

COPACO: SERVICE PROVIDERS KUNNEN PROFITEREN VAN ABONNEMENTSMODEL

'Er is zeker ook een toekomst voor kleinere datacenters'

Op veel plekken in het land verrijzen grote datacenters. Toch blijft er ruimte voor kleinere centers die gespecialiseerde diensten aanbieden. Copaco heeft een uitgebreid portfolio voor dergelijke partijen. *Tekst: Mels Dees*

In de media zien we veel berichten over grote datacenters en de rol van hyper-scalers die services aanbieden, denk bijvoorbeeld aan Amazon Web Services, Google Cloud en Microsoft Azure", zegt Mark Mather, Consultant Enterprise Solutions bij Copaco. "Uit verschillende onderzoeken blijkt echter dat er zeker een toekomst is voor kleinere, gespecialiseerde datacenters. Natuurlijk ziet de consultant dat er ook bij datacenters sprake is van consolidatie, maar zowel Service Providers als eindklanten kiezen regelmatig bewust voor een kleinere partij. Zij kunnen namelijk andere services aanbieden en het contact is persoonlijker. Je weet waar je data staan en de aanbieder van de datacenter-diensten is vertrouwd met zijn klanten."

Vertrouwen

Copaco kan heel actief een adviserende rol spelen naar deze Service Providers en aanbieders van datacenterdiensten. Maurice Slaghekke, Teamlead Business Unit Enterprise Solutions bij Copaco: "We nemen niet alleen hun zorgen weg op technisch gebied, we bieden ook de menselijke maat. Partners kennen ons en werken vaak al langere tijd met onze organisatie samen, dat geeft wederzijds vertrouwen. Copaco kan op breed terrein ondersteunen: van inventarisatie tot en met implementatie bij de eindklant. Daarnaast hebben wij ons eigen Copaco Cloud-platform waar partners via een maandelijks model services van verschillende aanbieders kunnen afnemen." Dat Copaco op breed terrein kan ondersteunen, is zeker voor relatief kleine partnerorganisaties van belang. "Die groep partners heeft wellicht niet alle benodigde capaciteit, kennis en ervaring in huis."

Innovatie

Slaghekke sprak al over de mogelijkheid dat een datacenter zich specialiseert. Dat kan natuurlijk een regio of branche zijn, maar dit



'Je weet waar je data staat en de aanbieder van de datacenterdiensten is vertrouwd met zijn klanten'

kan ook gericht zijn op een bepaalde oplossing. Mather geeft een toelichting: "Veel eindklanten oriënteren zich op het gebied van analytics en Artificial Intelligence. Deels zullen die innovaties ingevuld worden door gespecialiseerde datacenters."

Dat geldt ook voor high performance computing (HPC), stelt de consultant. "Tot nu toe was dit voorbehouden aan universiteiten en grote onderzoeksinstanties, maar HPC leent zich ook uitstekend voor Artificial Intelligence-omgevingen waar een kleiner datacenter zich in kan specialiseren."

As a service

Datacenterdiensten worden steeds vaker in een abonnementsmodel aangeboden. Slaghekke: "Service Providers kunnen daarmee flexibel op- en afschalen als hun eindklanten daar behoefte aan hebben. Ze hebben hun eigen datacenter, maar betalen dat in de vorm van een maandelijkse vergoeding. Copaco kan een adviserende en faciliterende rol spelen tussen deze partners en de verschillende vendors. Mocht een partner niet willen investeren in een eigen datacenter, dan heeft hij vrijblijvend de mogelijkheid om voor ons eigen Copaco Cloud te kiezen. Hiermee weet de partner toch waar de data staat (Amsterdam), maar heeft men geen grote eigen investeringen nodig." ■