

Toonaangevende
Britse aanbieder van
colocatie en
managed services
iomart kiest voor
de cloud

KLANT CASE



“Onze kernexpertise zit rondom onze datacenters en onze diensten”

Reece Donovan, de nieuwe CEO van iomart Group plc, ziet mooie kansen om klanten te helpen op hun weg naar de cloud. De organisatie wil zijn traditionele productgerichte aanpak veranderen in een aanpak waarbij deskundig advies en service een prominentere rol gaan spelen.

Iomart is misschien wel een van de best bewaarde geheimen op de Britse markt voor colocatie en managed-services. Niet dat het bedrijf nergens te vinden is, integendeel. Het heeft negen datacentervestigingen met veertien datahallen en een oppervlak van ongeveer 1.000 m², een capaciteit van 28 MVA en een privéglasvezelnetwerk van 2.000 kilometer door het hele Verenigd Koninkrijk heen. Allemaal duidelijke aanwijzingen dat iomart nu al een grote speler is op de Britse markt voor colocatie en voor de snel groeiende managed services. Waar het bedrijf het voorheen niet erg vond om een beetje onder de radar te blijven, kiest Donovan nu voor een meer open aanpak. Een belangrijke doelstelling van het bedrijf is om meer bekendheid te krijgen.

Donovan denkt dat dit het beste kan via een combinatie van factoren: Het verschuiven van de focus van het bedrijf van producten verkopen naar een advies- en servicegerichtere aanpak of een relatie als 'trusted partner'; het uitbreiden van het klantenbestand met meer grote zakelijke klanten; het blijven zorgen dat de datacenter- en connectiviteitsinfrastructuur klanten alles biedt wat ze nodig hebben; en misschien wel het belangrijkste: het samenwerken met partners en klanten om zo cloudoplossingen te ontwikkelen die steeds belangrijker worden in een bedrijfstevan dat hard is geraakt door de pandemie.

Momenteel biedt iomart een uitgebreid palet aan managed cloud- en security-diensten aan, plus colocatieruimte. Het portfolio van het bedrijf bestaat uit openbare, privé- en hybride cloudoplossingen, virtuele desktops, e-commercehosting, back-ups en disaster recovery as a service, connectiviteitsoplossingen zoals SD-WAN, managed security en advies. >

“Om zakelijke klanten aan te spreken moeten we ons portfolio verbreden, toepasbaarder maken. Dat kunnen we doen via overnames of als partner.”

Reece Donovan, CEO van iomart Group plc

Het klantenbestand van iomart is verdeeld in drie hoofdsegmenten. De gevoelige plek is op dit moment dat het bedrijf een groot aantal uiteenlopende oplossingen aanbiedt aan duizenden MKB-klanten. Daarnaast heeft iomart ook een levendig channelpartnerprogramma waarbij partners de managed services van iomart kunnen doorverkopen. De derde focus ligt op het terrein waar het bedrijf wil groeien: de onderkant van de markt voor grotere zakelijke gebruikers.

“Onze kernexpertise zit rondom onze datacenters en onze diensten”, vertelt Donovan. “Om zakelijke klanten aan te spreken moeten we ons portfolio verbreden, toepasbaarder maken. Dat kunnen we doen via overnames of als partner.”

FOCUS OP HET DATACENTER

Om te zorgen dat iomart zijn dienstenportfolio en zijn klantenbestand kan behouden én kan uitbreiden, heeft het bedrijf een continu verbeterprogramma voor zijn datacenters. Zo is er momenteel een groot project gaande in het datacenter in Londen waarbij alle koelapparatuur wordt geüpgraded. En net als de rest van de datacenterbranche pakt ook iomart duurzaamheidskwesies aan. Stroomverbruik, hernieuwbare energie, de totale CO2-footprint... volgens Donovan wordt overal naar gekeken: “We kunnen op de korte termijn al wat acties uitvoeren en als die geïmplementeerd zijn, zouden we moeten weten wat onze resterende footprint is en welke opties we hebben om die aan te pakken.” Om dit te laten slagen, is het essentieel dat je kunt vertrouwen op de technologiepartners die de kritieke installaties voor je datacenter verzorgen.

Sinds acht jaar heeft iomart zo'n partner: Kinetic IT, een specialist in fysieke infrastructuur. Kinetic IT ondersteunt iomart in het hele land met glasvezel en gestructureerde koperen bekabelingsproducten, met designs, implementaties en veilige verhuizingen van fysieke IT, en met migratie- en afvoerdiensten voor bedrijfsmiddelen.

Donovan: “Of we nu een nieuwe ruimte inrichten of een upgrade doen, we hebben een reproduceerbare footprint. We hebben dus dezelfde racks, dezelfde stroomvoorziening en dezelfde aanpak voor bekabeling en switching. Het is uiterst reproduceerbaar en we willen die consistentie ook hebben. Zo weten we dat we kunnen vertrouwen op de geïnstalleerde infrastructuur en weten we hoe die werkt. Daarom hebben we geen enorm heterogeen leveranciersbestand. Het is ingewikkeld om dat allemaal te onderhouden.”

Neil Johnston, Data Centre Director bij iomart, licht het belang van dit soort samenwerkingsverbanden verder toe en schetst hoe Legrand Data Center Solutions is uitgekozen als belangrijke leverancier: “We hebben het team van Legrand Data Center Solutions ontmoet op Data Center World en vanaf dat moment is de relatie gaan groeien. We hebben de PDU's van Server Technology uitgeprobeerd in ons racksysteem en vervolgens verkleind tot een formaat dat in de uitsparing in het rack paste. Zo kon de stroom van de server 180 graden omkeren, via stroomkabels met vergrendeling, zodat er geen obstakels aan de achterkant van een rack waren als technici er werkzaamheden aan uitvoerden.”

