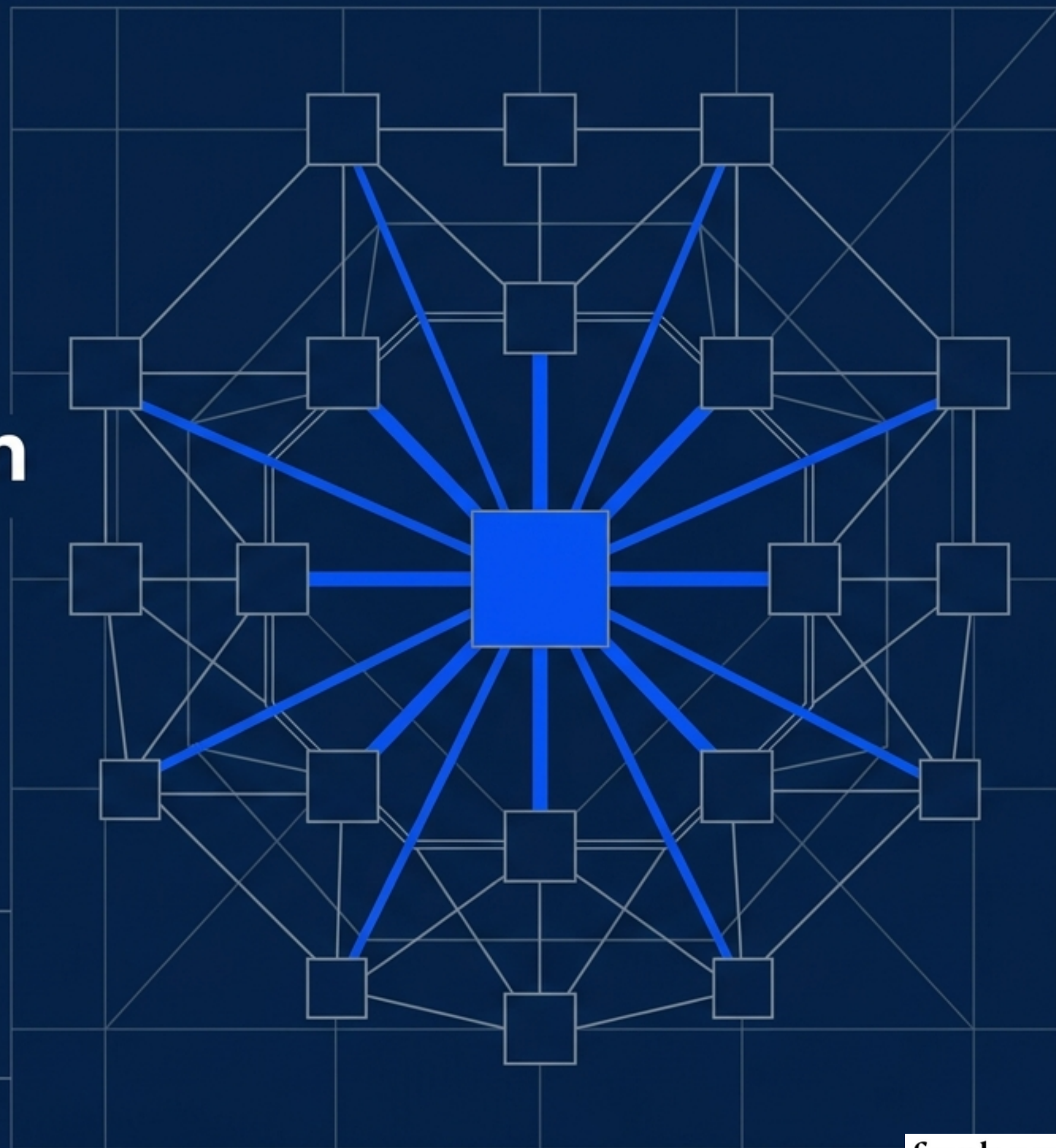


# Waarom Office.eu en Europese Cloud-alternatieven nu op uw MarTech Roadmap horen

Een praktisch playbook voor vendor diversificatie, datasoevereiniteit en operationele continuïteit voor Nederlandse CMO's.

Onafhankelijk framework voor het evalueren en veilig implementeren van Europese SaaS-oplossingen.  
Editie 2026.

