

DODATEK SPECJALNY

OUTSOURCING USŁUG IT

■ **TECHTARGET: CENTRUM DANYCH JAKO USŁUGA**

■ **DEBATA „MANAGERA”: KOLOKACJA CZY DCAAS**

UCZESTNICZY: NETIA, ARUBA CLOUD, EQUINIX, GOOGLE,
MICROSOFT, OVHCLOUD, SALESFORCE
PLATFORMA WIRTUALNA: AVAYA SPACES

Centrum danych jako usługa

Ponad 2,5 mld MB danych generowanych codziennie sprawia, że zapotrzebowanie na rozbudowę własnych centrów danych okazuje się prawdziwym wyzwaniem dla firm. Receptą może być Data-Center-as-a-Service

Choć rozwiązania on-premise cały czas przyciągają uwagę rynku, dla wielu firm przestają być akceptowalne ze względu na wyzwania związane z ich niewystarczającym bezpieczeństwem i nadmierną dostępnością. I tu pojawia się DCaaS, które może mieć ogromny wpływ na przyszłość kolokacji rozumianej jako wstawianie własnych serwerów do serwerowni usługodawcy.

Co to jest DCaaS?

Data-Center-as-a-Service, które dalej będziemy określać terminem „kolokacyjne centrum danych”, to usługa, w ramach której centra danych udostępniają swoje fizyczne urządzenia i infrastrukturę IT pod wynajem. Dzięki temu klienci uzyskują zdalny dostęp do serwerów, sprzętu, przepustowości, pamięci, infrastruktury sieci i innych zasobów w rozproszonej geograficznie sieci WAN. Jednym z głównych czynników powodujących przejście na DCaaS jest brak możliwości rozbudowy przez firmy własnych centrów danych, ale także potrzeba zmniejszenia śladu węglowego, który negatywnie odbija się zarówno

na przychodach, jak i na PR. Zdaniem firm analitycznych DCaaS okazuje się szczególnie użyteczny dla organizacji działających na wysoce konkurencyjnych rynkach. Co czyni go jednak tak atrakcyjnym i dlaczego uważa się go za przyszłość kolokacji?

Elastyczność

Dziesięć lat temu, kiedy przetwarzanie w chmurze dopiero zaczynało się cieszyć coraz większą popularnością, wiele przedsiębiorstw postawiło na nie, przenosząc swoje zasoby IT do chmur publicznych. Część korporacji nie chce z nich jednak obecnie korzystać, gdyż obawia się problemów związanych z ich bezpieczeństwem, brakiem wystarczającej kontroli oraz nadmierną dostępnością danych. Zadowalającą alternatywą jest w takich przypadkach chmura hybrydowa zaimplementowana za pośrednictwem dostawcy DCaaS, bo łączy skalowalność i opłacalność chmury publicznej z wystarczającym bezpieczeństwem chmury prywatnej. Jednak w przypadku szczególnie mniejszych organizacji korzystających z chmury prywatnej idealne staje się skorzystanie

z usług kolokacyjnego centrum danych, bo pozwala uwolnić pracowników od konieczności samodzielnego utrzymania infrastruktury sieci, co jest niejednokrotnie dość kłopotliwe.

Efektywność kosztowa

Zarządzanie lokalną infrastrukturą IT jest zarówno czasochłonne, jak i kosztowne. W przypadku korzystania z DCaaS płaci się tylko za pojemność, której potrzebuje się w krótszym lub dłuższym czasie. Łatwiej jest też zidentyfikować okresy, w których sprzęt będzie musiał pracować bardziej wydajnie, potrzebując więcej chłodzenia, mocy lub przepustowości oraz dostosowania do tych potrzeb infrastruktury IT. Centra danych pod wynajem starają się oczywiście wdrażać najnowsze innowacje i technologie, aby być mniej energochłonne. Dla przykładu Microsoft zanurzył swoje centra danych na dnie Morza Północnego na głębokość 35,5 m. Dzięki temu, że woda nic tu nie kosztuje, a do tego jest na tyle zimna, że chłodzenie jest skuteczne, Microsoftowi udało się zmniejszyć negatywny wpływ swoich centrów danych na środowisko. Z kolei

