



Stürmische Zeiten im Cloud-Geschäft

Die Schweizer Rechenzentrumslandschaft ist stark in Bewegung. Google und Microsoft kündigten dieses Jahr an, ihre Clouds in die Schweiz zu bringen, und auch Kaspersky will seine Rechenleistungen hierher verlagern. Die Experten von CKW, Cyberlink, Data11, Equinix, Green.ch, GTT, Interxion, Mount10 und dem OIZ diskutieren darüber, was dies für den Markt bedeutet. Interviews: Coen Kaat



Frank Boller
CEO,
Green.ch

Wie wird sich der RZ-Markt im kommenden Jahr entwickeln?

Frank Boller: Der Datacenter-Markt ist in Bewegung. Gleich mehrere Datacenter-Betreiber bauen ihre Kapazitäten aus, zwei Hyperscaler eröffnen in der Schweiz neue Cloud-Standorte, internationale Grosskunden haben ihr Interesse am Schweizer Datenstandort bekundet und der Trend hin zu immer mehr IT-Outsourcing hält an. Für die spezialisierten grossen Datacenter-Anbieter ist dies eine gute Ausgangslage, um weiter zu wachsen.

Wie wirkt sich der Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen auf das RZ-Geschäft aus?

Unternehmen benötigen immer mehr Rechenleistung und Speicherkapazität, bringen diese aber auf weniger Stellfläche unter, so auch bei Hyperconverged-Installationen. Dafür steigt die elektrische Leistung, die pro Rack notwendig ist. In bestehenden, älteren Rechenzentren sind Leistungssteigerungen unter Umständen nur mit grossem Aufwand zu realisieren, da sie auch eine Anpassung der Kühlinfrastruktur bedingen. Jedes Unternehmen, das mit der technologischen Entwicklung Schritt halten will, wird auch seine Datacenter-Infrastruktur modernisieren oder die IT in ein neues kommerzielles Rechenzentrum auslagern müssen.

Welche technologischen Trends erkennen Sie ferner?

High Density, also eine hohe Leistungsdichte, ist unbestritten der wichtigste Trend, dem sich die Datacenter-Betreiber stellen müssen. Wo früher noch 3 bis 4kW Leistung pro Rack nachgefragt wurden, planen wir heute im neuen Rechenzentrumsbau bereits mit 8 bis 15kW. Die Energieversorgung, die Notstromversorgung sowie die Kühlinfrastruktur müssen mit der mehr als dreieinhalb Mal grösseren Leistungsdichte mithalten können.

Welche Chancen bietet das RZ-Geschäft für Fachhändler, Integratoren, Systemhäuser?

Der Channel sucht nicht den Besitz der Datacenter-Infrastruktur, sondern deren Nutzen. Der Bau und Betrieb von Rechenzentren ist zu einem eigenen, spezialisierten Geschäft geworden – einem Geschäft mit grossen Investitionen und besonderen Eigenheiten. Darum fokussiert der Channel auf die eigenen Kernkompetenzen und bündelt seine Services mit der IT-Infrastruktur. So kann er seinen Kunden weiterhin einen umfassenden Service und einen hohen Standard bieten, gleichzeitig aber auch die eigenen Margen optimieren.



Thomas Knüsel
COO,
Cyberlink

Wie wird sich der RZ-Markt im kommenden Jahr entwickeln?

Thomas Knüsel: IT-Outsourcing und Cloud sind die grossen Treiber für den RZ-Markt. Die Akzeptanz gegenüber Managed Services und Cloud Computing nimmt jedes Jahr stark zu, insbesondere auch im KMU-Umfeld. Demgegenüber steht die Verdichtung der Systeminfrastrukturen (High Density), das heisst, die Rechenleistung und Speicherkapazität pro Fläche wächst exponentiell. Damit einhergehend steigen auch die Anforderungen an die RZ-Anbieter bezüglich Leistungsbereitstellung, Verfügbarkeit und Sicherheit. Summa summarum gehen wir davon aus, dass der Bedarf an qualitativ hochwertiger RZ-Fläche auch in der Schweiz weiter zunehmen wird.

Wie wirkt sich der Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen auf das RZ-Geschäft aus?