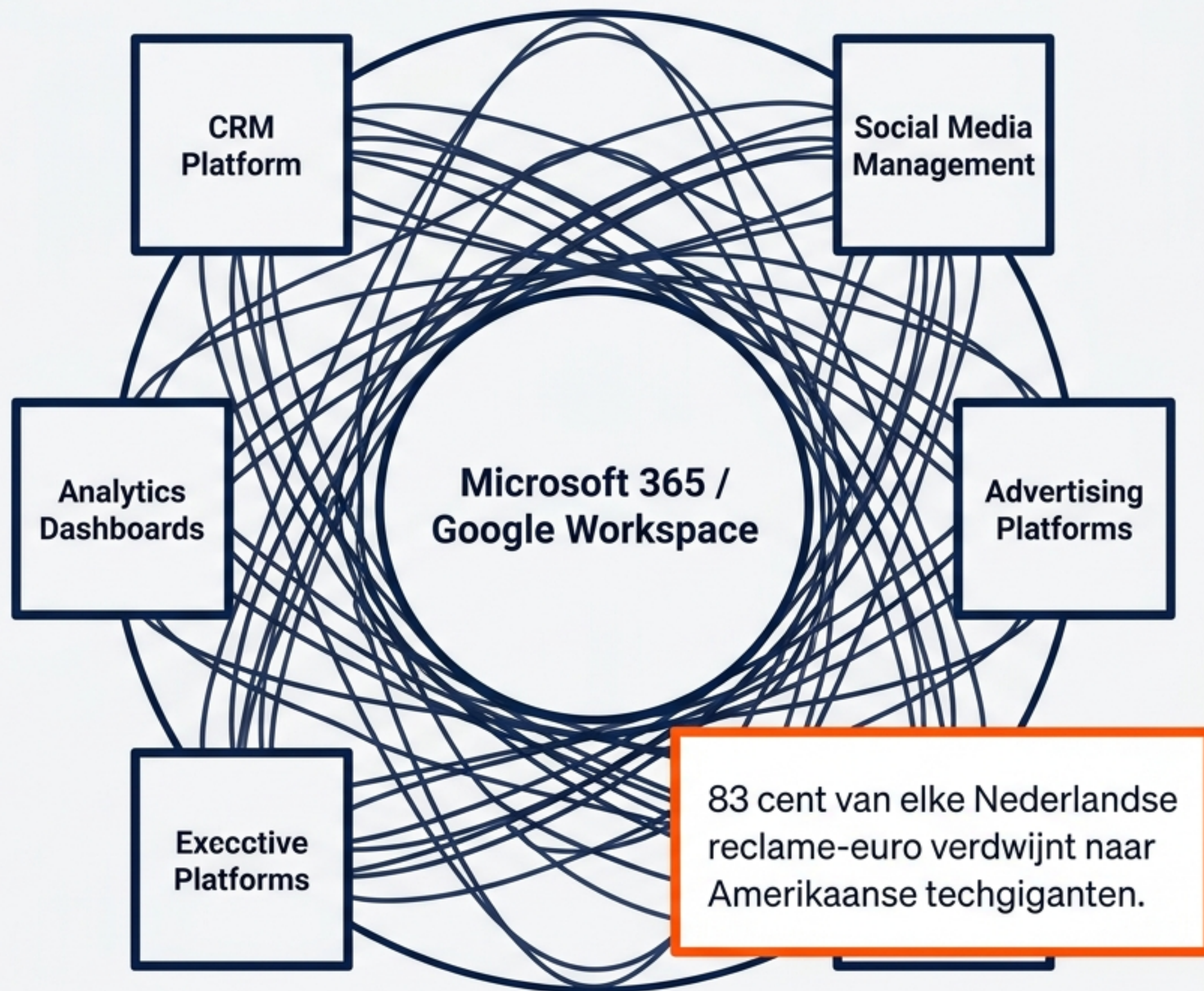


## De Lock-in Valstrik: Waarom de status quo een bedrijfsrisico vormt

### CMO BOTTOM LINE

Je betaalt niet alleen voor licenties; je financiert het onvermogen om te vertrekken.

De diepe integratie van MS/ Google in uw dagelijkse marketing-ecosysteem maakt snelle migratie bij escalaties onmogelijk.



