



Serwery wyprowadzić!

Własna serwerownia często pełniła rolę palmy, którą każdy dyrektor musiał mieć w gabinecie. Mody mijają. Najnowsze modele strategii informatycznych zakładają outsourcing centrów danych, opłacalny również dla mniejszych firm

Grzegorz Cydejko

Latami największy polski ubezpieczyciel PZU zastanawiał się nad swoją strategią informatyczną i telekomunikacyjną. Dwie podstawowe spółki grupy: towarzystwo ubezpieczeń majątkowych i życiowe, zbudowały własne systemy informatyczne. Nie wiedziała lewica, co robi prawica.

W ubiegłym roku prezes PZU Andrzej Klesyk jednym cięciem przeniósł całą bazę danych 18 mln klientów grupy poza jej spółki. Wybrał serwerownię GTS Central Europe (teraz już działającą w ramach międzynarodowej spółki CE Colo) w podwarszawskim Piasecznie. Okazało się, że nawet giganci wybierają outsourcing.

Jeszcze rok temu biznes polegający na prowadzeniu centrum danych był postrzegany w Polsce jako dedykowany małym i średnim klientom. Takim, którym brakuje pieniędzy oraz kompetencji, aby mieć własną serwerownię. Na fali sukcesu strategii outsourcingowych jednak i serwerownie zostały docenione jako cenny element modelu BPO (business process outsourcing). Ci, którzy przewidzieli wzrost zapotrzebowania na prowadzenie centrów danych dla dużych klientów, mogą teraz oczekiwać zysków. W Polsce silną pozycję zbudowały m.in. ATM, Crowley Data Poland, Netia, Supermedia, AMSNET czy NASK.

Inną drogą poszedł GTS Central Europe, który konsoliduje serwerownie w skali całego regionu Europy Środkowej. W piaseczyńskim centrum danych dotąd obsługiwał głównie odbiorców swoich usług typowo telekomunikacyjnych, klientów GTS Energis, takich jak polska spółka brytyjskiego koncernu Tesco. Na Węgrzech, gdzie GTS Central Europe udało się przejąć centrum serwerowe spółki Interware, lokalnego odpowiednika polskiego NASK, a w Czechach, gdzie przejął lidera tamtejszego rynku Sitel Data Center, na serwerach rozlokowali się też globalni gracze: Google, Telenor, Aliatel, DHL czy Vodafone. Muszą oni zapewnić dostęp do swoich usług klien-

tom na całym świecie. Google od lat inwestował we własne moce serwerów lub nawiązywał współpracę z dostawcami gwarantującymi szybki dostęp do dużych zasobów pamięci. Internetowy potentat, tak jak większość klientów usług kolokacji serwerów, korzysta z kompleksowej oferty, wynajmuje serwery, podłączenia do sieci, systemy chroniące przed pożarem, powodzią, kradzieżą, a także przed hakerami, sam zaś zarządza instalowanymi przez siebie aplikacjami i danymi.

Zaangażowanie klienta w zarządzanie serwerem nie jest konieczne. Usługa kolokacji serwerów kojarzona była kiedyś przede wszystkim z hotelingiem („twój serwer w naszej przestrzeni”). Teraz centra kolokacji zamieniają się w centra usług hostowanych, gdzie dostępna jest nie tylko przestrzeń, ale również aplikacja, czyli usługa świadczona na sprzęcie.

Skoro wielkim firmom opłaca się outsourcing powierzchni serwerowych, tym bardziej korzystają na tym mniejsze.



W naszym regionie Europy biznes polegający na prowadzeniu serwerowni jest bardzo rozdrobniony. Jest więc pole do konsolidacji

Adam Sawicki, były prezes GTS Central Europe

- Trzymanie serwera w firmie, obciążanie ruchem łącza, zabezpieczanie pomieszczeń serwerowni niesie ze sobą większe koszty niż usługi centrów kolokacyjnych, które na dodatek są bezpieczniejsze oraz bardziej niezawodne - mówi Piotr Osiadacz, dyrektor ds. strategii w Crowley Data Poland. - Rynek będzie się rozwijał. W budowie lub niedawno oddanych do użytku jest kilkanaście mniejszych i większych obiektów w Polsce. Natomiast GTS CE, który konsoliduje firmy telekomunikacyjne w Polsce, Czechach, na Słowacji czy Węgrzech, wydziela działalność kolokacyjną do osobnej spółki - CE Colo.

- W naszym regionie Europy biznes polegający na prowadzeniu serwerowni

jest jeszcze bardzo rozdrobniony. Nie weszli tu główni gracze działający w Europie Zachodniej, tacy jak Interxion, Telecity czy Equinix. Jest jeszcze pole do konsolidacji - ocenia Adam Sawicki, do stycznia 2011 r. prezes GTS CE, który zreorganizował grupę i ukierunkował ją na sektor B2B, twórca CE Colo.

Usługi tego typu rozwijają jednak nie tylko firmy telekomunikacyjne. Dzięki temu klient może outsourcować serwerownię, a jako dostawcę usług dostępu do internetu wybrać dowolnego operatora.

Strategia dzierżawy centrum danych poza firmą ma przyszłość. Skoro palmy zniknęły z gabinetów prezesów, firmy mogą pozbyć się i serwerów. 