Hyperconverged-Infrastrukturen (HCI) erhöhen die Skalierbarkeit und Elastizität der IT-Systeme und erlauben es, die kostenintensiven Infrastrukturen besser auszulasten. Im Gegenzug steigt die Komplexität in der Entwicklung und beim Betrieb. Diese Aspekte sprechen für den Einsatz von HCI bei Cloud-Providern. Skalierbarkeit und Elastizität sind im Pay-per-Use-Zeitalter essenziell. Gleichzeitig konzentriert sich das Know-how beim Provider und ermöglicht den Kunden eine Fokussierung auf ihre Kernkompetenzen.



Santiago Caneiro Iglesias
Country
Manager
Schweiz, GTT

Wie wird sich der RZ-Markt im kommenden Jahr entwickeln?

Santiago Caneiro Iglesias: In der Schweiz gibt es einen anhaltenden Trend zum Outsourcing, da Unternehmen von teuren eigenen Einrichtungen zu Drittanbietern von Rechenzentren und cloudbasierten SaaS-Anwendungen wechseln wollen. Wir sehen auch eine gewisse Konsolidierung der regionalen Rechenzentrumsflächen, da Unternehmen nach Standorten im Land oder in der Stadt suchen, um die Nähe zu ihren Kunden zu gewährleisten. Die wachsende Netto-Rechenzentrumsfläche ermöglicht eine grössere Auswahl an Standorten und Diensten und fördert einen gesunden Wettbewerb unter den Anbietern. Für das laufende Jahr erwarten wir weiterhin ein prozentual zweistelliges Wachstum. Die neuen Datenschutzbestimmungen der Europäischen Union beeinflussen auch das Hosting von Daten. Und die verschiedenen Ankündigungen über den Umzug von grossen Dienstleistern in die Schweiz sind ein klarer Beweis für die Tendenz, auf die EU-DSGVO zu reagieren.

Wie wirkt sich der Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen auf das RZ-Geschäft aus?

Als Serviceprovider sehen wir die Notwendigkeit eines schnellen Netzwerkgreifens auf Anwendungen nach wie vor als kritisch an. Benutzer



Thomas Kreser
Marketing
Manager,
Interxion
Schweiz

Wie wird sich der RZ-Markt im kommenden Jahr entwickeln?

Thomas Kreser: Der Trend geht generell weg vom eigenen Rechenzentrum hin zu Colocation oder in die Private und Public Clouds, wie auch die Ergebnisse unserer Studie zeigen. Das wird in der Summe zu einer deutlichen Nachfragesteigerung bei den Rechenzentrumsanbietern führen. Neben dem Wachstum durch Outsourcing von On-Premise-Rechenzentren trägt dazu auch der Aufbau von lokaler Infrastruktur in der Schweiz durch globale Cloud-Provider wie etwa Microsoft und Google bei. Insgesamt rechne ich mit einem kontinuierlichen Wachstum in den kommenden Jahren.

Welche technologischen Trends erkennen Sie ferner?

SDN, HCI und Cloud sind aktuell im Trend. Die Workloads im RZ haben die Tendenz, sich zu dezentralisieren und multi-cloud-fähig zu werden. Auch bei der Datenspeicherung ist der Einsatz von Object Storage, der ebenso in verschiedenen Clouds zur Verfügung steht, immer beliebter. Diese natürliche Verteilung und geografische Ausbreitung der Workloads führt dazu, dass einzelne RZ oder VDC kleiner werden, deren Anzahl aber grösser (mehr Kunden mit weniger Workloads an einem bestimmten Ort).

Welche Chancen bietet das RZ-Geschäft für Fachhändler, Integratoren, Systemhäuser?

Die meisten RZ-Anbieter bieten einen indirekten Kanal, der es anderen Anbietern wie Systemintegratoren oder Softwarefirmen erlaubt, eigene RZ-Angebote zu erstellen. Die Angebotspalette entwickelt sich von kundenbetriebenen On-Premise-Lösungen hin zu Fully-Managed-Services im Rechenzentrum. Der Kunde wählt, abhängig von Geschäftsmodell und Kompetenzen, welche Integrationstiefe am besten passt. Die Möglichkeiten reichen von Infrastructure-as-a-Service (IaaS) über Platform-as-a-Service (PaaS) bis hin zu Software-as-a-Service (SaaS).

wollen Zugriff auf Serviceanwendungen «anytime and everywhere», und Latenz und Nähe sind wichtige Faktoren für die Anwendungsperformance und das Benutzererlebnis. Die Agilität und Zuverlässigkeit von Netzwerken ist ebenfalls von entscheidender Bedeutung, da IT-Architekturen von Unternehmen immer mehr global verteilte, softwarebasierte Dienste von verschiedenen Anbietern in ihre Unternehmensumgebungen integrieren müssen.

