



Was den RZ-Markt bewegt

Die Grossen haben die Schweiz entdeckt: Google und Microsoft sind mit eigenen Rechenzentren hierzulande vertreten. Aber was bedeutet dies für die kleinen und die lokalen Anbieter? Darüber diskutieren die Experten von CKW, Cyberlink, Data11, Datahub, Equinix, E-Shelter, Green, Mount10 und OIZ. Interviews: Coen Kaat



Dieter Moser
Vorsitzender
der
Geschäfts-
leitung,
CKW Fiber
Services

Was muss ein RZ-Betreiber heute bieten, um morgen noch im Geschäft zu sein?

Dieter Moser: Der Markt definiert die Qualitätsanforderungen an eine RZ-Lösung heute klar und deutlich. Die Infrastrukturen in Bezug auf Strom, Klima und Steuerung müssen zum Teil mehrfach redundant ausgelegt sein. Der RZ-Betreiber muss zusätzlich Antworten liefern in Bezug auf äussere Risiken und vor allem auf seine Kompetenz im Betrieb. Dazu gehören «Excellence» bei den Themen Disaster Recovery, Informationssicherheit (ISMS), Effizienz und Umweltschutz. Mit der höheren Verdichtung in den Rechenzentren werden die Effizienz-Anstrengungen immer wichtiger, denn die Betriebskosten sind direkt davon abhängig. Sehr ausgeprägt ist dieser Effekt bei Blockchain-Anwendungen.

Welche technologischen Trends prägen aktuell den Markt?

Der Trend zum Outsourcing von IT-Leistungen wird von den verschiedenen Cloud-Architektur-Varianten überlagert. Die selbst produzierten Leistungen wandern vom eigenen RZ ins externe Datacenter, Teile davon gehen weiter zu lokalen oder internationalen Cloud-Anbietern. Weitere Anstrengungen betreffen die Durchgängigkeit von Geschäftsprozessen. Sie sollen in der aktuellen Digitalisierungswelle ohne Systembrüche realisiert und vereinfacht werden. Dadurch steigt die Abhängigkeit der Unternehmen von ihren IT-Systemen auf das Maximum. Entsprechend ist die Resilienz der zugehörigen Einrichtungen auszulegen inklusive zugehöriger Notfall- und Sicherheitsmassnahmen durch Ausfälle oder Angriffe.

Was sind derzeit die lohnendsten Zielmärkte für RZ-Betreiber?

Die Maturität des RZ-Marktes ist schon sehr hoch. Es gibt vereinfacht gesagt praktische Elemente, geografische Elemente und Mengeneffekte, die

für die Frage der Fokussierung relevant sind. Beim RZ-Anbieter für Hyper Scaler ist die Nähe zu A-Städten und Prozess-Excellence ebenso eine Voraussetzung wie ein internationales Netzwerk. Lokale oder regionale Anbieter differenzieren sich über Flexibilität und Kundennähe. Dafür benötigen sie weniger Fläche und entsprechend kleinere Vorinvestitionen.

Wie können sich kleine RZ-Betreiber von den grossen, internationalen Anbietern differenzieren?

Der kleinere Betreiber kann mit seiner Nähe zum Kunden, mit daraus resultierenden spezifischen Lösungen und der damit verbundenen Reduktion der Komplexität punkten. Dazu gehört auch das Zusammenstellen von Gesamtangeboten aus einer Hand, etwa RZ plus Connectivity. RZ-Betreiber gehören zum «Sicherheitsteam» des Wirtschaftssystems. Damit ist klar, dass Partnerschaft und persönliches Vertrauen im Vordergrund stehen und auch einen Wert darstellen. Daher passen mittelgrosse Endkunden und lokale/regionale IT-Provider deutlich besser zu kleineren RZ-Betreibern. Sie sind sogar bereit, etwas mehr für dieses Dienstleistungspaket zu bezahlen.