Outsourcing IT ma się coraz lepiej

W czasach pandemii ruch w centrach danych OVHcloud przyspieszył m.in. z uwagi na gwałtowny wzrost liczby prowadzonych webinarów i wideokonferencji. Z raportu Global Sourcing Association sondującego trendy w outsourcingu wynika z kolei, że decydenci zaczęli wreszcie postrzegać wkład firmy trzeciej jako wymierną wartość dla organizacji, a nie tylko sposób na niższe rachunki. Głównym beneficjentem płynącym z outsourcingu usług okazuje się

współpraca klient-partner na rzecz zdobywania przewagi konkurencyjnej, a to tylko może nas cieszyć. Dodatkowo, jako europejskiego dostawcę, satysfakcją napawa nas to, że firmy chcą stawiać na programistów z naszego kontynentu. Zwrot ku zasobom własnym to odzwierciedlenie trendu, że dla coraz większej grupy przedsiębiorstw europejski rodowód to znacznie więcej niż tylko niezależne prawodawstwo i suwerenność danych. Coraz więcej z nich już jakiś czas temu



Robert Paszkiewicz
VP Central and Eastern Europe
OVHcloud

Apple oraz Facebook używają na potrzeby swoich centrów danych prywatnych instalacji słonecznych do gromadzenia energii.

Zawsze na posterunku

Dostępność danych jest jednym z kluczowych czynników dla przedsiębiorstw, które muszą polegać na sieci w celu świadczenia usług swoim klientom. Nieoczekiwany przestój może bowiem spowodować poważne szkody w zakresie zarówno ich reputacji, jak i wydajności. Właśnie w tym przypadku wkracza niezrównana gwarancja bezawaryjności DCaaS.

Zaawansowane bezpieczeństwo

Magazyn „Infosecurity” ostrzega, że ataki DDoS stają się coraz bardziej nasilone w ostatnich latach. Dlatego bezpieczeństwo danych powinno być głównym wyzwaniem dla firm każdej wielkości. I to właśnie tutaj DCaaS zyskują przewagę nad innymi rozwiązaniami. Oprócz zapewnienia najwyższej dostępności i elastyczności są bowiem wyposażone w nowoczesne oprogramowanie i sprzęt, które zapewniają klientom najwyższy poziom bezpieczeństwa. Kiedy firma korzysta z kolokacji w DCaaS, zyskuje przy tym dużo więcej niż prosty dostęp do sprzętu. Wchodzi bowiem do środowiska sieciowego

zaprojektowanego pod kątem zapewnienia najwyższego poziomu ochrony cybernetycznej, na poziomie zarówno fizycznym, jak i cyfrowym. Dzięki najnowocześniejszym funkcjom bezpieczeństwa zapewnianym przez DCaaS centra danych można uznać za współczesne fortece ery cyfrowej.

Nieporównywalna skalowalność

Ze względu na ograniczony obszar działania rozwiązań on-premise rozszerzenie zakresu ich usług jest praktycznie niemożliwe. To sprawia, że wyzwaniem dla firm jest reagowanie na zmiany rynkowe, co powoduje, że tracą możliwości i przepłacają za moce, których potrzebują dzisiaj, a których jutro mogą już nie potrzebować. Korzystanie z DCaaS pozwala firmom dodawać więcej przestrzeni i innych zasobów, kiedy tylko są potrzebne, po prostu aktualizując swój harmonogram. Data-Center-as-a-Service znajduje się obecnie w fazie ogromnego wzrostu. Istniejące technologie wciąż się aktualizują, pojawiają się nowe, kształtują się również nowe architektury. Jedno jest pewne – dzięki temu wszystkiemu, co zapewnia dziś model DCaaS, coraz więcej firm będzie cieszyć się wysoką wydajnością i zaawansowanymi możliwościami tego rozwiązania.

Wojciech Gryciuk

nieodpłatne oferowanie infrastruktury potrzebnej do uruchomienia tych usług. Stworzyliśmy także całą platformę, która agreguje wszystkie rozwiązania w jednym miejscu i pozwala na łatwy przegląd możliwości. Drzemający potencjał Europy urzeczywistnia ponadto Gaia-X, będąca inicjatywą na rzecz ekosystemu chmury obliczeniowej, która ma zmniejszyć zależność Starego Kontynentu od gigantów z Doliny Krzemowej. ■



