

## »Spezielle Dienste oft nur schwer auslagerbar«

Warum lokale Serviceprovider auch auf einem globalisierten Markt weiterhin die Nase vorne haben werden. **next layer-Geschäftsführer Georg Chytil gibt Tipps** für Outsourcing- und Datenleitungsprojekte.

Unternehmen interessieren sich heute nicht nur für die Komplettlösungen der großen internationalen Anbieter, sondern auch für das oft flexiblere Angebot lokaler Serviceprovider. Gründe dafür sind unter anderem der Bedarf an maßgeschneiderten Lösungen oder spezielle Erfordernisse, die mit den standardisierten Produkten der Großen nicht erbracht werden können. So sind manche Dienstleistungen wohl kostengünstig aus der Cloud beziehbar, der Betrieb von speziellen Applikationsservern oder Load-Balancern aber oft schwer auslagerbar. Auch das Bedürfnis, Daten lokal im eigenen Land gespeichert zu wissen, spielt hier eine große Rolle.

### Lösungen zur Entlastung

Kunden können virtuelle Server meist auf Basis VMware oder XEN in verschiedenen Qualitäts- und Größenausprägungen mieten. Damit werden Leistungsspitzen abdeckbar und Services ausgelagert, welche die eigene Infrastruktur überlasten können. Auch wird in einer Partnerschaft mit einem Serviceprovider der eigene Serverraum elektrisch und thermisch entlastet – oder kann gar völlig aufgelöst werden. Eine vollautomatisierte Provisionierung von IT-Leistungen ist dennoch nur bei Standardangeboten möglich.

Weitere auslagerbare Services sind zum Beispiel Stageservices, wie sie von verschiedenen Rechenzentren angeboten werden. An die eigenen Server – ob im Housing im Rechenzentrum oder im eigenen Serverraum – erfolgt die Anbindung unter anderem mit iSCSI, »Network File System (NFS)« oder »Common Internet File System (CIFS)«, entweder über



Standardisierte Komplettlösungen für auslagerbare Services, wie Datenstorage, vernachlässigen oft die speziellen Erfordernisse von Unternehmen.

das Internet, bevorzugt aber – und das ist eben eine Stärke der lokalen Anbieter – über dedizierte Layer-2-Verbindungen. Die Bandbreite der Leistungen reicht hier von mandantenfähigen Backup-Robotern über JBOD (»just a bunch of disks«) für Remote-Backup bis zu leistungsfähiger Datenbank-Storage, im Idealfall auch an einen zweiten, geografisch entfernten Speicherort repliziert. Besonders für Unternehmen im Wachstum bietet sich hier die Möglichkeit, von Anfang an einer ausgebauten professionellen Storagelösung zu partizipieren – ohne sprunghafte Kosten auch bei einem laufend höheren Platzbedarf.

Wenig entwickelt ist der Markt für Securityservices aus der Wolke. Dies liegt an

der aufwendigen Netzwerkinfrastruktur für solche Dienstleistungen. Zudem gibt es bei einem Outsourcing der Firewall heftige Widerstände aus den eigenen Reihen zu überwinden, die in einer vernünftigen Kosten-Nutzen-Rechnung ebenfalls beachtet werden sollten. Weiter im Vorfeld, beim Schutz vor »distributed Denial of Service (dDOS)«-Attacken, trifft das weniger zu. Gerade hier machen Providerlösungen der Synergien bei den hohen Anschaffungs- und Betriebskosten besonders Sinn.

### Frage der Datenleitung

Bei Services, die über das Internet angeboten werden, wie zum Beispiel einem Onlinezugriff auf Datenbanken, müssen die Datenleitungen die Klientel schnell und sicher versorgen können. Dies klingt trivial, ist aber ein wesentliches Erfolgselement für Datendienste. Gerade lokal oder regional relevanter Content sollte bevorzugt über lokale Peerings (in der Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Leitungsprovidern) schnell den Weg zum User finden können. Betrachten wir die Leitungsinfrastruktur direkt an Firmenstandorten, wie typischerweise Bürogebäude in Ballungsräumen, kann eine schnelle Anbindung auf Glasfaserbasis zum Spießrutenlauf werden. Eine Neuerschließung eines Objektes mit Glasfaser wird sehr schnell richtig teuer. Bei einem bereits vorhandenen Leitungsangebot wiederum sind je nach Standort oft unterschiedliche Anbieter möglich. Ein Vergleich der Angebote kann über Sinnhaftigkeit und Profitabilität eines Projektes entscheiden. Deshalb sollte für die notwendigen Erhebungen im Regelfall eine Vorlaufzeit von einigen Wochen eingeplant werden. Sind mehrere Standorte betroffen, sinken die Chancen, mit einem einzigen Anbieter das Auslangen zu finden. In diesem Fall sollten sich Unternehmen besser an einen Systemintegrator oder Generalunternehmer halten, der das Management der verschiedenen Lieferanten übernimmt. □