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

Die Komplexitätsreduktion und der Service vor Ort. Der Channel hat die Gelegenheit, aus der Weite technologischer Möglichkeiten den richtigen Strauss für seinen Kunden zusammenzustellen. Egal ob on-premise, im externen Datacenter oder der Cloud, alles kann für den Kunden realisiert werden. Alle wichtigen lokalen und regionalen Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser sind bei uns im DC eingemietet und schnüren ein Gesamtangebot mit den nötigen Connectivity-Services zum Kunden, zu Partnern und zu Hyperscalern.



Thomas Knüsel
COO,
Cyberlink

Was muss ein RZ-Betreiber heute bieten, um morgen noch im Geschäft zu sein?

Thomas Knüsel: Ein fokussierter Serviceprovider bündelt Ressourcen und verfügt über die Fähigkeit, hohe Investitionen durch ein intelligentes Servicedesign, ausgerichtet auf Mandantenfähigkeit und Skalierbarkeit, erfolgreich zu amortisieren. Für seine Kunden resultieren Services mit folgenden Eigenschaften: Security by Design: Infrastruktur und Prozesse genügen höchsten Sicherheitsansprüchen und werden

von Fachspezialisten betreut. Flexibility: Selfservice-Portale befähigen den Kunden, Änderungen schnell, jederzeit und ohne Bearbeitungsgebühren durchzuführen. Scalability & Elasticity: Die einem Service zugrundeliegenden Ressourcen sind skalierbar, das heisst die Serviceleistung kann klein beginnen, wachsen, aber auch wieder schrumpfen. Typische Beispiele sind Datacenter-Fläche, Cloud-Ressourcen oder Netzwerkkapazitäten. Pay-per-Use: Die Kosten passen sich den variablen, tatsächlich konsumierten Ressourcen

an. Der Kunde bezahlt nur, was er wirklich braucht. Service Level Agreement: Der Leistungsumfang wird garantiert, gemessen und rapportiert.

Welche technologischen Trends prägen aktuell den Markt?

Software-defined Network, Hyper Converged Infrastructure und Cloud sind aktuell im Trend. Die Workloads im RZ haben die Tendenz, sich zu dezentralisieren und werden Multi-Cloud-fähig. Auch bei der Datenspeicherung ist der Einsatz von Object Storage immer beliebter, der ebenso in verschiedenen Clouds zur Verfügung steht. Gartner sagt voraus, dass 80 Prozent der Firmen bis 2025 vollständig auf ein eigenes Datacenter verzichten und anstelle dessen ihre Workloads zum Colocation-, Hosting- und/oder Cloud-Providern verschieben werden.

Was sind derzeit die lohnendsten Zielmärkte für RZ-Betreiber?

Unser Infrastrukturfokus macht uns attraktiv für Partner, die darauf aufbauend ihre eigenen Dienste anbieten. Oft eröffnen sich dadurch Chancen durch Synergieeffekte. Wir bieten eine der modernsten Cloud-Infrastrukturen der Schweiz und kombinieren diese je nach Bedürfnis mit Colocation-Services, privaten Netzen oder Sicherheitslösungen.

Wie können sich kleine RZ-Betreiber von den grossen, internationalen Anbietern differenzieren?

Während die grossen Public Clouds standardisierte Lösungen und Services global offerieren, können kleinere Anbieter auf spezifische Anforderungen eingehen und massgeschneiderte Lösungen realisieren. Als Cyberlink sehen wir die Zukunft in der Multi-Cloud. Wir sehen unsere Aufgabe darin, auf Bedürfnisse zugeschnittene Infrastrukturservices zur Verfügung zu stellen und unsere Kunden damit zu befähigen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Die Basis bildet eine sichere und hochverfügbare Vernetzung von Firmen- Datacenter- und Cloud-Provider-Standorten.

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 Kunden wählt – abhängig von Geschäftsmodell und Kompetenzen –, welche Integrationstiefe am besten passt. Die Möglichkeiten reichen von Infrastruktur-as-a-Service, Plattform-as-a-Service bis hin zu Software-as-a-Service.



