

# Cloud-zentrierte Zukunft für führenden UK Colocation & Managed Dienstleistungen Anbieter Iomart

KUNDENBEISPIEL



«Unsere Kernkompetenz liegt in unseren Rechenzentren und in unseren Dienstleistungen»

Reece Donovan, der neue CEO der Iomart Group plc, ist begeistert von den Möglichkeiten, Kunden auf ihrem Weg in die Cloud zu unterstützen, da das Unternehmen seinen traditionell produktorientierten Denkansatz zu einem Konzept weiterentwickeln möchte, bei dem fachkundige Beratung und Service eine größere Rolle spielen.

Iomart könnte eines der bestgehüteten Geheimnisse des britischen Colocation- und Managed-Services-Marktes sein. Das soll nicht heißen, dass das Unternehmen nicht bereits eine große Präsenz aufgebaut hat. Neun Rechenzentren mit 14 Datenhallen mit einer Gesamtfläche von mehr als 10.000 Quadratmetern, einer Kapazität von 28 MVA und einem 2000 km langen privaten Glasfasernetz, das rund um Großbritannien verläuft, sind ein deutlicher Beweis dafür, dass Iomart bereits ein wichtiger Akteur im britischen Colocation- und schnell wachsenden Managed-Services-Markt ist. Während das Unternehmen bisher sein Profil gerne etwas unter dem Radar hielt, möchte Reece Donovan nun einen offeneren Ansatz verfolgen. Das Profil des Unternehmens zu schärfen, wird als eines der Hauptziele angesehen.

Reece ist der Auffassung, dass dieses Ziel am besten durch eine Kombination von Faktoren erreicht werden kann. Dazu gehören die Verlagerung des Schwerpunkts des Unternehmens vom Verkauf von Produkten hin zu einem beratenden, serviceorientierten oder Trusted-Partner-Ansatz, die Vergrößerung des großen Unternehmenskundenstamms von Iomart, die Sicherstellung, dass das Rechenzentrum und die Konnektivitätsinfrastruktur des Unternehmens auch weiterhin die Kunden unterstützen, und, vielleicht vor allem, die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden bei der Entwicklung von Cloud-Lösungen, die in einer von Pandemien geprägten Geschäftswelt für alle immer wichtiger werden.

Derzeit bietet Iomart ein umfassendes Angebot an Managed Cloud- und Security-Services sowie Colocation-Raum. Das Portfolio des Unternehmens umfasst: öffentliche, private und hybride Cloud-Lösungen, virtuelle Desktops, E-Commerce-Hosting, Backup >

Um diesen Unternehmensbereich zu adressieren, werden wir unser Portfolio erweitern, es vielseitiger machen. Das werden wir entweder durch Akquisitionen oder durch Partnerschaften tun.

Reece Donovan, CEO der Iomart Group plc



und Disaster Recovery als Service, Konnektivitätslösungen, einschließlich Managed SD-WAN, Managed Security und Beratung.

Der Kundenstamm von iomart ist in drei Hauptsegmente aufgeteilt. Im Moment liegt der Kernbereich in der Bereitstellung einer ganzen Reihe von Lösungen für Tausende von Unternehmen im KMU-Bereich. Neben diesem Markt hat iomart auch ein dynamisches Channel-Partner-Programm, das es Partnern ermöglicht, seine Managed Services weiterzuverkaufen. Der dritte Kundenschwerpunkt und der Bereich, in dem Wachstum angestrebt wird, ist das untere Ende des Anwenderbereichs größerer Unternehmen.

“Unsere Kernkompetenz liegt im Bereich unserer Rechenzentren und unserer Services“, sagt Reece. “Um den Enterprise-Bereich zu adressieren, werden wir unser Portfolio erweitern, es vielseitiger machen. Das werden wir entweder durch Akquisitionen oder durch Partnerschaften tun.“

#### RECHENZENTRUM IM FOKUS

Um sicherzustellen, dass iomart sein bestehendes Serviceportfolio und seinen Kundenstamm weiterhin unterstützen und erweitern kann, betreibt das Unternehmen ein kontinuierliches Programm zur Verbesserung des Rechenzentrums. Im Londoner Rechenzentrum gibt es zum Beispiel gerade ein großes Projekt, bei dem das gesamte Equipment für die Kühlung aufgerüstet wird. Und wie der Rest der Rechenzentrumsbranche befasst sich auch iomart mit Fragen der Nachhaltigkeit.

