RITTAL ZIET ZICHZELF ALS EEN VOORLOPER IN DE MARKT VOOR DATACENTERHARDWARE

‘Bedrijven kopen zekerheid’

Het zijn hectische jaren geweest, en zeker ook voor de IT-managers. Door de versnelling van allerlei verschillende trends zijn nieuwe infrastructurele behoeften ontstaan. Dat is de reden dat organisaties de inrichting van hun ICT sterk tegen het licht zijn gaan houden, ziet Marc Corbeek, Account Manager Nederland voor Datacenters en Key-Accounts bij Rittal. *Tekst: Michiel van Blommestein*

Dat IT-managers -en daarmee partners- op hun hoede moeten zijn is bekend. Maar zeker nu is het van groot belang dat ze de flexibiliteit weten te behouden die nodig is om op veranderingen in de markt te reageren, zo begint Corbeek. Cloud computing wordt ondertussen aangevuld door de edge als het gaat als go-to oplossing. “Natuurlijk heb je de run naar de cloud, want daar vind je de benodigde schaalbaarheid”, zegt hij. “Dan kom je vaak bij de grote cloudleveranciers terecht, en mis je soms een stuk flexibiliteit. Ook wanneer bijvoorbeeld latency belangrijk is, dan is het de vraag of alles daar kan staan. Dat zijn de vraagstukken waar de IT-manager mee te maken heeft.” En daarmee zijn het ook de zaken waarmee Corbeek zich bezighoudt. “Een deel van de omgeving gaat in een datacenter, maar organisaties houden ook een deel bij zichzelf”, vertelt hij. “Je ziet ook dat datacenters buiten hun eigen muren kijken, en bij klanten informeren wat ze doen met de applicaties en diensten die elders worden gehost.” Ook worden de directe gevolgen beter doordacht, zo ziet Corbeek. Je kunt ICT wel verplaatsen van een eigen datacenter naar de cloud, “maar wat doe je dan met de koeling? Want alles draait om energie. Het is een investering, maar wel een die je snel terugverdient.” Specifieke branches zoeken ook continu de balans. “Ziekenhuizen hebben te maken met patiëntenstromen en een explosie aan slimme devices. Dus als je naar de cloud gaat, wat blijft er dan over? Wat is nice to have, en wat moet je echt hebben?”

Marc Corbeek

> ‘Het is onze plicht om te informeren en te adviseren’

Zekerheid

Het is ook niet alleen de techniek dat hier invloed op heeft, maar ook de zaken eromheen. “In 2020 waren organisaties natuurlijk heel erg conservatief en bleef de portemonnee dicht”, schetst Corbeek. “In 2021 kwam het weer tot bloei, met een hele duidelijke inhaalslag.” Zelfs met een chipschaarste, veroorzaakt door een stijgende vraag en toeleveringsproblemen. “Servers zijn toch het hart van je organisatie. Je kunt niet blijven uitstellen, want niemand wacht op onvoorziene kosten of storingen”, zegt Corbeek. “Bedrijven kopen ook zekerheid, zodat ze verder kunnen. Dus bij het inkopen selecteren ICT-managers meer op dingen als levertijden.”

Dat vraagt van leveranciers dat ze vooruitlopen op wat komen gaat. “We moeten die onderstroom van toelevering houden. Betrouwbaarheid van de leverancier betekent dat de organisatie van de ICT-manager ook betrouwbaar kan zijn.” Daar zit tegelijk een impliciete tegenstelling. “Maar het is voor iedereen belangrijk te zien hoe ze

kunnen verbeteren. Wat wij dan ook doen is heel actief adviseren over hoe zij zaken slimmer kunnen doen." Ook, zo voegt Corbeek eraan toe, zonder dat daar meteen een aanschaf aan vast zit. "Dus hoe je bestaande hardware beter kunt inzetten. Je moet ze het hele kostenplaatje laten zien."

Daarvoor moet je op de mars vooruitlopen. "De Intels van deze wereld gaan naar andere CPU's toe, vaak met een verhoogde warmteontwikkeling", noemt Corbeek. "Dan moet je al in staat zijn over te stappen op vloeistofkoeling. Je moet erover informeren en adviseren."

Rittal ziet zichzelf als een voorloper in de markt voor datacenterhardware. "Dan moet je jezelf ook blijven ontwikkelen. Vaak op het gebied van koeling, want daar is veel te halen qua efficiëntie, maar ook op rackniveau met standaarden." Binnenkort wil het bedrijf dan ook een nieuw racksysteem uitbrengen speciaal voor de colocatiemarkt. De drempel wordt constant verlegd, wat een grote uitdaging is voor de standaardisatie van hardware.

> **'Servers zijn toch het hart van je organisatie. Je kunt niet blijven uitstellen, want niemand wacht op onvoorziene kosten of storingen'**

"Je hebt het ene nog niet af, en het volgende dient zich alweer aan."

Aanvullen

Iets dat mensen ook doet twijfelen is hoe datacenters de laatste tijd ietwat negatief in het nieuws komen. "Die twijfels moet je wegnemen." Op securitygebied ziet Corbeek dat er veel aandacht is voor de software, dat veel verder gaat dan cybersecurity. "Het is gelukkig een hot topic. Dan heb je het over slimme vergrendelingssystemen, de monitoring en de toegangscontrole. Het is echt heel praktisch allemaal. En ook heel belangrijk."

Dat vraagt om een partnerrelatie waarbij de partner en leverancier elkaar goed kunnen aanvullen. Specialismen zorgen ervoor dat bepaalde aspecten onder kunnen sneeuwen. "Een consultant kan heel erg thuis zijn op het gebied van cybersecurity, maar niet nadenken over de fysieke security", zegt Corbeek. "Als iemand een USB-stick in een server kan steken, kan iemand alsnog de boel om zeep helpen ondanks enorme software-uitgaven."

Lokaal werkt Rittal dan ook met een partnerprogramma, met een breed netwerk aan installateurs en consultants. Internationaal zoeken de grote partijen elkaar ook op om de complete oplossing te kunnen brengen, en ze hebben daar alliances voor. "Kennis is natuurlijk macht. We hebben een heel breed, kwalitatief portfolio, ook op het gebied van edge. Het is onze plicht om te informeren en te adviseren." ■