Mathias-Ulrich Koch
CEO, Datahub

Was muss ein RZ-Betreiber heute bieten, um morgen noch im Geschäft zu sein?

Mathias-Ulrich Koch: Langfristig gewinnen Unique Selling Points, die ausserhalb der eigentlichen Kernkompetenz liegen, vermehrt an Bedeutung. Heute reicht es nicht mehr, eine exzellente sichere Burg zu bauen; man muss ergänzend dazu auch für die entsprechende Infrastruktur zur Burg sorgen. Die Kommunikationswege müssen georedundant und abgesichert auch für die Bedürfnisse internationaler Kunden in einem Paket mit dem Schweizer Datacenter angeboten werden. Aufgrund der gegenwärtig existierenden allgemeinen Sicherheitslage dürfen solche strategischen Entscheidungen bei global agierenden Unternehmen und Institutionen nicht outgesourct werden.

Welche technologischen Trends prägen aktuell den Markt?

Aktuell stehen sichere RZ-Standorte mit hohen Energieeinsparungstechniken und höchstverfügbaren, georedundanten Kommunikationslösungen im Mittelpunkt. Dies mit aus Kundensicht frei skalierbaren Bandbreiten. Denn nur hier sind Einsparungen und zusätzliche Benefits für Kunden zu generieren.

Was sind derzeit die lohnendsten Zielmärkte für RZ-Betreiber?

Für den Schweizer Markt sind dies die Wirtschaftsräume EMEA und

APAC. Diese suchen aufgrund ihrer geopolitischen Lage verstärkt sichere Plätze für ihre Daten und Infrastruktur – White Label. Und welches Land steht im Ausland mehr für Sicherheit und Stabilität als die Schweiz?

Wie können sich kleine RZ-Betreiber von den grossen, internationalen Anbietern differenzieren?

Sie können sich durch das Erarbeiten von speziellen Lösungen und USPs für bestimmte Märkte, Branchen oder Regionen Vorteile verschaffen. Ein Beispiel hierfür wäre für den indischen Markt und dessen Solarbranche ein exklusives Datacenter in der Schweiz.

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

Wir sprechen immer über Daten, Mengen und den Stromverbrauch. Dies bedeutet ein enormes innovatives Entwicklungspotenzial für die Märkte. In Zusammenarbeit mit Providern, Datacenter-Betreibern und internationalen Kunden lässt sich mit geballter Kraft ein grosses Kompetenzzentrum entwickeln. Von diesem wiederum profitieren gezielt international und innovativ ausgerichtete Beteiligte. Im Zeitalter der digitalen Transformation wichtig und für alle Unternehmen von zentraler Bedeutung sind eine hohe Verfügbarkeit und maximale Flexibilität der IT-Infrastruktur.



Volker Ludwig
Managing Director & Senior Vice President Sales, E-Shelter Services

Was muss ein RZ-Betreiber heute bieten, um morgen noch im Geschäft zu sein?

Volker Ludwig: Grundbedingung ist ein hochsicheres, redundant ausgelegtes und energieeffizientes Rechenzentrumsdesign und eine professionelle Betriebsmannschaft, die 24/7 für reibungslose Abläufe und zuverlässige Wartung aller Anlagen sorgt. Dies stellt die Hochverfügbarkeit aller IT-Systeme, die viele Kunden für ihren geschäftlichen Erfolg benötigen, sicher. Darüber hinaus wird die Connectivity, also der Anschluss an internationale Kommunikationsnetzwerke und relevante Cloud-Provider, immer wichtiger. Ein privater, direkter Zugriff ohne Umweg über das öffentliche Internet ist für viele Kunden ein zunehmend wichtiges Kriterium. So betreibt E-Shelter mit E-Connect eine Plattform, die standortübergreifend die Anbindung an Hyperscaler wie AWS, Google Cloud und Microsoft, aber auch an über 700 Carrier ermöglicht.