Johnston vervolgt: “PDU's worden soms aangezien voor een simpele stekkerdoos, maar niets is minder waar. De PDU's zijn de hoofdaders van ons datacenter. Ze brengen applicaties naar onze klanten zodat het hart van hun bedrijven blijft kloppen. We gebruiken meerdere SKU's, afhankelijk van de benodigde technologieën en het aantal poorten. Legrand biedt meer dan 12.000 SKU's aan, dus we weten dat ze altijd hebben wat we nodig hebben.” De belangrijkste PDU's van Server Technology die Kinetic IT/iomart gebruikt, zijn de modellen STV 4540K en STV4541K. Recent zijn daar ook de HDOT en horizontale PDU's van ServerTech bijgekomen.

“De doorlooptijden, support en klantenservice van Server Technology via Kinetic IT zijn voortreffelijk. En de PDU's zelf – die werken gewoon!”

Er zijn goede garanties en is geen gedoe over vervangingen. Er zijn nog geen PDU's defect geweest en veel van onze klanten vragen ook steeds vaker om driefasenapparatuur voor een hogere vermogensdichtheid.”



KLANTCASE



Tom Cella, algemeen directeur van Kinetic IT

Donovan vervolgt: “Waar zijn we naar op zoek? Naar bedrijven waarbij wij erop kunnen vertrouwen dat ze snappen hoe datacenter technologie werkt en dat ze ons de mogelijkheden bieden die we nodig hebben. We zijn op zoek naar echte partners, want datacenterinfrastructuur is voor ons iets bedrijfskritisch. En als wij weten waar onze partners goed in zijn, kunnen we heel nauwkeurig en heel reproduceerbaar aan ze uitleggen wat we gaan doen.”

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Na de grote verstoringen van het afgelopen jaar beginnen bedrijven meer beslissingen te nemen voor de langere termijn. iomart is ervan overtuigd dat het daar een grote rol in zal spelen. In de nieuwe wereld van werk ligt de nadruk sterk op flexibel werken, software-as-a-service, beveiliging en misschien wel het allerbelangrijkste, snelle en betrouwbare netwerkverbindingen. Iomart kan bouwen op een fundament van robuuste datacenters en netwerken, en Donovan heeft er vertrouwen in dat het technologieportfolio van iomart het bedrijf veel klanten gaat opleveren.

Hij besluit: “We hebben een prachtig bedrijf. We zijn heel veerkrachtig en we gaan voortbouwen op wat we al hebben. We gaan ons meer richten op wat bedrijven specifiek nodig hebben zodat we die complexiteit voor de klanten kunnen wegnemen. We willen ze die helpende hand bieden en de kans geven om de waarde die in hun bedrijf zit echt tot zijn recht te laten komen. Dat gaan we doen door hun IT-infrastructuur en hun IT-diensten te regelen, zodat zij zich kunnen focussen op hun core business.” ■

DE KINETIC IT-CONNECTIE

Kinetic IT helpt iomart om te voldoen aan technologische vereisten, vooral bij grote integratieprojecten. Dit gebeurt bijvoorbeeld wanneer iomart een overname doet en de infrastructuur moet onderbrengen in een van zijn datacenters. Bij een van die projecten moest er een verzameling hardware worden gemigreerd van een datacenter in Birmingham naar iomarts eigen datacenter in Maidenhead. De actieve hardware bestond uit 384 servers en de bijbehorende netwerkapparatuur. Deze hardware moest worden verhuisd, opnieuw worden geïnstalleerd en weer worden opgeleverd – en dat binnen 14 uur om de downtime van essentiële diensten zoveel mogelijk te beperken. In dit beperkte tijdvak moest de apparatuur worden losgekoppeld, uit de racks worden gehaald, worden verpakt en worden vervoerd naar Maidenhead. Op de plek van aankomst moest de apparatuur op de juiste plek worden uitgeladen, worden geïnstalleerd, worden bekabeld en worden ingeschakeld zodat het gefaseerd kon worden getest.

Dat dit project succesvol is uitgevoerd, en dat iomart en Kinetic IT op zeer regelmatige basis samenwerken, laat zien hoe goed de band tussen de twee organisaties is. Zoals Tom Cella, algemeen directeur van Kinetic IT, het samenvat: “De technologie en de operationele teams van iomart zijn echt van wereldklasse. Het is heel prettig om samen met hen elke dag weer een betrouwbare en vlekkeloze service aan te bieden aan hun prestigieuze klantenbestand, bijvoorbeeld via technologische oplossingen zoals de producten en diensten van Server Technology.”

Kinetic IT beseft dat Server Technology niet alleen een betrouwbare partner was, maar ook een soort pionier in PDU-technologie. Cella: “We denken dat we best wel een pionier zijn met innovaties in de datacenterbranche, en het is geweldig dat we een internationale partner hebben gevonden die net zo positief staat tegenover technologische innovatie.”

Cella vervolgt: “Wat ons daarnaast is opgevallen, is dat Legrand voor ons echt het juiste bedrijf is om mee samen te werken. Legrand is een enorme organisatie die wereldwijd zakendoet, maar toch hebben ze lokale teams en een persoonlijke aanpak. We zijn zeker geen nummer.”

Cella besluit: “Ik kan niet vaak genoeg benadrukken dat de mix tussen persoonlijke relaties, vertrouwen, loyaliteit en integriteit die we in al die jaren hebben opgebouwd echt iets speciaals is. Of we nu zakendoen met iomart als klant of met Legrand als leverancier.”