Stromverbrauch, erneuerbare Energien und die gesamte CO2-Bilanz stehen im Mittelpunkt, wie Reece erklärt: “Es gibt einige kurzfristige Maßnahmen, die wir ergreifen können, und sobald wir diese umgesetzt haben, müssen wir verstehen, wie der verbleibende CO2-Fußabdruck aussieht und welche Möglichkeiten wir haben, damit umzugehen.“ Entscheidend für den Erfolg dieses Ansatzes ist das Vertrauen in die Technologiepartner, die die kritischen Anlagen des Rechenzentrums bereitstellen.

In den letzten acht Jahren hatte iomart eine solche Partnerschaft mit dem Spezialisten für physische IT-Infrastruktur, Kinetic IT. Kinetic IT unterstützt iomart landesweit mit strukturierter Glasfaser- und Kupferverkabelung, Design, Implementierung und sicherem physischen IT-Umzug sowie Migrations- und Asset-Entsorgungsservices.

Reece erklärt: “Ob wir einen neuen Bereich ausstatten oder aufrüsten, wir haben einen reproduzierbaren

Neil Johnston, Leiter des Rechenzentrums von iomart, erläutert die Bedeutung solcher Partnerschaften und beschreibt, wie Legrand Data Center Solutions als wichtiger Lieferant identifiziert wurde: “Wir trafen das Team von Legrand Data Center Solutions auf der Data Centre World und die Beziehung wuchs von da an. Nachdem wir die Server Technology PDUs in unserem Rack-System ausprobiert hatten, konnten wir die Leiste auf eine Größe reduzieren, die in die Aussparung des Racks passte. Das bedeutete, dass die Stromzufuhr vom Server eine 180-Grad-Drehung machen konnte, mit verriegelbaren Stromkabeln, so dass es kein Hindernis auf der Rückseite des Racks gab, wenn Techniker daran arbeiteten.“

Neil fügt hinzu: “PDUs werden manchmal fälschlicherweise als ‘nur eine Steckdose’ angesehen, aber das könnte nicht weiter von der Wahrheit entfernt sein. Die PDUs in unseren Rechenzentren sind die Hauptschlagadern, die unsere Kunden mit Anwendungen versorgen, um den Herzschlag ihrer Unternehmen aufrechtzuerhalten. Wir verwenden mehrere SKUs, abhängig von der erforderlichen Technologie und der Anzahl der Ports. Legrand hat über 12.000 SKUs im Sortiment, so dass wir wissen, dass sie unsere Anforderungen immer erfüllen können.“ Die von Kinetic IT/iomart hauptsächlich verwendeten ServerTech-PDUs sind die Modelle STV 4540K/STV4541K. In jüngerer Zeit wurden auch die HDOT- und horizontalen PDUs von ServerTech eingesetzt.

**“Die Lieferzeiten, der Support und Kundenbetreuung von Server Technology, durch Kinetic IT, sind erstklassig. Was die PDUs selbst betrifft - sie funktionieren einfach!“**

Es gibt gute Garantien und einen unkomplizierten Austausch. Wir hatten noch keine PDU-Ausfälle und viele unserer Kunden fragen nach dreiphasigen Netzteilen für eine höhere Leistungsdichte.“



#### CUSTOMERCASE



Fußabdruck. Wir haben also die gleichen Racks, die gleichen Stromschienen, den gleichen Ansatz für die Verkabelung und das Switching. Es ist in hohem Maße reproduzierbar und wir versuchen, diese Konsistenz zu erreichen, damit wir wissen, dass wir uns auf die installierte Infrastruktur verlassen können und wissen, wie sie funktioniert. Aus diesem Grund haben wir keine unglaublich heterogene Lieferbasis, die kompliziert zu unterstützen ist.“

Reece fährt fort: “Wonach suchen wir? Nach Unternehmen, auf die wir uns verlassen können, weil sie die Technologie von Rechenzentren verstehen und uns die Fähigkeiten bieten, die wir brauchen. Wir suchen nach echten Partnerschaften, denn die Infrastruktur des Rechenzentrums ist unternehmenskritisch. Und wenn wir verstehen, was unsere Partner gut können, können wir sie auf das abstimmen, was wir auf eine sehr reproduzierbare Weise tun werden.“