Rafał Bakalarz
dyrektor sprzedaży B2B ds. ICT
NetiaNext

Podejście hybrydowe receptą na wyzwania współczesnego IT

Wydarzenia z ostatnich miesięcy jeszcze mocniej niż dotychczas uwypukliły konieczność posiadania bezpiecznej, skalowalnej i łatwo dostępnej infrastruktury IT. Pytanie nie brzmi już: „Czy korzystać z outsourcingu IT?”, tylko: „Który model outsourcingu infrastruktury IT wybrać?”. Kierunek transformacji nadają potrzeby biznesowe i aplikacje. Jeżeli software tworzony jest w modelu cloud-native, w oparciu o mikroserwisy, preferowanym kierunkiem – choć nie jedynym – będą chmury publiczne, gdyż zapewniają duże możliwości skalowania oraz model płatności za wykorzystane zasoby. Nie jest to jednak rozwiązanie idealne. Tam, gdzie obciążenie jest w miarę stałe, a ilość danych przewidywalna, zdecydowanie bardziej optymalna kosztowo będzie chmura prywatna. A gdy jesteśmy w trakcie transformacji ze środowiska on-premise i mamy w organizacji niezbędne kompetencje, najlepszym wyborem będzie Data-Center-as-a-Service (DCaaS). Jednym z ważniejszych czynników decydujących o wyborze środowiska jest aspekt bezpieczeństwa. Dobrze zaprojektowane rozwiązanie chmury prywatnej lub hybrydowej – czyli łączącej chmury prywatne z chmurami publicznymi – w oparciu o profesjonalne, georedundantne centra danych, połączone szyfrowanymi łączami, zapewniają bezpieczeństwo teleinformatyczne danych na najwyższym poziomie. Modernizacja środowiska IT jest trudna do przeprowadzenia w rok czy dwa lata, a co dopiero w kilka tygodni, przed czym zostały postawione niektóre organizacje w czasie pandemicznego lockdownu. Dlatego połączenie DCaaS, chmury hybrydowej i szyfrowanych łącz transmisji danych wydaje się najlepszym rozwiązaniem na obecne i przyszłe, niepewne czasy. ■

Debata „Managera”: Kolokacja czy DCAAS

spaces.zang.io/spaces/5edfeb7254244d685a4679b

Join by phone Join Spaces Room

Wojciech Gryciuk
w.gryciuk@manager-report.pl

Rafał Bakalarz
dyrektor sprzedaży B2B ds. ICT, Netia – NetiaNext

Marcin Zmaczyński
dyrektor sprzedaży i marketingu
na Europę Środkowo-Wschodnią
Aruba Cloud

Robert Busz
Country Manager Poland
Equinix

Bartłomiej Danek
Cloud Sales Manager
Google

Adam Dzwonkowski
dyrektor
Microsoft Technology Center

**AUTOR SCENARIUSZA
I MODERATOR DYSKUSJI**
Wojciech Gryciuk
zastępca redaktora naczelnego
„Manager Report”

Chat People

Rosnące zapotrzebowanie na rozbudowę własnych centrów danych niezbędnych do utrzymania prywatnej infrastruktury IT okazuje się prawdziwym wyzwaniem dla firm. Receptą może być DCaaS, czyli Data-Center-as-a-Service, bo to coś więcej niż prosta kolokacja, która polega na wstawieniu własnej infrastruktury IT do profesjonalnego centrum danych firmy trzeciej

Redakcja: Czy DCaaS to to samo co kolokacja, czyli wstawienie własnej infrastruktury IT do profesjonalnego centrum danych (DC)? Jaką ma przewagę nad prywatnym DC?

Rafał Bakalarz, Netia: Data-Center-as-a-Service to kolokacja, ale wzbogacona o usługi dodatkowe, takie jak „zdalne ręce” czy outsourcing. Coraz częściej pojęcie DCaaS jest też rozszerzane o serwery dedykowane oraz usługi chmurowe, stając się w efekcie kompleksowym, outsourcingowym środowiskiem IT. A dlaczego DCaaS jest lepsze od prywatnego DC? Jedną z podstawowych zalet tego pierwszego jest efektywność kosztowa. Często okazuje się bowiem, że opłaty związane, przykładowo, z samym tylko chłodzeniem serwerów we własnym DC przewyższają całkowite koszty kolokacji w siedzibie usługodawcy. To efekt głównie dużo droższego prądu niż w profesjonalnych DC oraz dużo niższej efektywności energetycznej, czyli wysokiego PUE w tego typu obiektach.

Nie mniej ważna jest też jego dużo większa skalowalność. Klienci, projektując własne mini-DC, z reguły przeznaczają na nie lokale, które mogą pomieścić nie więcej niż 8–12 szaf rackowych na niezbędny osprzęt. Problem powstaje wtedy, gdy ich biznes rośnie na tyle szybko, że tej wielkości DC bardzo szybko przestaje wystarczać, a koszty i czas jego rozbudowy mogą okazać

się niebotyczne. W profesjonalnym DC większe zasoby dostaje się od ręki i to za niewiele większą opłatą od wcześniejszej.