Welche technologischen Trends prägen aktuell den Markt?

Wir sehen, dass sich der Trend zum High Performance Computing in der Rechenzentrumsbranche widerspiegelt; die Stromdichte der Kundeninstallationen pro Quadratmeter nimmt permanent zu. Besonders Kunden aus stark digitalisierten Branchen benötigen teilweise bis zu 30 kW/Rack an Stromkapazität. Ein Betreiber wie E-Shelter, der den Strom über unterschiedliche Umspannwerke generiert, ist da natürlich ideal positioniert.

Was sind derzeit die lohnendsten Zielmärkte für RZ-Betreiber?

Der Bau und Betrieb eines Rechenzentrums ist sehr aufwändig und kapitalintensiv. Gerade Kunden, die sehr stark wachsen und eine flexible, skalierbare und gut angebundene Infrastruktur benötigen, profitieren vom Colocation-Modell, da sie ohne langfristige Planung und Kapitalbindung

die Ressourcen bekommen, die sie benötigen. Dies sind oft Unternehmen, die ein komplett digitalisiertes Geschäftsmodell verfolgen oder Kunden, die im digitalen Transformationsprozess schon weit fortgeschritten sind.

Wie können sich kleine RZ-Betreiber von den grossen, internationalen Anbietern differenzieren?

Kleine Betreiber können sich durch lokale Präsenz differenzieren, während die internationalen Anbieter eher für die Kunden attraktiv sind, die selbst weltweit präsent sind. E-Shelter hat sich von einem lokalen, im deutschsprachigen Markt führenden Anbieter zum Teil der internationalen NTT-Gruppe gewandelt, was dazu führt, dass hier sowohl der lokale als auch der internationale Part ideal abgedeckt sind.

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

Partner können durch Allianzen mit Rechenzentrumsbetreibern ihr Geschäft besser auf das Cloud-Zeitalter ausrichten, indem sie einerseits einen Teil der kapitalintensiven physischen Assets skalierbar vom Betreiber beziehen, andererseits aber auch von den direkten Anbindungen an die grossen Clouds und Telekommunikationsnetzwerke profitieren. So können beispielsweise in den E-Shelter Innovation Labs Kunden und Partner flexibel und risikoarm Szenarien und Konstellationen im Rahmen eines Proof-of-Concepts ausprobieren, bevor sie diese in grossem Stil in die Implementierungsphase überführen.



Roger Semprini
Managing Director,
Equinix
Schweiz

Was muss ein RZ-Betreiber heute bieten, um morgen noch im Geschäft zu sein?

Roger Semprini: Interconnection ist zentral. Der direkte, private Austausch von Daten wird immer mehr zum Standard für Unternehmen, die sich auch morgen in der digitalen Welt behaupten wollen. Interconnection soll als Selfservice einfach und schnell verfügbar sein, sodass Kunden Verbindungen innerhalb oder zwischen Märkten weltweit in wenigen Minuten herstellen und verwalten können. Wichtig sind auch mehrere RZ-Standorte, damit sich ein Kunde in verschiedenen RZs aufstellen und direkt physisch sowie virtuell mit jedem anderen Kunden und auch Cloud-Service-Anbietern verbinden kann.

Welche technologischen Trends prägen aktuell den Markt?

Alle sagen Connectivity, aber nicht alle haben sie. Für Digitalisierungstrends, inklusive etwa künstliche Intelligenz, braucht es den extrem schnellen Austausch der Daten. Ein RZ muss diesen ermöglichen. In einem RZ beginnt das Enablement der Digitalisierung, der Konnektivität und damit der Technologietrends. Traditionelle Formen der Konnektivität werden den hohen Anforderungen digitalisierter Unternehmen nicht mehr gerecht.

Was sind derzeit die lohnendsten Zielmärkte für RZ-Betreiber?