# De drievoudige druk: Datasoevereiniteit is niet langer een optie

## 1. Geopolitiek & Juridisch



- US Cloud Act forceert data-overdracht, zelfs vanaf EU-servers.
- Precedent: Plotselinge e-mailblokkade van ICC-aanklager.

## 2. Commercieel & AI



- Risico van gedwongen AI-training op strategische campagnedata.
- Structurele en eenzijdige prijsstijgingen door cloud monopolies.

## 3. AVG & Compliance



- Strenge eisen voor beheer van klantinformatie.
- Europese hosting minimaliseert juridische boeterisico's.

“Zelfs AWS-CEO Matthew Garman erkent: een sovereign cloud vereist dat alles, tot aan de authenticatie-stack, lokaal door EU-burgers wordt beheerd.”

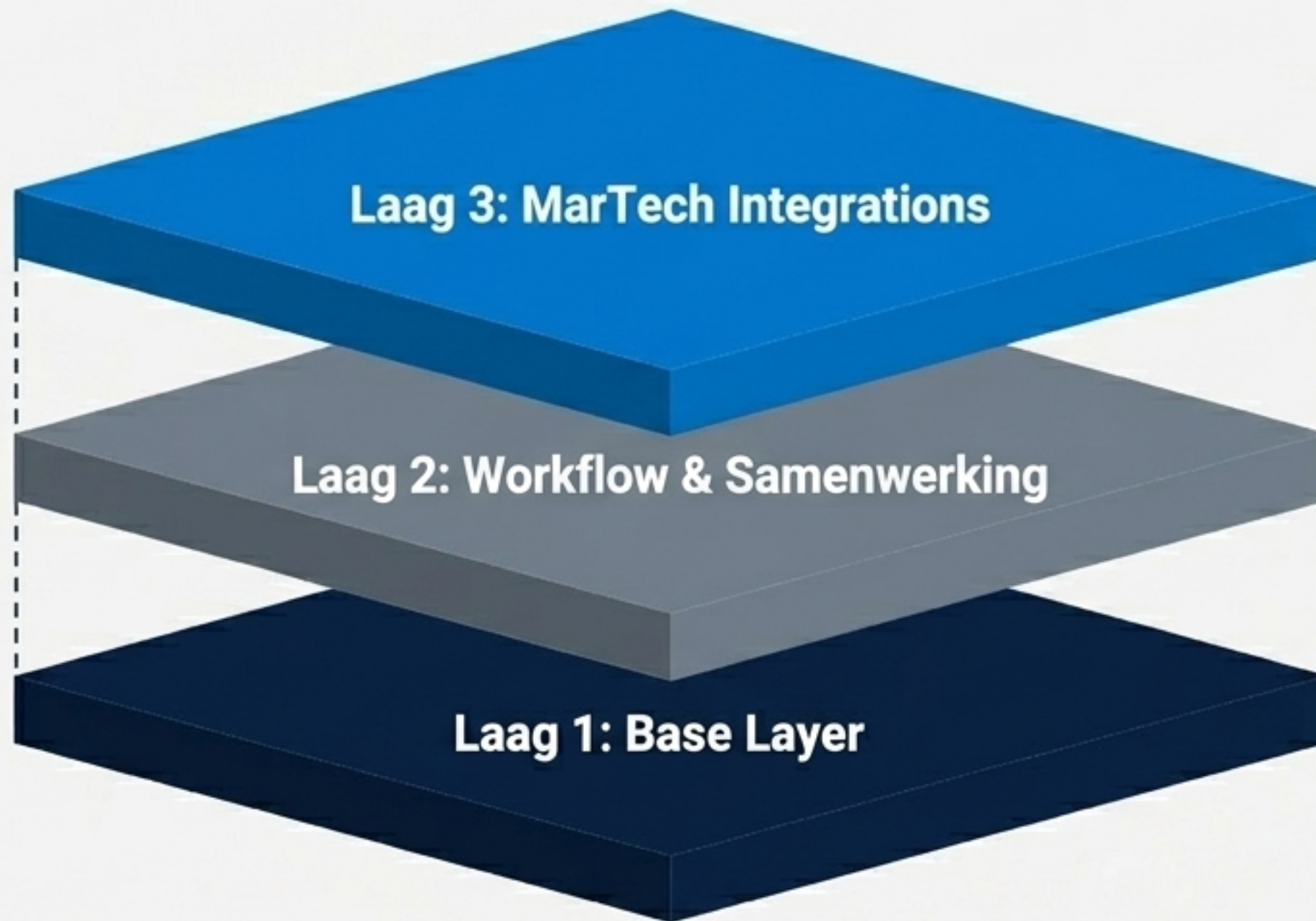
# Het Evaluatieframework: Een beheerste 5-stappen methodologie



## RISK NOTE

Focus op operationele continuïteit. Een cloudmigratie mag kritieke campagnedeadlines nooit verstoren.