Profesjonalne DC jest też dużo bezpieczniejsze od własnego DC i to pod wieloma względami. Zarówno w zakresie zasilania, które jest gwarantowane, jak i bezpieczeństwa teleinformatycznego, które swym zasięgiem obejmuje nie tylko to, co klient ma w samym DC, lecz także wszystkie łącza poza nim. To także zwiększone cyberbezpieczeństwo, a to dzięki usługom zabezpieczającym przed atakami DDoS czy sieć poprzez firewalle i UTM-y (Unified Threat Management – przyp. red.). Ponadto profesjonalni dostawcy DC, którzy dysponują więcej niż jednym obiektem, mogą oferować geolokalizację, czyli wybór DC na podstawie lokalizacji najbardziej korzystnej dla klienta. Przykładowo Netia w ramach inicjatywy NetiaNext dysponuje dwoma DC w samej Warszawie, jednym w niedużej od stolicy odległości i jednym w Krakowie, a od przyszłego roku także kolejnym w Warszawie, więc w sumie pięcioma. Profesjonalne DC Netii oferują także bezpieczeństwo fizyczne, bo wszystkie obiekty są pod specjalną ochroną, a to również może być istotne dla klientów.

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud: Aruba Cloud jest zarówno dostawcą usług DCaaS, bo ma własne centra

danych we Włoszech, jak i sama korzysta z takich usług, dzięki tzw. partnerskim DC, w innych krajach, funkcjonujących na podstawie centrów danych, w których wykorzystujemy nasz sprzęt. Jednak przy wyborze partnerskich DC przyświeca nam dewiza, że za każdą chmurą stoi jakieś centrum danych, dlatego kluczowe dla nas jest jego bezpieczeństwo. Dostrzegają to coraz częściej klienci i zaczynają zwracać uwagę na to, na ile centrum jest wiarygodne. Przy tworzeniu lub wyborze centrum danych kierujemy się Ratingiem TIA-942, przygotowywanym przez instytucje ANSI. Jest on najbardziej rygorystycznym systemem certyfikacji, zdecydowanie bardziej od np. systemu Uptime Institute, obejmuje bardzo szeroki zakres zabezpieczeń, od projektowania obiektu przez stałość dostaw energii do nawet zabezpieczeń przeciwpożarowych.

Mała własna serwerownia usługodawcy chmurowego jest wystarczająca tylko do pewnego momentu, a jeśli na samym początku nie była certyfikowana, to trudno ją potem rozbudowywać. Aruba Cloud może się pochwalić posiadaniem Global Cloud Data Center Campus pod Mediolanem, które we wspomnianym systemie certyfikacji ANSI ma najwyższy z możliwych, czwarty rating. A jeśli komuś zależy na bezpieczeństwie fizycznych budynków, w których mieści się DC, to raczej dość szybko przechodzi do profesjonalnego DC, niż decyduje się na samodzielną rozbudowę swojego.

Adam Dzwonkowski, Microsoft: Chociaż dla nas DCaaS jest produktem niszowym, to absolutnie zgadzam się z moimi poprzednikami, że lepiej jest korzystać z profesjonalnego DC niż z własnego. Z tym że nie jest to komunikat do klienta końcowego, który dawno przestał się już tym interesować. Jego tak naprawdę interesuje usługa końcowa, a DCaaS w żadnym wypadku tym nie jest, raczej kosztem. I dlatego Microsoft generalnie nie koncentruje się na samej infrastrukturze, tylko na

foto: Materiały prasowe



“
ARUBA CLOUD KORZYSTA W POLSCE Z USŁUG TZW. PARTNERSKIEGO CENTRUM DANYCH, W KTÓRYM WYKORZYSTUJEMY NASZ SPRZĘT. PRZYŚWIECA NAM PRZY TYM DEWIZA, ŻE ZA KAŻDĄ CHMURĄ STOI JAKIEŚ DC, DLATEGO KLUCZOWE DLA NAS JEST JEGO BEZPIECZEŃSTWO

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud

wartości finalnej dla klienta, czyli na usługach, które wychodzą z profesjonalnego DC. Dlatego może traktować DCaaS jako commodity, które obniża koszty utrzymania infrastruktury.