Welche technologischen Trends erkennen Sie ferner?

IoT und Edge Computing werden die Zahl der Mikro-Rechenzentren am Netzwerkrand erhöhen.

Welche Chancen bietet das RZ-Geschäft für Fachhändler, Integratoren, Systemhäuser?

Marktmittler spielen eine Rolle, indem sie mit Cloud-Networking-Anbietern wie GTT zusammenarbeiten, um das Outsourcing von Infrastruktur (IaaS, PaaS oder Hybrid), die Verfeinerung und Erweiterung von Diensten zu unterstützen, da lokale Nähe in Verbindung mit einer globalen Reichweite noch wichtiger wird. Natürlich sind die Fähigkeit, Mehrwert für die Serviceerfahrung und günstige Finanzkennzahlen eine Voraussetzung, um diese Marktchancen zu nutzen.

Wie wirkt sich der Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen auf das RZ-Geschäft aus?

Eine der Grundvoraussetzungen hin zu performanter Hyperconverged Infrastructure ist eine vielfältige und schnelle Connectivity, die sicherstellt, dass die Dienste für den Benutzer jederzeit verzögerungsfrei zur Verfügung stehen. Zusätzlich spielt der Sicherheitsaspekt insofern eine Rolle, als dass immer mehr Cloud-Anbindungen nicht mehr über das öffentliche Internet, sondern über direkte Datenverbindungen erfolgen. Optimale, sichere Connectivity, GDPR-konforme Umgebungen und direkte Multi-Cloud-Anbindungen lassen sich einfacher in einem externen RZ als in einem firmeneigenen

Datacenter realisieren, insofern sehe ich in Hyperconverged Infrastructure einen Wachstumstreiber.

Welche technologischen Trends erkennen Sie ferner?

Ein Trend ist, dass immer mehr IT-Leistung pro Rack installiert wird – wir sehen hier vermehrt Installationen von bis hin zu 15 kW pro Rack. Das führt zu immer höheren Anforderungen an die verfügbare Kühlleistung und an die Stromversorgung bei gleichzeitig sinkendem Platzbedarf und damit zu geänderten Ansprüchen an die gesamte Infrastruktur. Hybrid Cloud ist ein weiterer Megatrend, gerade die Nutzung von Multi-Cloud-Umgebungen. In anderen Ländern beobachten wir, dass das Modell flächendeckend zum Standard wird, in der Schweiz beginnt Multi-Cloud gerade erst, in der Breite Fuss zu fassen.

Welche Chancen bietet das RZ-Geschäft für Fachhändler, Integrierten, Systemhäuser?

Der sich abzeichnende Trend hin zur Cloud auch in der Schweiz ist hier Risiko und Chance zugleich. Bewährte Geschäftsmodelle werden infrage gestellt, aber es eröffnen sich auch viele neue Möglichkeiten. Fachhändler können beispielsweise mit massgeschneiderten Angeboten den Bedarf nach Hybridlösungen bedienen, wie es Tech Data mit dem Azure Stack Starter Pack tut. Integrierten eröffnet sich beim Aufbau von Hyperconverged Infrastructures und Hybridumgebungen ein neues weites Feld, und Systemhäuser können die digitale Transformation mit neuen Angeboten beratend und unterstützend begleiten. Alles in allem glaube ich, dass die Chancen die Risiken deutlich überwiegen.

vereint. Für die RZ-Anbieter heisst das, dass Qualitätsansprüche und Energiedichte zusätzlich steigen.

Welche technologischen Trends erkennen Sie ferner?

Aufgrund der Verdichtung wird ein RZ-Qualitätsstandard unter Tier Level 3 den Anforderungen nicht mehr gerecht. Das heisst, alle Systeme für die Speisung, Kühlung, aber auch Überwachung müssen redundant ausgelegt sein. Systemwartungen des RZ-Betreibers müssen unterbrechungsfrei erfolgen. Selbstverständlich steigen auch die Anforderungen an die Telekommunikation. Die Ausfallsicherheit muss erhöht werden, das heisst, es werden zwei unabhängige Verbindungswege nötig. Es werden mehr Daten in Echtzeit bearbeitet, dies benötigt höhere Bandbreiten und kürzere Latenzzeiten. Zudem müssen die Anforderungen der logischen Sicherheit (Vertraulichkeit, Integrität und Authentizität) beachtet und erfüllt werden.