Alle Märkte mit hohem Traffic sind interessant. Sogenannte Netzwerk-

knotenpunkte mit einer hohen Dichte an Carriern und Zugang zu hunderten Netzwerken, durch die viel Business abgewickelt wird, können irgendwo auf dem Globus sein. In Europa etwa sind London und Frankfurt wegen der Finanzmärkte sehr interessant; ebenso Amsterdam, da dort die Unterseekabel aus Übersee an Land kommen. Die Schweiz ist für Equinix strategisch wichtig aufgrund der sehr hohen Qualität der Infrastruktur, die wir im ganzen Land haben. Zürich und Genf sind Traffic-intensive Knotenpunkte. Dies beweist unter anderem das dichte Ökosystem in unseren Rechenzentren.

Wie können sich kleine RZ-Betreiber von den grossen, internationalen Anbietern differenzieren?

Ein kleiner RZ-Betreiber soll seinen lokalen Fokus unbedingt behalten und für internationale Kunden mit Connectivity-Anforderungen mit einem namhaften, globalen Anbieter zusammenarbeiten.

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

Wir zählen rund 10 000 Kunden weltweit. Fachhändler, Integratoren sowie Systemhäuser können in diesem Ökosystem über unseren Marketplace ihre Services verkaufen und direkt auch Services beziehen. Das heisst, Spezialisten und Experten können voneinander profitieren und gute Geschäfte generieren.



Ralph Urech
Business Development,
Data11

Was muss ein RZ-Betreiber heute bieten, um morgen noch im Geschäft zu sein?

Ralph Urech: Flexibilität «und» One-Stop-Shop; grundsätzlich bleibt das gleich: kalte Luft und Strom. Der Trend zu Verdichtung (mehr KW, weniger Quadratmeter) jedoch steigt. Bestehende Kunden verkleinern Fläche und neue beziehen weniger, beide wünschen Flexibilität auf Rackebene. Ergänzende Dienste wie Remote Hands oder Connectivity zu anderen Datacentern, Internet, Cloud werden wichtiger. Auch Rackspace in anderen, georedundanten Datacentern ist gefragt.

Welche technologischen Trends prägen aktuell den Markt?

Das Verdichten und Verteilen: mehr KW auf weniger Quadratmeter bedingt effiziente Wärmeabfuhr im Datacenter. Auch eine Nutzung der Abwärme, etwa zum Heizen, steigert die Power Usage Effectiveness. Mit kleiner werdenden Systemen lohnt sich deren Verteilung auf mehrere RZs, die Verfügbarkeit des Gesamtsystems steigt und ist näher beim Kunden; 3 Mal Tier III ist mehr als 1 Mal Tier IV. Dazu wird natürlich eine gute Connectivity benötigt – hoher Durchsatz, tiefe Latenz.

Was sind derzeit die lohnendsten Zielmärkte für RZ-Betreiber?

KMUs – die Grossen konsolidieren eher Fläche; jedoch öffnet sich der KMU-Markt dank immer besserer und günstigerer Connectivity. KMUs können mit Auslagerung von höherer Sicherheit und Verfügbarkeit profitieren, und dabei

Energie sparen; zudem gewinnen sie Flexibilität beim Bezug auf Rackebene. Durch Entkoppeln von RZ und Büro können sich KMUs einfacher an Grösse und Ort der Marktlage anpassen, somit gleich doppelt Kosten optimieren.

Wie können sich kleine RZ-Betreiber von den grossen, internationalen Anbietern differenzieren?

Diener eines Herrn: Datensicherheit und -hoheit werden zunehmend stärker gewichtet. Internationale Anbieter, insbesondere Cloud-Provider, sind stärker und auch unterschiedlichen Regulationen verpflichtet; auch können sie indirekt belangt werden. Lokale Anbieter, ohne Ableger oder Muttergesellschaften im Ausland, sind nur einem Gesetzgeber verpflichtet, die Rechtslage ist somit klar und in der Schweiz für alle gleich.

