

Rondetafelgesprek

DE BEHOEFTE AAN DATACENTERS NEEMT ALLEEN MAAR TOE



Data zijn de nieuwe olie. Applicaties moeten altijd en overal beschikbaar zijn. Jazeker, daarover is iedereen het eens. Maar hoe ziet de optimale oplossing er achter de schermen uit? Gaat de voorkeur naar on-premise infrastructuur? Een lokale datacenterpartner? Kan alles in de cloud? Of haalt het hybride model de bovenhand? Data News bracht vijf specialisten samen voor een gesprek over beschikbaarheid, connectiviteit, kosten en compliance.

In het leven zijn maar weinig dingen echt zwart-wit. Dat is in de IT-wereld niet anders. In de praktijk kiest een onderneming maar zelden rigoureus voor enkel *on premise* of enkel *full public cloud*. De realiteit is vaak een hybride verhaal. Is dat meteen ook waar we het lokale datacenter moeten positioneren? "Het klopt dat bedrijven hun infrastructuur niet langer compleet in eigen beheer willen houden", zegt Laurens van Reijen, managing director bij LCL.

"Waarom dan niet naar een datacenter trekken, als alternatief voor de servers in de eigen bezemkast? Wij sluiten de weg naar de publieke cloud bovendien niet uit. We tekenden onlangs een proof of concept uit waarbij de klant zijn rekenkracht afneemt via Microsoft Azure, maar de data opslaat in een datacenter van LCL." Evengoed bouwen lokale systeeminTEGRATOREN een private cloud uit voor klanten. Dat biedt meer zicht op wat er met de data gebeurt en waar ze zich fysiek bevinden. Er

zijn intussen diverse integratoren die via een lokale datacenterpartner zo'n lokale cloud aanbieden.

Digitale transformatie is bij heel wat bedrijven vandaag een belangrijke drijfveer voor groei. "Dat verandert het belang van IT", zegt Hans Witdouck, CEO bij Eurofiber België. "Er komt veel meer nadruk op een vlotte gebruikerservaring. Dat stuurt dan weer de vraag naar goede connectiviteit en korte responstijden." De verschuiving in de markt is duidelijk zichtbaar. "Vroeger had een grote



FRISO HARINGSMA,
MANAGING DIRECTOR BIJ
DATACENTER UNITED

Datacenter United beheert carrier-neutrale datacenters in Antwerpen en Zaventem. Het bedrijf groeide de afgelopen jaren telkens met dubbele cijfers en heeft een duidelijke focus op pure housing en colofatiedienstverlening.



LAURENS VAN REIJEN,
MANAGING DIRECTOR BIJ LCL
LCL beheert hyperconnected datacenters in Diegem, Antwerpen en Aalst. Het bedrijf is carrier-neutraal en groeide de voorbije vijftien jaar uit tot de derde speler in de Belgische markt.

onderneming zoals een bank, een federale overheidsdienst, een industrieel concern of een lokale cloudprovider twee datacenters, met daartussen een redundante low-latency dataverbinding”, zegt Marc Vandeputte, CTO bij Arcadiz. “Dat blijft ook vandaag zo, al krijgen we meer en meer de vraag om in dat verhaal ook een publieke cloud en lokale kantoren op te nemen. Zo ontstaan almaar vaker hybride oplossingen, waar zowel lokale da-

“De klant vindt het minder belangrijk te kunnen kiezen waar zijn data staan, wel dat er een werkbare en betaalbare oplossing bestaat.”

tacenters als de grote publieke clouds deel van uitmaken.” Wanneer de grenzen tussen de diverse modellen vervagen, vragen we ons af welk type klanten vandaag bij het lokale datacenter komt aankloppen. Bedrijven die van hun on-premise infrastructuur af willen? Of zij die zich enigszins teleurgesteld uit een cloud terugtrekken?

PRIJSZEKERHEID

“Het kunnen beide zijn”, zegt Friso Haringsma, managing director bij Datacenter United. “In de praktijk zien we vaak dat de klant nogal pragma-

tisch is ingesteld. Hij vindt het minder belangrijk te kunnen kiezen waar zijn applicaties draaien of waar zijn data staan, wel dat er een werkbare en betaalbare oplossing voor bestaat.” Vaak schrikken die klanten van de prijsvoorstellen die ze van Microsoft, Amazon of IBM ontvangen. “Voor starters is de publieke cloud nochtans vaak laagdrempelig en niet duur”, vervolgt Friso Haringsma. “Bij intensieve en complexere oplossingen gaan de prijzen echter snel de hoogte in. Met een lokale datacenterpartner is het makkelijker om een goede prijs af te spreken, ook op langere termijn.” Het lokale datacenter biedt zo niet alleen bedrijfszekerheid, maar ook een prijsgarantie. De publieke cloud heeft daarentegen de hardnekkige reputatie vooral de niet-aflatende honger naar meer omzet en winst te laten primeren. “Bedrijven onderhandelen met de cloudspelers nauwelijks over een exitstrategie”, zegt Marc Vandeputte. “Kleine bedrijven hebben ook niet het gewicht om op dat vlak iets af te dwingen.”