Welche Chancen bietet das RZ-Geschäft für Fachhändler, Integrierten, Systemhäuser?

Der Kunde möchte seine Komplexität verringern. Daher ist er immer noch interessiert, alles aus einer Hand zu erhalten. In diesem Sinne haben Systemhäuser und Integrierten die Chance, ihren Kunden ein Angebot inklusive die Elemente RZ und Connectivity zusammenzustellen. Auch die logische Sicherheit bietet wachsende Möglichkeiten.

sein, gibt es nur sehr wenige. Einer davon ist aber klar die Blockchain als Basis für zukünftiges Datasharing, Dataverifikation und Datastoring. Dieses Potenzial gehen wir als Mount10 sehr umsichtig an, indem wir mit ausgewählten Partnern, wie Proxeus beispielsweise, erste Schritte unternehmen. Dabei darf man Blockchain als Basistechnologie nicht mit irgendwelchen Kryptowährungen vermischen, die als «Coin» einen, teilweise zu Recht, zweifelhaften Ruf haben.

Welche Chancen bietet das RZ-Geschäft für Fachhändler, Integrierten, Systemhäuser?

Die Fachhändler und Systemintegratoren werden auch in Zukunft eine entscheidende Rolle für den Kunden wahrnehmen. Die Erwartungshaltung des Kunden geht aber wohl eher in die Richtung, dass der Partner «trusted advisor» wird, um dem Kunden die Integration der besten auf dem Markt befindlichen Services sicherzustellen, als Ergänzung zu den Integrationen des On-Prem-Equipments, das auch in Zukunft durchaus sinnvoll bleibt. Die Aufgabe der Partner besteht also darin, sich proaktiv ein Bild von den Dienstleistungen der Serviceprovider oder RZ-Betreiber zu machen, um diese Kundenberatung machen zu können.



Ralph Urech
Business Developer,
Data11

Wie wird sich der RZ-Markt im kommenden Jahr entwickeln?

Ralph Urech: Wir sehen gegenläufige Trends. Katalysatoren sind die voranschreitende Digitalisierung und der damit verbundene Bedarf nach Rechen- und Speicherleistung, also Server, die irgendwo betrieben werden. Auch fördert der immer höher werdende Anspruch an die Betriebssicherheit und Serviceverfügbarkeit den RZ-Markt. Ein zusätzlicher «Enabler» ist die immer breitbandiger, verlässlicher und günstiger werdende Connectivity auf Glasfaser; so wird Outsourcing auch für KMUs erschwinglich. Inhibitoren sind Cloud-Dienste im Ausland und die Verdichtung der Rechenleistung.

Wie wirkt sich der Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen auf das RZ-Geschäft aus?

Converged Computing heisst primär mehr Leistung auf weniger Platz (Verdichtung). Damit sinkt zwar der Platzbedarf, nicht aber der wesentliche Kostentreiber eines Datacenters – die Leistung für sichere Energiezufuhr und effiziente Wärmeabfuhr. Oder anders gesagt: glei-

che Kosten bei weniger Platzbedarf. Auch steigt die Komplexität eines RZ, was mehr Professionalität verlangt.

Welche technologischen Trends erkennen Sie ferner?

Sicherlich neue Kühlkonzepte. Heute wird primär mit Luft gekühlt; dies mehr oder weniger effizient. Langfristig dürfte auch flüssig auf Chip gekühlt werden; auch Gleichstrom anstelle Wechselstrom ist langfristig zu beobachten. Generell wird es immer mehr Leistung auf weniger Fläche bedeuten – heute 3 bis 5kW/m², morgen 10 bis 20kW/m².

Welche Chancen bietet das RZ-Geschäft für Fachhändler, Integrierten, Systemhäuser?