Robert Busz, Equinix: A moim zdaniem DCaaS można określić jako usługę typowo nieruchomościową z zabarwieniem technologicznym. Nie bez przyczyny potentaci tego rynku są firmami typu Real Estate Investment Trust, tak jak my. W taki sposób postrzegają to również inwestorzy. Wszystko zaczyna się więc od zbudowania infrastruktury, a dopiero potem IaaS, SaaS i innych technologii IT, np. z obszaru cloudu. I takie też jest nasze podejście, jeśli chodzi o skalowanie samych obiektów. Zwróćmy też uwagę na to, że postrzeganie DCaaS zmienia się w czasie. Obecnie bardziej zainteresowani tego typu usługami są duzi klienci: hyperscalerzy, np. Google czy Microsoft, niż mniejsi, którzy mieliby się zdecydować na rezygnację ze swojej serwerowni na rzecz profesjonalnego DC. To zresztą w Polsce wymagałoby znacznych inwestycji, bo dużych DC tu po prostu nie ma.

Bartłomiej Danek, Google: Uważam, że w Polsce jest miejsce dla własnych DC, bo cały czas będą tu firmy, które takie centra będą chciały mieć własne. Kiedyś wydawało mi się, że docelowo własne DC będą stanowić 15–20 proc. pokrycia rynku, profesjonalne DC

– 30–40 proc., a reszta będzie w posiadaniu chmur globalnych, takich jak AWS czy my. W czasach pandemii to się zmieniło i jeśli własne DC utrzyma 5 proc. rynku, to i tak będzie to bardzo dużo. Profesjonalne DC będą obejmować 15–20 proc. rynku, a cała reszta zostanie przejęta przez chmury globalne. Pandemia stworzyła zupełnie nowe obszary dbałości o bezpieczeństwo fizyczne DC. Ważna jest już nie tylko odpowiednia dbałość o redundancję urządzeń gwarantujących prąd, klimatyzację czy Internet, lecz także korytarze dostępowe czy liczba odseparowanych drzwi. Podsumowując, jeśli ktoś potrzebuje prostej kolokacji, to może skorzystać z usług dowolnego profesjonalnego DC, a jeśli chciałby w szerszym stopniu wykorzystać dobrodziejstwa usług chmurowych, takie jak np. analityka danych, to powinien skorzystać z usług hyperscalerów.

Rafał Bakalarz, Netia: Natomiast ja nie mogę się zgodzić w 100 proc. z opinią jednego z przedmówców, który powiedział, że DCaaS to biznes nieruchomościowy. Dla firm, dla których jest to podstawowy biznes i jedyna usługa w ofercie – być może. Ale dla operatorów, takich jak Netia, DC to uzupełnienie i podstawa do świadczenia innego rodzaju usług. Generalnie DC są potrzebne nie po to, by w nich sprzedawać przysłowiową podłogę, ale aby świadczyć usługi bardziej

zaawansowane, o których wspominałem wcześniej: usługi serwerów dedykowanych, usługi chmurowe czy kompleksowe usługi outsourcingu IT połączone np. z budową sieci WAN.

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud: Warto dodać, że DCaaS różni się od kolokacji także tym, iż dostawca tej usługi oferuje znacznie więcej niż tylko udostępnienie miejsca w hali serwerowni. W ramach DCaaS dostawca jest w stanie doradzić w kwestii wyboru odpowiedniego sprzętu, pomóc zaprojektować rozwiązania pozwalające skorzystać np. z wirtualizacji czy udostępnić rozwiązania chmurowe funkcjonujące w DC, na które mała lub średnia firma nie jest w stanie sobie pozwolić w ramach on-premise.

Adam Dzwonkowski, Microsoft: Chociaż na każdy produkt znajdzie się klient, także na DC, to obecnie ten biznes trzeba prowadzić zupełnie inaczej. Klienci coraz częściej przeskakują w tym obszarze kilka etapów, szukając przede wszystkim usług końcowych. My tego doświadczyliśmy ostatnio np. z MS Teams, przyłączając miliony użytkowników i równolegle rozbudowując nasze DC, czego praktycznie nikt jednak nie zauważył. A skala tego wydarzenia była porównywalna ze skalą działalności wszystkich DC na terenie Polski przez okres kilku lat. Wnioski? Klienci, jeśli nawet zrezygnują ze swojego DC, to raczej od razu pójdą do chmury niż do profesjonalnego DC, żeby jak najszybciej mieć możliwość zaoferowania swoim klientom produktów.