# Stap 1: Inventory - Breng de verborgen integraties in kaart



CRM-koppelingen, Analytics dashboards, Social/Advertising platforms. Dit is de kritieke zone.

Documentcollaboratie, videovergaderen, projectmanagement.

E-mail, agenda, basis cloudopslag.

## CMO BOTTOM LINE

Inventariseer waar uw Microsoft/Google ecosysteem de martech stack raakt. Office.eu combineert tekst, e-mail en video, maar de integratie met uw specifieke CRM is de echte lakmoesproef.





















- Identificeer ongedocumenteerde processen en externe bureau-afhankelijkheden.

## Stap 2: Use Case Prioritering - Migreer op basis van risico

Niet alles hoeft op dag 1 over. Start met 'low-hanging fruit' om momentum te bouwen.

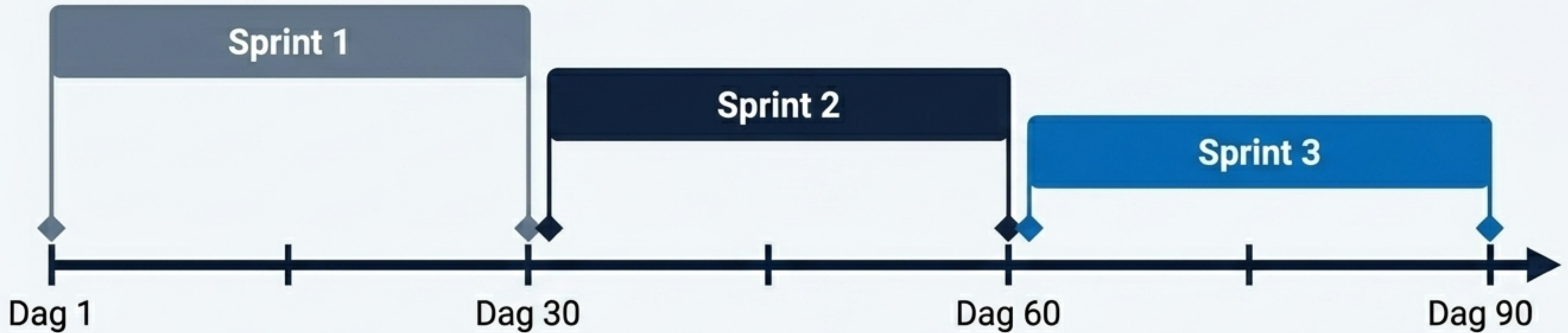


## Stap 3: Vendor Shortlist - De Feature Matrix

	Microsoft 365	Google Workspace	Office.eu	Nextcloud Base
Datasoevereiniteit (EU Jurisdictie)				
MarTech Integratie out-of-the-box				
Externe Samenwerking (Netwerkeffect)				
TCO & Prijsstelling (Lange termijn)				
AVG Compliance Garantie				

Office.eu excelleert in soevereiniteit. De uitdaging ligt bij het overwinnen van het **netwerkeffect** van **Big Tech** bij naadloze externe samenwerking met bureaus.

# Stap 4: Proof of Concept - De 90-Dagen Pilot



## Setup & Sandbox

Preview-versie activeren. Basale migratietools configureren zonder de productieomgeving te raken.