Zoals wel vaker het geval is bij de adoptie van nieuwe technologie, zien we ook rond de publieke cloud een slingerbeweging. Veel bedrijven die naar de cloud zijn gegaan, zetten nu voor bepaalde toepassingen een stap terug. “Algemeen kunnen we stellen dat zo’n vijftien procent van de totale IT-werklast niet *cloudifiable* is”, zegt Janjoris van der Lei, CEO bij DC Star. “Daarnaast mogen we niet vergeten dat er ook in de publieke cloud soms incidenten zijn rond beschikbaarheid. Echt harde garanties over uptime zijn daar echter vaak niet zomaar te krijgen. En wanneer het misgaat, gelden doorgaans de kleine lettertjes of bots je als klant op de *corporate wall*.” Het is een verwijt dat de publieke cloud wel vaker treft: dat er geen betrokkenheid is vanwege de kant van de leverancier. “Is er een probleem, dan kun je als klant niet veel meer doen dan *een ticket* inschieten”, zegt Janjoris van der Lei, “waarop je in het beste geval een neutraal antwoord krijgt.” En ja, een contract bevat boeteclausules. Die kun je als klant inderdaad invoeren. Al zet dat in de praktijk niet veel zoden aan de dijk. De klant wil vooral dat zijn fabriek blijft draaien.

HYBRIDE STRATEGIE

Kortom: als bedrijf kun je maar beter twee keer nadenken over je hybride strategie. Het is heel belangrijk nauwkeurig af te wegen welke applicaties en data je on-premise houdt, wat naar een lokaal datacenter mag en wat voor de publieke

cloud in aanmerking komt. “Het principe van colocatie – waarbij bedrijven hun eigen machines neerzetten in een extern datacenter – wint daarbij aan maturiteit”, zegt Laurens van Reijen. “Tegelijk breekt ook de cloud nu pas echt door. Alleen vraag ik me af of die cloudspelers het op termijn volhouden.” Feit is dat de leveranciers van publieke clouddiensten sterk op automatisering inzetten. “Dat zal overal alleen maar toenemen”, weet Janjoris van der Lei. “Dat zal het ook makkelijker maken om met een lokaal datacenter te werken en daar op een eenvoudige manier met opdrachten te schuiven.” Bovendien blijven de hardwareprijzen dalen. Dat laat bedrijven toe om meer met hun eigen hardware te schalen, aangezien de kostprijs daarbij niet meer de belangrijkste bepalende factor is.



WAAR BLIJFT HET ENERGIEBELEID?

Niet de gebruikte hardware, maar de benodigde energie is in België de belangrijkste kostenpost van een datacenter. “In vergelijking met Frankrijk en Duitsland doen we het relatief goed”, zegt Friso Haringsma. Ook op het vlak van energievoorziening biedt het lokale datacenter een belangrijk voordeel. “We bieden de garantie dat we altijd elektriciteit hebben”, zegt Hans Witdouck. “Als bedrijf kun je dat niet zelf organiseren. Ook langs die weg bieden we onze klanten dus meer zekerheid.” De datacenters van LCL en Datacenter United bevinden zich niet in een afschakelzone. “En dan nog”, zegt Laurens van Reijen. “Als datacenter hebben wij zelf alles voorzien om continu te blijven draaien. Algemeen zien we wel een gebrek aan een duidelijke energiepolitiek in ons land.”

Bedrijven die een eigen serverlokaal beheren, lopen daardoor meer risico op een onderbreking van hun activiteiten tijdens een black-out. Een datacenterpartner biedt betere garanties. Tegelijk zit de aandacht voor energie-efficiëntie bij de datacentersector intussen in de genen ingebakken. Twee procent van het wereldwijde elektriciteitsverbruik gaat naar IT. Dat cijfer blijft stabiel, ook al houdt de groei in het gebruik van IT aan. Toch is er een nettovoordeel. Ondanks de digitalisering blijft het energieverbruik voor IT stabiel, terwijl de uitstoot van broeikasgassen dankzij de digitalisering daalt. “De prijs van energie stijgt, maar tegelijk neemt ook de efficiëntie toe”, zegt Marc Vandeputte. “In tien jaar tijd is het elektriciteitsverbruik van de connectiviteit per bit met factor tien gedaald.”