Bartłomiej Danek, Google: Odnosząc się do wypowiedzi pana Rafała z Netii, uważam, że warto zaznaczyć, iż jest to bardzo specyficzny klient, bo świadomy. A inwestując w DC, dokładnie wie, co chce tam umieścić i z jakich usług własnego DC będzie korzystać. Zupełnie inna sytuacja jest w przypadku firm z segmentu np. sprzedaży detalicznej czy logistyki, gdzie główny biznes jest



“
NETIA W RAMACH INICJATYWY NETIANEXT DYSPONUJE DWOMA CENTRAMI DANYCH W SAMEJ WARSZAWIE, JEDNYM W NIEDUŻEJ OD STOLICY ODLEGŁOŚCI I JEDNYM W KRAKOWIE, A OD PRZYSZŁEGO ROKU TAKŻE KOLEJNYM W WARSZAWIE, A TO WAŻNE Z PUNKTU WIDZENIA GEOLOKALIZACJI

Rafał Bakalarz, Netia

zupelnie niezwiązany z obszarem infrastruktury informatycznej, ale ważne są dostępne usługi.

Wczuwając się w położenie klienta, co powinien on wybrać, jeśli już zdecyduje się na DCaaS: chmurę prywatną, publiczną czy hybrydową?

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud: Wybór odpowiedniego rozwiązania oczywiście zależy od indywidualnych potrzeb klienta, ale najczęściej funkcjonuje ono w modelu multicloud. Wynika to z tego, że budowanie infrastruktury to wieloetapowy, czasochłonny proces, nie jest to proste przetransferowanie danych z jednego środowiska do drugiego. Zazwyczaj klient rozwija swoją chmurę, dodając do niej kolejne elementy, zbierając dane, uruchamiając nowe funkcjonalności, takie jak np. usługa Disaster Recovery. A wszystko to w trybie raczej ewolucyjnym, a nie rewolucyjnym.

Adam Dzwonkowski, Microsoft: Zgadzę się, że to zależy, i to nawet na poziomie granularnym. Z jednej strony są firmy, które od razu decydują się iść do chmury publicznej. Z drugiej są sektor publiczny oraz sektory regulowane, które co najmniej w średniej perspektywie nie wyjdą poza chmurę hybrydową. No i jeszcze są instytucje specjalne, które żadnych danych nie wyprowadzą na zewnątrz, szczególnie jeśli są ich właścicielem. Tradycyjnemu biznesowi podjęcie decyzji w tym obszarze nie przychodzi łatwo, bo ma ona charakter strategiczny. Osobiście nie spotkałem jeszcze firmy, która by na samym początku była w stanie powiedzieć, czego tak naprawdę potrzebuje. My oczywiście możemy dokonać analizy jej infrastruktury IT i podpowiedzieć, w którą stronę warto iść, tym bardziej że od pewnego czasu mamy rozwiązania, które są realizowane w oparciu nie tylko o naszą chmurę, lecz także firm trzecich. A jakichś ogólnych wytycznych, co wybrać, nie

“
OD CZTERECH LAT DZIAŁA GLOBALNA SIEĆ EQUINIX CLOUD EXCHANGE FABRIC, KTÓRA ŁĄCZY WSZYSTKIE NASZE CENTRA DANYCH Z REGIONAMI CLOUDOWYMI HYPERSCALERÓW. KLIENTOWI WYSTARCZY PORT, BO CAŁA RESZTA JEST MONTOWANA PRZEZ SIECI SDN I NASZE OPROGRAMOWANIE

Robert Busz, Equinix



ma, są jedynie doświadczenia i rekomendacje dla poszczególnych branż.

Robert Busz, Equinix: Moim zdaniem dominujący stanie się model hybrydowy. OK, 10 lat temu nastąpił wysyp profesjonalnych DC wsparty dotacjami z UE, ale teraz stają się one dużym balastem, którego utrzymanie kosztuje coraz więcej. I zgadzam się z przedmówcami, że nikt na świecie nie będzie migrował ze starego DC do nowego w 100 proc. Raczej w proporcji 80:20, jeśli chodzi o cloud i on-premise. Model hybrydowy będzie dominował również w Polsce, ale jego znaczenie będzie zależało od atrakcyjności oferty i umiejętności migracji wszystkich najważniejszych dostawców chmurowych.

Bartłomiej Danek, Google: Uważam, że ten podział pomiędzy cloud a on-premise będzie z każdym dniem coraz bardziej wyraźny. Klientom z sektora ICT, tak jak Netii, własne serwerownie mogą być nadal potrzebne. Dla reszty, takiej jak finanse czy retail, które potrzebują usług, ale nie infrastruktury, DC jest zbędne, wszystko jedno czy własne, czy profesjonalne. W czasie ostatniej konferencji Google Cloud Mirosław Forystek, który jest CEO firmy Vodeno, powiedział, że albo idzie się do chmury, albo wcale – korzyści są oczywiste.