## Internal Test (10-20 Users)

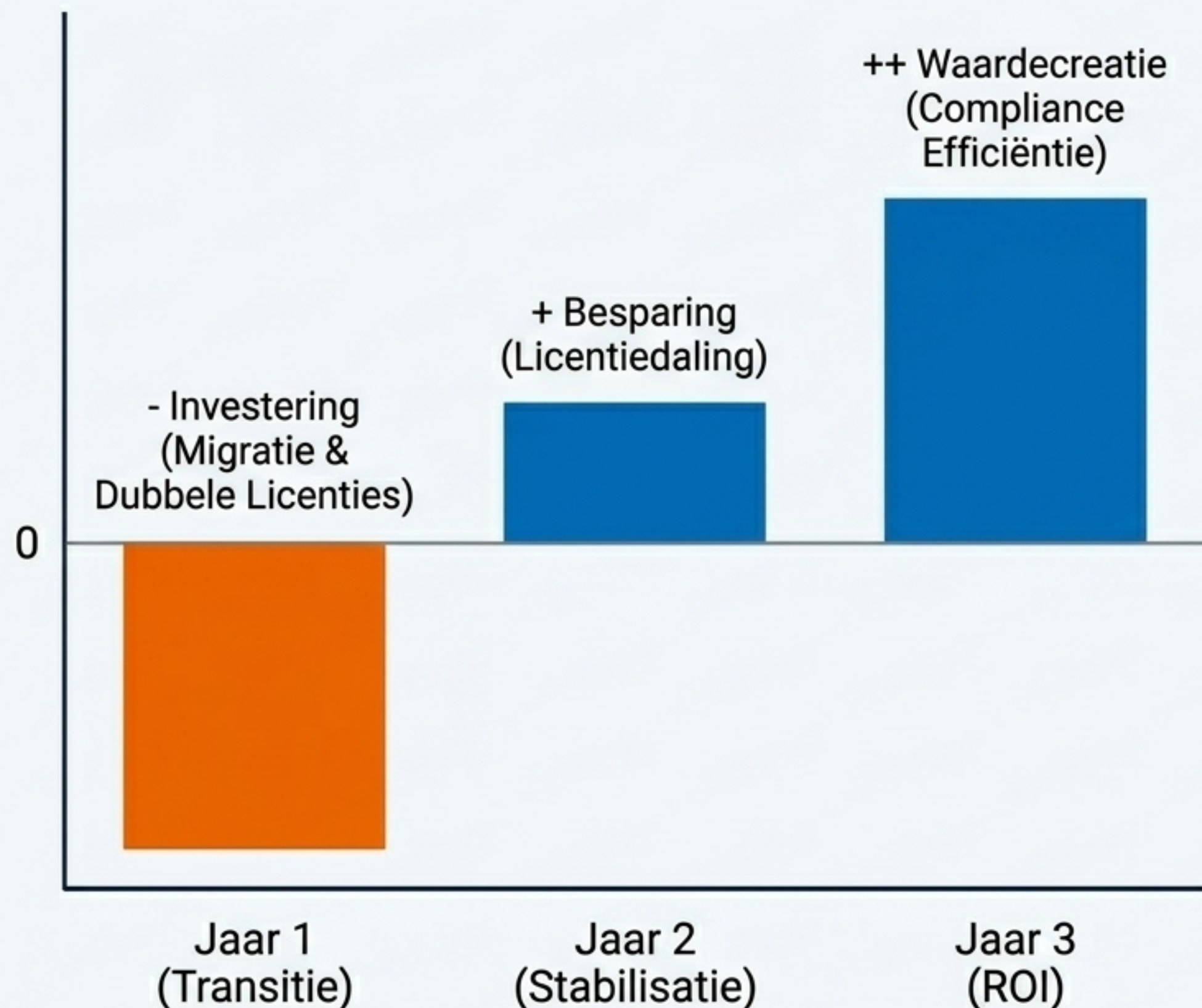
Pilot met het Marketing Ops team. Focus op het stress-testen van dagelijkse content workflows.

## External Stress Test

Documenten en feedback-loops testen met één specifiek geselecteerd extern partner-agency.

**De succesfactor is de praktijktest met reële campagnedata, niet de lijst met beloofde functionaliteiten.** Gebruik de huidige preview-fase voor een veilige test.

# Stap 5: Business Case - TCO over 3 jaar



## CMO BOTTOM LINE

De licentieprijzen van Office.eu zijn vergelijkbaar met Big Tech. De daadwerkelijke TCO-winst zit in de structurele daling van **compliancekosten en vermeden risico's** na het eerste jaar.

## EARLY ADOPTER VOORDEEL

De eerste 30.000+ aanmeldingen profiteren van intensievere migratie-ondersteuning en directe invloed op de MarTech productroadmap.