#### FIT FÜR DIE ZUKUNFT

Da Unternehmen als Reaktion auf die großen Veränderungen des letzten Jahres beginnen, längerfristige, dauerhafte Entscheidungen zu treffen, ist iomart zuversichtlich, dass es dabei eine zentrale Rolle zu spielen hat. Die neue Arbeitswelt legt großen Wert auf flexibles Arbeiten, Software-as-a-Service, Sicherheit und - vielleicht vor allem - die Bedeutung einer schnellen, zuverlässigen Konnektivität. Reece ist überzeugt, dass iomart mit seinem Technologieportfolio, das auf einem starken Rechenzentrum und Netzwerkfundament aufbaut, viele neue Kunden gewinnen wird.

Er fasst zusammen: “Wir haben ein hervorragendes Geschäftskonzept. Wir sind sehr widerstandsfähig, und wir bauen auf dem auf, was wir haben, um uns noch mehr auf unsere Kunden, damit wir den Kunden die Komplexität nehmen. Wir wollen diese helfende Hand sein und ihnen die Möglichkeit geben, den Mehrwert, der in ihrem Business steckt, freizusetzen. Und wir werden dies tun, indem wir uns um ihre IT-Infrastruktur und -Services kümmern, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.” ■

## DIE KINETIC IT-VERBINDUNG

Kinetic IT unterstützt die technologischen Anforderungen von iomart insbesondere bei großen Integrationsprojekten. Zum Beispiel, wenn das Unternehmen eine Akquisition tätigt und die Infrastruktur in eines der iomart-Rechenzentren bringen muss. Ein solches Projekt war die Migration einer Reihe von Hardware aus einem Rechenzentrum in Birmingham in das iomart-eigene Rechenzentrum in Maidenhead. Die aktive Hardware bestand aus 384 Servern und zugehörigem Networking Equipment. Diese Hardware musste innerhalb eines 14-Stunden-Fensters verlagert, neu installiert und in Betrieb genommen werden, um die Ausfallzeit kritischer Dienste zu minimieren. Dieses enge Zeitfenster für die Migration musste das Abklemmen und Entfernen des Equipments aus dem Rack sowie das Verpacken und den Transport nach Maidenhead berücksichtigen. Am Zielort musste das Equipment in die Korrekturposition entladen, installiert, verkabelt und eingeschaltet werden, damit die phasenweisen Tests durchgeführt werden konnten.

Die erfolgreiche Durchführung dieses Projekts und die vielen regelmäßigen Interaktionen zwischen iomart und Kinetic IT sind ein Beweis für die Partnerschaft zwischen den beiden Unternehmen. Wie Tom Cella, Geschäftsführer von Kinetic IT, zusammenfasst: “Die Technologie- und Betriebsteams von iomart sind wirklich Weltklasse. Es ist ein Vergnügen, täglich mit ihnen zusammenzuarbeiten, um ihrem anspruchsvollen Kundenstamm durch den Einsatz von Technologielösungen wie den Produkten und Dienstleistungen von Server Technology einen zuverlässigen und einwandfreien Service zu bieten.“

Kinetic IT erkannte, dass man sich nicht nur auf Server Technology verlassen kann, sondern auch so etwas wie ein Pionier der PDU-Technologie ist. Tom kommentiert: “Wir glauben, dass wir sehr wohl ein Pionier sind, wenn es um Innovationen in der Rechenzentrumsbranche geht, und es war großartig, einen globalen Partner zu finden, der eine ähnlich positive Einstellung zu technologischen Innovationen hat.“

Tom fährt fort: “Die andere Sache, die uns auffiel, war, dass Legrand das richtige Unternehmen für uns ist. Unabhängig von der Größe des Unternehmens und der globalen Präsenz von Legrand haben sie immer noch diese lokalen Teams und den persönlichen Ansatz. Wir sind für sie nicht nur eine Nummer.“

Tom schließt ab: “Ich kann nicht oft genug betonen, dass die Mischung aus persönlichen Beziehungen, Vertrauen, Loyalität und Integrität, die wir über viele Jahre hinweg aufgebaut haben, etwas ganz Besonderes ist, egal ob wir mit iomart als Kunde oder mit Legrand als Lieferant zu tun haben.“