Kunden wollen Rechenleistung nutzen, nicht unbedingt Server besitzen, und nur bezahlen, was wirklich gebraucht wird. Händler oder Integrierten könnten somit zu ihrer Hardware gleich auch weitere Services wie etwa Connectivity oder Housing anbieten, dazu dynamische Preismodelle und Betriebsleistungen – also Mehrwert durch «alles aus einer Hand» und «Pay per Use». Hoster machen das ja bereits.



Dieter Moser
Vorsitzender der Geschäftsleitung
CKW Fiber Services

Wie wird sich der RZ-Markt im kommenden Jahr entwickeln?

Dieter Moser: Die Spreu trennt sich vom Weizen. Nur qualitativ hochstehende Angebote werden wachsen. Grosse nationale Endkunden sind weitgehend gesättigt, jetzt ziehen kleinere Kunden und Serviceprovider vom «Make-Modell» ins «Buy-Modell». International hat die Schweiz nach wie vor grosse Anziehungskraft, einerseits aus Sicherheitsüberlegungen, aber auch als attraktive Kundenlandschaft für grosse Serviceprovider. Man darf erwarten, dass viele Cloud-Provider ihre Services näher zum Kunden bringen und in der Schweiz Fuss fassen. Zusammengefasst bedeutet das für den RZ-Markt Chance und Herausforderung zugleich. Vorinvestitionen und Flexibilität sind nötig für die Attraktivität gegenüber nationalen und internationalen Cloud-Anbietern, gleichzeitig sinkt die Nachfragemenge nationaler Endkunden. Aber alle potenziellen Kunden erwarten noch höhere Qualität der Dienstleistungen.

Wie wirkt sich der Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen auf das RZ-Geschäft aus?

Durch die Verdichtung brauchen die Kunden je länger desto weniger Platz im RZ. Was früher viele Quadratmeter RZ-Space in Anspruch nahm, findet heute in wenigen Racks statt. Die Energieeffizienz der Hardware wurde ebenfalls beachtlich verbessert. Die IT-Systeme vieler Firmen, Serviceprovider und ihrer Kunden sind auf engstem Raum

tungen. Ich denke hier beispielsweise an Autohersteller oder aber auch Anbieter im Konsumgüterbereich, die etwa ein Nutzerverhalten berechnen. Ein weiterer Trend sind die Streaming-Dienste wie etwa Netflix. Diese Daten, wenn Sie etwa «Games of Thrones» schauen, kommen aus einem lokalen Rechenzentrum zu Ihnen nach Hause, was entsprechende Leistungen voraussetzt. Schliesslich sehen wir auch, dass immer mehr Social-Media-Anbieter dazu übergehen, Daten lokal zu verarbeiten.

Welche Chancen bietet das RZ-Geschäft für Fachhändler, Integrierten, Systemhäuser?

Wir bieten ein Channelprogramm für Reseller und Allianzpartner. Unsere Channelpartner können Kunden und Prospects zu neuen Services individuell beraten, Projekte begleiten und bei einem Abschluss natürlich entsprechend profitieren. Interessant sind gemeinsame Ansätze, welche die Businesslösungen des Channelpartners mit unseren Angeboten kombinieren und somit zu erstklassigen Angeboten für die Kunden werden. Integrierten und Systemhäuser bieten ihren Kunden immer mehr Lösungen, wo ein Baustein Plattform Equinix ist. Dadurch wird eine verteilte IT-Infrastruktur für Kunden möglich, die an mehreren Standorten tätig sind.



Thomas Liechti
CEO,
Mount10

Wie wird sich der RZ-Markt im kommenden Jahr entwickeln?

Thomas Liechti: Aufgrund der Tatsache, dass sich die Infrastrukturen immer mehr konsolidieren lassen, bin ich fest der Überzeugung, dass sich das Rechenzentrum der Zukunft nicht durch grosse Flächen und Hallenweise Rackspaces auszeichnet, sondern eher durch hohe Leistungsdichten, effiziente Kühlungsmöglichkeiten und individuelle Sicherheitskonzepte. Die Zeit der Je-grösser-desto-besser-RZs neigt sich dem Ende zu.

Wie wirkt sich der Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen auf das RZ-Geschäft aus?

Auch der momentane Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen stützt meine Ansicht vom Bedürfnis nach kleineren, spezialisierten, flexiblen und doch sehr leistungsfähigen Rechenzentren. Wie stark und nachhaltig diese Technologie an sich ist, ist hingegen noch nicht vorhersehbar, da die Effizienz zwar zunimmt, sich aber auch grössere Ausfallereignisse abzeichnen können, wenn die Architektur mangelhaft umgesetzt wird.