# Implementatie Roadmap: Naar een succesvolle Europese Europese cloud in 6 maanden



Gefaseerde migratie voorkomt operationele stilstand tijdens campagne-pieken.

	M1	M2	M3 (Zomer)	M4	M5	M6
IT Architectuur & Security	█					
Pilot Review & Integratie Mapping		█	█			
Departementale Migratie (Marketing Ops)			Lancering Stabiele Versie			
Organisatie-brede Rollout				█	█	
Uitfasering Legacy Systemen						█

# Change Management: Hoe u de 'Culturele Verschuiving' overleeft



*"De transitie naar Europese kantoortools is niet alleen een technische, maar vooral een culturele verschuiving."*

DO'S & DON'TS	
DO'S (Katalysatoren)	DON'TS (Valkuilen)
Betrek power-users vroegtijdig in het testproces.	Fricctie negeren. Een trage softwarebug is dodelijk voor campagnedeadlines.
Creëer glasheldere protocollen voor het delen met externe bureaus.	Oude workflows 1-op-1 kopiëren zonder het proces te optimaliseren.

# KPI Dashboard: Sturen op data, niet op onderbuikgevoel

Vereist wekelijkse monitoring tijdens de transitiefase.

## Data Sovereignty Score



Percentage van HR/Strategie data op Europese bodem.

## TCO Savings (Projected)

€ 84.500

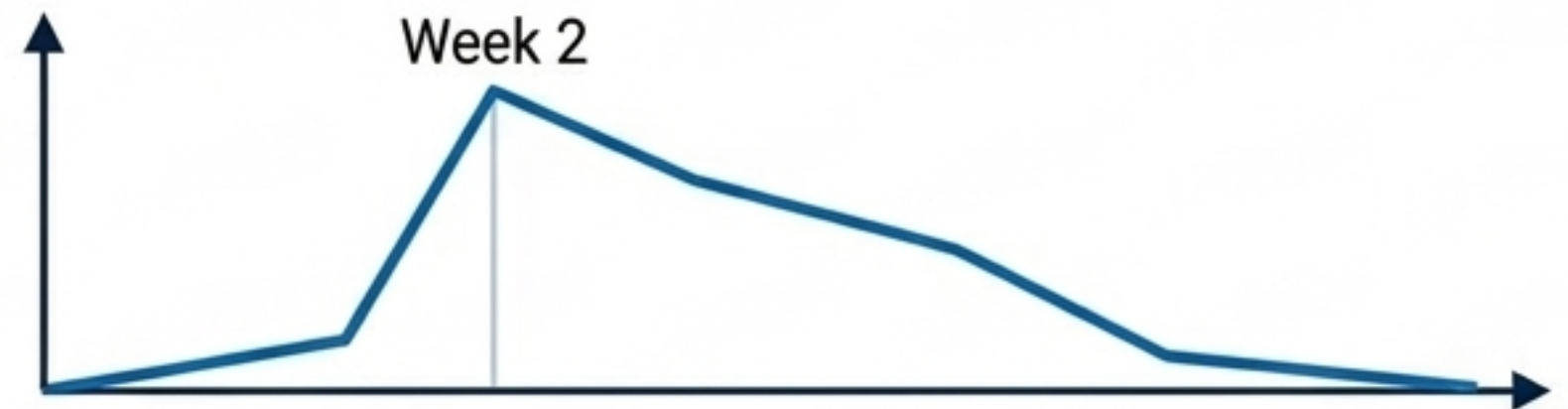
Gerealiseerde besparingen vs. historische MS/Google licentiekosten.