Rafał Bakalarz, Netia: A moim zdaniem wszystko zależy od tego, jaką potrzebę ma zaspokoić tworzona aplikacja. Jeśli od samego początku się zakłada, że pod chmurę i w oparciu o mikroserwisy, to powinno się ją wstawić do chmury publicznej, bo to ona jest najlepiej do tego przystosowana. Ma większe możliwości skalowania, a dodatkowo użytkownik zawsze płaci za wykorzystane zasoby, mogą obsłużyć dowolnie duże wolumeny. Mamy jednak też chmurę prywatną, która jest lepiej przystosowana do utrzymywania pojedynczych maszyn wirtualnych mających działać w modelu 24/7. W przypadku, gdy jest się w stanie przewidzieć wolumeny danych i obciążenia, chmura prywatna będzie optymalna kosztowo. Gdzieś pomiędzy jest model hybrydowy, w którym można połączyć obie funkcje – w siedzibie klienta i w zewnętrznym DC.

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud: Rozmawiając o DCaaS, mówimy o klientach, którzy są świadomi tego, jakie możliwości ma chmura taka jak IaaS czy PaaS, ale z jakichś powodów, np. typu usługi czy rodzaju produkcji, potrzebują profesjonalnego DC. Nie zgadzam się przy tym z poglądem, że tylko firmy z sektora ICT będą miały w przyszłości własne DC, chociaż niewątpliwie pandemia przyspieszyła proces migracji do chmury, co nawet

foto: Materiały prasowe

ostatnio przyznał Satya Nadella, CEO firmy Microsoft. Ale COVID-19 spowodował także wzrost liczby zapytań o kolokację i DCaaS, co jest zresztą pierwszym krokiem do zmigrowania w przyszłości do chmury. Chociażby badania Gartnera pokazują, że firmy z roku na rok coraz większe środki inwestują w infrastrukturę IT w formule „as-a-Service” niż we własne rozwiązania, co widać wyraźnie chociażby we Włoszech.

Adam Dzwonkowski, Microsoft: Zgadzę się – i duzi gracze też z tego korzystają. Postrzeganie DCaaS jest jednak obecnie dużo gorsze niż pół roku temu i nie jest to wina tego, że sama koncepcja jest zła, tylko że oferuje ona za mało. W Polsce cały czas odbiorcą tego typu usług będą wszystkie podmioty regulowane, bo nie wyobrażam sobie, żeby np. jakiś poważny bank w ciągu dwóch lat w całości zmigrował do chmury.

Robert Busz, Equinix: Obecna sytuacja spowodowała, że w ciągu ostatnich kilku miesięcy zmieniła się struktura zarówno projektów z obszaru DCaaS, jak i firm, które kupują tego typu usługi. W 80 proc. przypadków są to firmy będące dostawcą lub poddostawcą rozwiązań cloudowych albo Cloud Edge (na obrzeżu sieci – przyp. red.). Co ciekawe, w ogóle zniknęły zapytania o przenoszenie szaf rackowych na serwery do profesjonalnego DC kosztem tych kierowanych do dostawców chmurowych, którzy oferują kompletne usługi. Z tym że nie wszyscy będą mogli z nich skorzystać, a przykładem mogą być instytucje publiczne, które część danych muszą mieć w lokalnym DC. Pojawiają się również firmy, które będą budować swoje własne chmury na prywatne potrzeby.

Bartłomiej Danek, Google: Oczywiście dużo branż pozostanie przy DCaaS, ale moim zdaniem zainteresowanie nimi niedługo istotnie spadnie, może nawet o połowę, czyli do ok. 15 proc. Takie branże jak retail, turystyka,

e-commerce czy tzw. beauty, ale też edukacja bez chwili zastanowienia migrują do chmur globalnych.

Rafał Bakalarz, Netia: Nie mogę tego potwierdzić. W Netii cały czas widzimy zainteresowanie przenoszeniem się do naszych DC na poziomie porównywalnym z wcześniejszym. Zmienia się oczywiście struktura zapytań, coraz większe znaczenie zaczynają też mieć inne elementy związane z DC, np. lokalizacja czy drogi dojazdowe. Firmy coraz częściej chcą przenieść serwery z biurowca do profesjonalnego DC, ale niekoniecznie musi to być chmura globalna. Taka firma jak nasza ma bowiem wiele zalet: wszystkie kompetencje w jednym miejscu i niedaleko od klienta. Jeżeli klient posiada infrastrukturę bazującą na maszynach wirtualnych i ma kompetencje w zakresie VMWare, to naturalnym ruchem dla niego będzie migracja do DCaaS, w której, dzięki posiadanym kompetencjom, jesteśmy w stanie pomóc na etapach budowania koncepcji oraz samej migracji. Nasze usługi preferują też instytucje regulowane, które chcą korzystać z DC, co do którego wiadomo, gdzie stoi. Część klientów ze względu na nieprzewidywalność kosztów korzystania z chmury decyduje się na powrót do rozwiązań on-premise lub do profesjonalnego DC. Na razie dzieje się tak w USA, ale za chwilę tak samo może być w Polsce.