Welche technologischen Trends erkennen Sie ferner?

Technologische Trends, die das Potenzial haben, sehr disruptiv zu



Roberto Cazzetta
Marketing Director,
Equinix Schweiz und Italien

Wie wird sich der RZ-Markt im kommenden Jahr entwickeln?

Roberto Cazzetta: Internationale Hyperscaler kommen in die Schweiz und brauchen Datacenter. Also wird der Markt wachsen. Zudem werden im Bereich Hybrid Cloud Firmen weiterhin noch mehr Clouds aufbauen und gleichzeitig noch mehr sensible Daten in der Schweiz behalten. Mit dem Wachstum der Hybrid Clouds wächst auch der Datacenter-Markt.

Wie wirkt sich der Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen auf das RZ-Geschäft aus?

Hyperconverged-Lösungen sind ja ein Bestandteil der Hybrid Cloud, so werden künftig immer mehr Hyperconverged-Lösungen ihre Verbreitung in Datacenter finden. RZs sind idealerweise verteilt, was auch verteilte Hyperconverged-Lösungen ermöglicht.

Welche technologischen Trends erkennen Sie ferner?

Einer der grossen Trends ist das Internet of Things (IoT). Im IoT-Bereich werden die Daten lokal gesammelt sowie berechnet und dann zu einem grossen Ganzen zusammenfasst. Das braucht ganz erhebliche RZ-Leis-

beiten können. Wir sind dabei, den Betrieb unserer Rechenzentren in diese Richtung zu entwickeln.

Welche technologischen Trends erkennen Sie ferner?

Ausser der höheren Energiedichte im Rechenzentrum und der gesteigerten Energieeffizienz führt die Automatisierung auch zu einer Reduktion des Aufwands. Mit der digitalen Transformation in der Stadt Zürich wird die Wichtigkeit der IT weiter steigen und damit die Anforderungen an die Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur zunehmen. Das Verbinden der eigenen IT mit Cloud-Lösungen ist unumgänglich und damit ein Erfolgsfaktor für jede IT. Die Stadt Zürich legte mit der Cloud-Strategie und der Sicherheitszertifizierung nach ISO27001 bereits vor Jahren die Grundlage, um flexibel und sicher die Anforderungen ihrer Kunden zu bedienen.

Welche Chancen bietet das RZ-Geschäft für Fachhändler, Integrierten, Systemhäuser?

Wir gehen davon aus, dass nur grosse und professionelle Rechenzentrumsanbieter wirtschaftliche Lösungen anbieten können. Daher sehen wir den Mehrwert von Fachhändlern und Integrierten im Vermitteln der richtigen Partner.



Andreas Németh
Direktor der Dienstabteilung
Organisation und Informatik der
Stadt Zürich

Wie wird sich der RZ-Markt im kommenden Jahr entwickeln?

Andreas Németh: Mit der zunehmenden Digitalisierung und den von uns beobachteten Anforderungen an die Rechenzentrumskapazitäten gehen wir davon aus, dass die Nachfrage nach professionell ausgestatteten und betriebenen Rechenzentrumsflächen wachsen wird. Getrieben wird dieses Wachstum von erhöhten Anforderungen aus dem Business an die eigene IT. Durch neue Technologien werden sich die Anforderungen an die Infrastruktur verändern. Rechenzentrumsanbieter, die auf sich verändernde Anforderungen flexibel reagieren können, werden davon profitieren. Die Stadt Zürich hat sich frühzeitig mit ihren modernen nach TÜVIT zertifizierten Rechenzentren eine optimale Ausgangslage verschafft.

Wie wirkt sich der Trend hin zu Hyperconverged-Lösungen auf das RZ-Geschäft aus?

Hyperconvergente Lösungen sind hoch standardisiert und werden weitestgehend über Software gesteuert. Dies führt zu einem einfacheren Betrieb im Rechenzentrum und zu einer Reduktion der Komplexität, aber auch der angebotenen Dienstleistungen. Rechenzentrumsbetreiber müssen deshalb in Zukunft mit einer Vielzahl von Lieferanten zusammenar-

Artikel online
auf www.it-markt.ch
Webcode DPF8_97313