DE JUISTE CONNECTIVITEIT

Vaak blijft de datacenterstrategie beperkt tot de vraag welke data en applicaties het bedrijf lokaal kan en mag verdelen over on-premise infrastructuur, een lokaal datacenter of de publieke cloud. “Heel vaak verliest een bedrijf daarbij de doorlichting van de nood aan connectiviteit uit het oog”, zegt Hans Witdouck. “Een onderneming wijkt uit naar de cloud, maar stelt daarna vast dat het netwerk daar niet op is afgestemd, dat er geen gegarandeerde bandbreedte is enzovoort.” Net door die nood aan connectiviteit komen vandaag maar weinig echt bedrijfskritische toepassingen in de publieke cloud terecht. “Je ziet het ook bij bedrijven die snel groeien”, vervolgt Hans Witdouck. “Ze weten dat ze op termijn fysiek zullen verhuizen en investeren daarom liever niet in een



MARC VANDEPUTTE,
CTO BIJ ARCADIZ

Arcadiz is integrator rond connectiviteit en verzorgt onder meer high-availability en low-latency verbindingen naar en tussen datacenters.



HANS WITDOUCK,
CEO BIJ EUROFIBER BELGIË

Eurofiber levert connectiviteit met alle datacenters in België en Nederland. Daarnaast beheert het bedrijf ook zes eigen datacenters in Nederland.



JANJORIS VAN DER LEI,
CEO BIJ DC STAR

DC Star runt datacenters in Oostkamp, Gent en Antwerpen. Het bedrijf is carrier-neutraal en levert onder meer colocatie- en multidatacenteroplossingen.



“Het beheer van het datacenter is vaak een historisch gegroeide verantwoordelijkheid van de IT-manager.”

eigen datacenter. Ze kiezen voor colocation, maar dan wel met een sterke dataverbinding tussen het bedrijf en het lokale datacenter.”

Dat connectiviteit soms het ondergeschoven kindje is, blijft verbazen. Mogen we er dan niet stilaan van uitgaan dat het databewustzijn bij ondernemingen vandaag een heel stuk beter scoort dan pakweg vijf of tien jaar geleden? En dus ook het inzicht dat zowat alles staat of valt met connectiviteit? “Ja, natuurlijk wel”, zegt Laurens van Reijen. “De afhankelijkheid van IT is door de jaren

ook sterk toegenomen. Een onderneming weet dat een dag zonder e-mail of webshop meteen tot enorme kosten en imagoschade leidt.” Ook dat komt neer op een pleidooi voor meer en betere connectiviteit. “Volledig autonoom opereren en bedrijfszekerheid garanderen op basis van een eigen infrastructuur zonder connectiviteit naar de buitenwereld? Sommige fabrieken opereren nog op die manier, maar dat is voor de meeste bedrijven niet meer haalbaar”, zegt Marc Vandeputte. “Nochtans is die gegarandeerde bedrijfszekerheid wel wat de business nodig heeft.” Trouwens: los van het technische aspect, hebben ondernemingen het ook almaar moeilijker om voor het beheer van hun on-premise infrastructuur op de arbeidsmarkt de juiste profielen te vinden. “De IT-manager van een onderneming wil zich doorgaans concentreren op de bedrijfskritische applicaties”, zegt Friso Haringsma. Het beheer van het datacenter is vaak een historisch gegroeide verantwoordelijkheid die de IT-manager op korte termijn liever uit handen geeft.

EN DE OVERHEID?

Een half jaar geleden trad de GDPR in werking. De regelgeving verplicht bedrijven op een zorgvuldige manier met persoonsgebonden data om te gaan. Heeft het ervoor gezorgd dat ondernemingen ook meer gaan nadenken over de plaats waar die data zich bevinden? “Deels”, zegt Marc Vandeputte. “Een bedrijf vraagt zich in de eerste plaats af wat er nodig is om zijn business te doen draaien. Vaak rijst daarna pas de vraag rond de precieze



fysieke locatie van de data. En opnieuw komen we dan uit bij het belang van connectiviteit.” Een onderneming moet de connectiviteit – gerelateerd aan het datacentervraagstuk – daarom zo vroeg mogelijk in het proces en voldoende grondig behandelen. “De integratoren gaan niet altijd vrijuit”, vindt Laurens van Reijen. “Vaak wachten ze te lang om het datacenter bij een project te betrekken. Nochtans kan het datacenter een heel waardevolle bijdrage leveren.” In de praktijk weet de klant vaak helemaal niet wat hij nodig heeft op het vlak van capaciteit, performantie of stroomvoorziening. Dat zijn elementen waar een datacenterspeler veel ervaring mee heeft – en dus mee het verschil kan maken.