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

Meine Daten, meine Hardware: In der Cloud sind Daten auf fremden Rechnern bei fremden Richtern; wer weiss, wer genau auf diese Zugriff hat und was damit passiert? Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser können durch entsprechende Angebote diese Problematik adressieren, und KMUs, die heute eher in die Cloud gingen, zu Outtasking statt Outsourcing bewegen. Sei es einfach mit dedizierter Hardware schlüsselfertig montiert in einem RZ, gegebenenfalls mit Leasing und Wartung, oder auch eine Private Shared Cloud mit garantierter Datenhaltung im Rechtsraum Schweiz.



Thomas Liechti
CEO,
Mount10

Was muss ein RZ-Betreiber heute bieten, um morgen noch im Geschäft zu sein?

Thomas Liechti: Heutzutage erwarten die Kunden innovative und flexible Lösungen, da die Anforderungen an die Kunden auch spezifischer werden. Die «Standard-Cloud» hat ausgedient. Ebenfalls durch die technologische Weiterentwicklung und Verdichtung werden höhere elektrische und damit auch Kühlleistungen verlangt. Dies geht natürlich einher mit der Erwartungshaltung bezüglich Umweltfreundlichkeit, also 100 Prozent erneuerbare Energie und hocheffiziente Kühlung. Ebenfalls gestiegen sind die Sicherheitsbedürfnisse bezüglich des physischen Zugangs.

Welche technologischen Trends prägen aktuell den Markt?

Durch einen noch höheren Virtualisierungsgrad und Hyperconverged-Infrastrukturen ergeben sich vor allem höhere Sicherheits- und Leistungsanforderungen. Die EU-DSGVO ermuntert aber immer mehr Unternehmen, das Thema Datensicherheit und «Air Gap», das heisst die Trennung zwischen Aktiven und Backup-Daten, zu forcieren.

Was sind derzeit die lohnendsten Zielmärkte für RZ-Betreiber?

Grundsätzlich jedes professionell geführte Unternehmen, mit Schwerpunkt jedoch Firmen, die börslich gehandelt werden und die einen erhöhten Sicherheitsbedarf haben, also auch alle Ämter und Abteilungen der öffentlichen Hand.

Wie können sich kleine RZ-Betreiber von den grossen, internationalen Anbietern differenzieren?

Mittels Innovation, Flexibilität und Servicequalität. Persönlicher Support wird immer essenzieller aufgrund höherer Anforderungen an die Verfügbarkeit.

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

Die meisten RZ-Betreiber schätzen den Kundenzugang und das spezifische Know-how von Systemintegratoren und Systemhäusern. Daher sind sie die Basis für unser Geschäft.



Marco Stadler
Leiter Verkauf
und Marketing,
Green
Datacenter

Was muss ein RZ-Betreiber heute bieten, um morgen noch im Geschäft zu sein?

Marco Stadler: Mit dem Schweizer Markteintritt der grossen Cloud-Anbieter werden die Karten im Markt derzeit neu gemischt. Morgen wird vor allem erfolgreich sein, wer RZ-Kapazitäten nahe an kleinen und grossen Clouds bieten kann und über die entsprechenden Connectivity-Angebote verfügt. Es werden sich in Zukunft einige wenige, dafür aber grosse Datenhubs bilden, in denen sich die Mehrheit der Unternehmen, Integratoren, Carrier und Cloud-Anbieter niederlassen.

Welche technologischen Trends prägen aktuell den Markt?

Wir spüren vor allem, dass Unternehmen viel stärker in hybride IT-Architekturen investieren. Sie prüfen, wie viele Services sie aus der Cloud beziehen können und wo wirklich noch eigene IT-Infrastruktur zum Einsatz kommen soll. Dementsprechend wünschen sie sich vom RZ-Anbieter auch mehr Flexibilität, also konkret kleinere Cages und flexiblere Preismodelle. Für uns bedeutet das, dass wir mehr Colocation-Zonen nahe an den Cloud-Anbietern aufbauen und mit modularen Konzepten arbeiten, um mehr Flexibilität zu erreichen. Zudem gehen wir davon aus, dass mit den neuen Konzepten wie KI, Blockchain, maschinellem Lernen oder auch dem Internet der Dinge der Ressourcen hunger der IT weiter steigt. Wir verdichten in unseren Rechenzentren deshalb weiter und liefern mehr Leistung pro Quadratmeter.