## User Adoption Rate

87% Actief

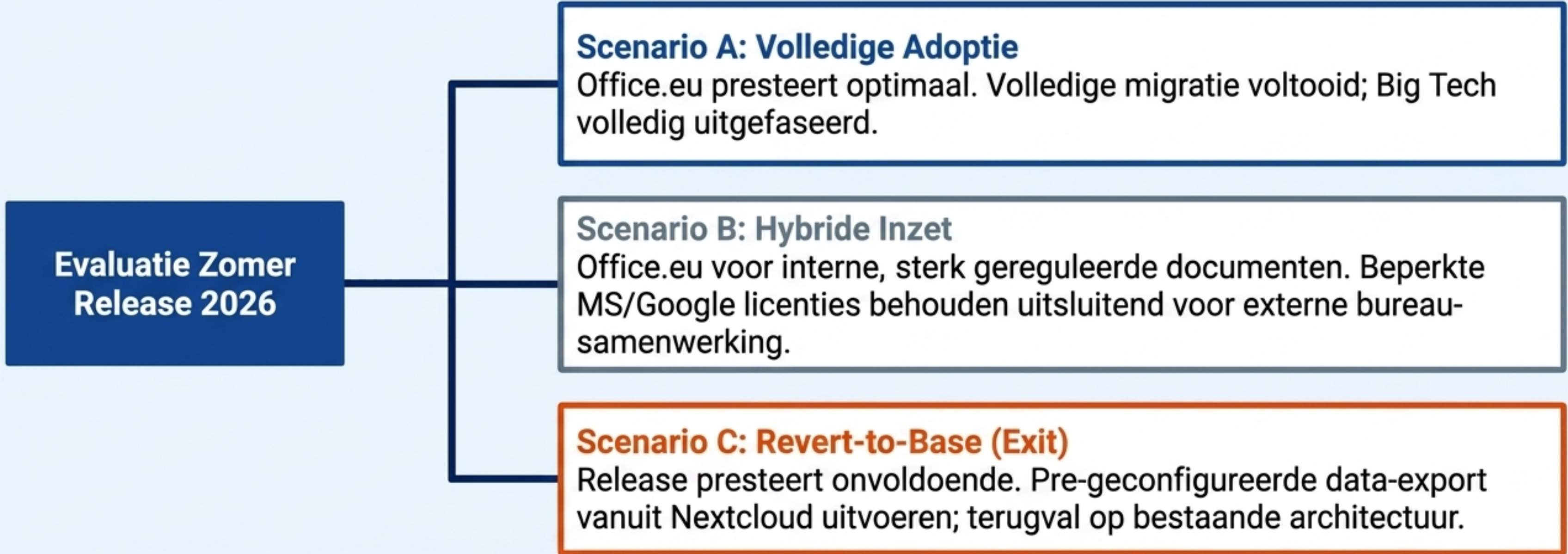
Adoptiegraad van Office.eu binnen actieve marketingteams.

## Incident Trendlijn



Aantal workflow bugs & helpdesk tickets.

# Risico-Mitigatie: De Exit en Hybride Strategieën



## CMO BOTTOM LINE

Vervang de ene lock-in niet klakkeloos door een andere. Kinderziektes zijn onvermijdelijk; zorg dat u altijd een geteste, operationele vluchtroute heeft om campagnes te beschermen.

# Samenvatting: 5 Key Takeaways voor de MT Boardroom

## 01

### Soevereiniteit = Waarde

Bescherm uw strategische campagnedata preventief tegen geopolitieke willekeur en buitenlandse wetgeving.

## 02

### Inventariseer de Stack

Begrijp en documenteer exact waar uw MarTech API's vastzitten aan uw huidige Workspace vóór u beweegt.

## 03

### Test in de Praktijk

Geloof geen aannames. Gebruik de huidige Office.eu preview met een klein, kritisch team in de echte operatie.

## 04

### Mitigeer Netwerkeffect

Externe samenwerking met mediabureaus en freelancers is de grootste technologische en culturele Bereid u voor.

## 05

### Behoud de Flow

Risicomijdende migratie.  
  
Operationele frictie mag uw go-to-market lanceringsmomenten nooit in gevaar brengen.

# Actieplan: De volgende 3 stappen voor uw team

# 1

## **Deze Week: Start de Inventory**

Inventariseer uw huidige afhankelijkheden. Maak een exhaustieve lijst van CRM, social, en analytics tools die onzichtbaar vasthangen aan uw huidige platform.

# 2

## **Volgende Maand: Evalueer AVG-eisen**

Bepaal keihard of Europese hosting voor uw specifieke klantdossiers essentieel of of slechts optioneel is. Dit vormt uw business case voor de CFO.

# 3

## **Q2 2026: Start de Hands-on Pilot**

Gebruik de direct beschikbare preview-versie met een geselecteerd Marketing Ops team om de dagelijkse workflows te stress-testen met reële data.

**Wacht niet tot de markt verder consolideert.  
Start uw leercyclus vandaag.**