Leverde de overheid inspanningen om het lokale datacenter aantrekkelijker te maken, bijvoorbeeld in het kader van de GDPR? Niet echt, zo blijkt. Integendeel zelfs, de overheid blijft vooral vasthouden aan de eigen, vaak verouderde datacenters. Ook de grootschalige uitrol van glasvezel komt maar niet op gang. In de praktijk heeft de politiek het laatste woord, niet IT. “Nederland pakt het helemaal anders aan”, zegt Friso Haringsma. “Daar stapt de overheid wel naar de privésector, met een lijstje eisen op het vlak van certificaties, SLA’s en zo meer.” Het is een van de redenen waarom Nederland voorloopt. Ook met de wetgeving waren onze noorderburen sneller en flexibeler, waardoor onder meer diverse e-commercebedrijven uiteindelijk niet voor België kozen. Datacenters en connectiviteit zijn de drijvende krachten achter de digitale economie. “De infrastructuur is essentieel voor de digitale toekomst van de maatschappij”, stelt Laurens van Reijen. “De overheid zou de sectoren die daaraan bijdragen optimaal moeten steunen.”

BLIJVEN INVESTEREN

Waar zien de spelers uit de datacentersector zichzelf over vijf jaar? “Wellicht hebben we dan meer, maar kleinere klanten”, zegt Janjoris van der Lei. “IT krimpt wanneer je het uitdrukt in vierkante meter in het datacenter, maar er komen wel altijd maar klanten bij.” Wellicht zullen klanten over vijf jaar meer behoefte hebben aan datacenters op verschillende locaties. “We gaan daar ook in mee”, aldus nog Janjoris van der Lei. “We begrijpen best dat een bedrijf zijn data op verschillende locaties wil hebben. We helpen de klant dat plan uittekenen, in plaats van hem zelf de puzzel te laten leggen.” Consolidatie zal de komende jaren een alge-

mene trend blijven in de bedrijfswereld. “Daardoor neemt de schaal van de operaties toe, en dus ook de nood aan datacenters”, zegt Friso Haringsma. “De Belgische datacentersector zou zich wel meer moeten promoten, zodat we de economische bijdrage en geldstromen binnen de landsgrenzen kunnen houden en geen business laten vertrekken naar het buitenland.”

In ieder geval moet de sector blijven investeren. “We zullen wellicht ook meer samenwerken met internationale partijen”, denkt Marc Vandeputte. “Daarbij zal betere connectiviteit een absolute noodzaak zijn, met name over grotere afstanden, bijvoorbeeld om naar een publieke cloud te gaan die niet in België aanwezig is. Daarnaast bereikt ook het software-defined WAN stilaan de nodige maturiteit.” “We blijven investeren in het netwerk”, bevestigt Hans Witdouck, “en in de backbone tussen datacenters. We doen dat om aan de behoefte van de markt tegemoet te komen. We zien onder meer een stijgende vraag naar connectiviteit bij kleinere bedrijven.” De klassieke datalijnen volstaan daar stilaan niet meer. Concreet doet een



datacenter er goed aan zich ieder kwartaal af te vragen of het over vijf jaar nog relevant zal zijn. Zolang het antwoord positief is, blijft het beter investeren. De sector ziet nog volop groei, zo blijkt, gemiddeld zo’n tien procent per jaar. “We zien geen disruptie op de sector afkomen”, besluit Laurens van Reijen. “Hoewel. We doen nu heel andere dingen dan tien jaar geleden. Ik zie onze sector nog zeker vijf jaar verder groeien zoals we nu al doen. Maar wat we op langere termijn mogen verwachten, is onmogelijk te voorspellen.”



DATACENTER AS A SERVICE

In de publieke cloud kunnen klanten rekenkracht aankopen per uur, in functie van hun behoefte. Bieden de lokale datacenters daar een alternatief voor? “Jazeker”, zegt Janjoris van der Lei. “We beschikken over racks waarvan we het verbruik kunnen meten. De klant betaalt dan effectief enkel voor wat hij heeft gebruikt.” Toch blijft het voor het datacenter interessanter om met de klant een langetermijnrelatie op te bouwen. Die biedt immers de beste basis om de grote investering in een datacenter zo efficiënt mogelijk terug te verdienen. “Het is best sexy om je connectiviteit voortdurend aan te passen aan je feitelijke behoefte”, zegt Marc Vandeputte. “Maar meestal bekijkt de klant dat maar in één richting. Wanneer hij minder verbruikt dan was voorzien, dan wil hij minder betalen. Wanneer het verbruik het voorziene budget overschrijdt, is niemand zomaar bereid daar ook meer voor te betalen.”