Was sind derzeit die lohnendsten Zielmärkte für RZ-Betreiber?

Für grosse RZ-Flächen kommt die Nachfrage vor allem von den Cloud-Anbietern, den grossen Integratoren und zunehmend auch aus der Finanzindustrie. Sie steht erst am Anfang eines Ablöseprozesses, in dem die eigenen Datacenter reduziert werden. In den Colocation-Zonen und bei den kleineren Rackeinheiten wird die Nachfrage von IT-Dienstleistern, aber auch von KMUs aller Branchen getrieben.

Wie können sich kleine RZ-Betreiber von den grossen, internationalen Anbietern differenzieren?

Kleine RZ-Betreiber werden sich vermehrt über Services abheben müssen und die Wertschöpfungskette verbreitern. Denkbar ist auch, dass sie an gewissen Standorten für Edge-Computing infrage kommen. Die Mehrheit der Daten und Anwendungen wird sich aber in grosse, kommerzielle Datacenter verlagern, die damit zum zentralen Data-Warehouse werden.

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

Der Bau und Betrieb von Rechenzentren hat sich so professionalisiert, dass es für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser unrentabel ist, in eigene Datacenter zu investieren. Die Chance besteht vor allem darin, mit einem geeigneten RZ-Anbieter eine Partnerschaft einzugehen und somit das Datacenter als Service zu beziehen. Wie bei allen Servicemodellen ist entscheidend, dass der Service die notwendige Flexibilität bietet – in der Fläche, beim Preis und beim gewünschten Service.



Martin Otzenberger
Leiter Kommunikation,
Stadt Zürich,
OIZ

Was muss ein RZ-Betreiber heute bieten, um morgen noch im Geschäft zu sein?

Martin Otzenberger: Die Rechenzentren der Stadt Zürich sind Teil der städtischen IT-Infrastruktur. Sie dienen den Bedürfnissen der Stadt Zürich und agieren mit ihren Leistungen nicht am Markt. Einzelne Reserveflächen werden nach dem Housing-Prinzip langfristig vermietet. Wir stellen einen Trend zu einer hohen Leistungsdichte (High Density) fest, dem sich die Rechenzentrumsbetreiber stellen müssen. Weitere Themen sind die Energieeffizienz, alternative Kühlung von Systemen oder die Erhöhung der Sicherheit.

Welche technologischen Trends prägen aktuell den Markt?

In unseren Rechenzentren steht die Effizienzsteigerung im Mittelpunkt. Dieses Ziel wollen wir durch Automatisierung und einer hohen Standardisierung der Hard- und Software erreichen. Voraussetzung dafür sind unter anderem softwaredefinierte Systeme. Mit der zunehmenden Digi-

talisierung der Geschäftsprozesse werden die IT-Systeme immer businesskritischer, deshalb muss die RZ-Infrastruktur zuverlässig funktionieren.

Was sind derzeit die lohnendsten Zielmärkte für RZ-Betreiber?

Unser Auftrag ist es, der Zürcher Stadtverwaltung eine stabile, hochverfügbare und moderne IT-Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Dazu gehört auch der Betrieb unserer beiden TSI-Level-3-zertifizierten Rechenzentren. Andere «Zielmärkte» sind für uns kein Thema.

Wie können sich kleine RZ-Betreiber von den grossen, internationalen Anbietern differenzieren?

Aus unserer Sicht ist Vertrauen in Datenschutz und -sicherheit ein wesentlicher Faktor zur Standortwahl. Diesbezüglich haben Schweizer RZ-Betreiber mit Datenhaltung in der Schweiz einen Vorteil gegenüber internationalen Grossanbietern.