A jaki wpływ w przypadku DCaaS ma moda na multicloud?

Adam Dzwonkowski, Microsoft: To już nie jest moda, tylko mainstream. A związek jest duży, bo gdzieś pod spodem jest DC i to profesjonalne, które jest też optymalne kosztowo, bo cloud computing sprowadził DC pod strzechy i cena już też się liczy. Kiedyś DC kosztowało krocie i nie było w pełni profesjonalne, czego wiele przykładów jest także w Polsce. Jednak dla dużych odbiorców usług nie liczy się sama cena, tylko stosunek ceny do jakości

i jeśli ktoś jest w stanie zagwarantować wysoki poziom DCaaS w akceptowalnej dla klienta cenie, to nie ma wątpliwości, że rynek to kupi.

Robert Busz, Equinix: Obecnie na świecie funkcjonują dwa modele korzystania z DC. Z jednej strony są bardzo duże DC, które mają jeden, dwa czy nawet trzy regiony różnych firm cloudowych. I w nich multicloud ma uzasadnienie, bo skraca czas wymiany danych między różnymi środowiskami chmurowymi do nanosekund. Z drugiej są lokalne profesjonalne DC, które obsługują m.in. sektory regulowane i muszą się znajdować w danym kraju ze względu na regulacje prawne. Tu istotna jest więc liczba DC hostujących regiony cloudowe, która będzie sprzyjać rozwojowi usługi multicloud. W kwestiach regulacji duże znaczenie ma zaangażowanie po stronie działów prawnych oraz kadry zarządzającej firmy w zakresie możliwości wejścia do multicloudu i wyjścia z niego.

Bartłomiej Danek, Google: W czasach pandemii firmy coraz częściej migrują z własnego DC do DCaaS lub chmury globalnej i nie chodzi tu tylko o zdrowy rozsądek, ale także z powodu emocji. Zdarzało się już bowiem, że osoba z IT odmawiała pojechania do własnego DC w celu naprawienia serwera z powodu... koronawirusa. Osobiście masowe powstawanie multicloudów mnie cieszy. Dzięki temu po stronie profesjonalnych DC coraz częściej pracują osoby wyszkolone w technologiach chmurowych, a wtedy współpraca przebiega znacznie sprawniej. Pracownicy DC obserwują trendy rynkowe oraz szanse, jakie dają im chmury globalne. Nie narzekamy na liczbę osób chcących się szkolić i certyfikować w technologiach Google Cloud. Nie dość, że dzięki temu mamy szerokie środowisko cloudowe, to jeszcze ludzi, którzy się na tym znają.

Rafał Bakalarz, Netia: Odróżnijmy multicloud od chmury hybrydowej. Dla mnie multicloud to nie jest połączenie

chmury prywatnej z publiczną, które obecnie jest już dość często spotykane. W Netii multicloud postrzegamy jako infrastrukturę, aplikacje, które korzystają z MS Azure, Google Cloud czy AWS niejako w sposób automatyczny, wybierając rozwiązanie chmury publicznej, które jest dla nich najlepsze. Takie rozwiązania nie są jeszcze zbyt popularne, ale będą coraz powszechniejsze i będzie w nich miejsce na zaistnienie wszystkich lokalnych dostawców DC.

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud:

Chmura nie jest receptą na całe zło, jakie się wiąże z posiadaniem infrastruktury IT. Kluczowe jest to, w jaki sposób i w jakiej formule zostanie ona wdrożona w firmie. Odpowiedzią na ten problem jest nasze partnerstwo z firmą Kylos, która specjalizuje się w tworzeniu rozwiązań chmurowych dla konkretnych firm, dzięki czemu przedsiębiorcy dostają dostęp do najlepszego know-how, gwarantującego, że ich dane będą bezpieczne i efektywnie przetwarzane. Na tym rynku chmurowym dominują globalni gracze, ale wyraźnie widać potrzebę dostępu do usług od innych dostawców, co wynika chociażby z obawy o bezpieczeństwo danych przechowywanych przez podmioty spoza UE. Multicloud może im w tym pomóc. Potrzeba wsparcia lokalnych dostawców jest zauważana przez europejskich liderów, stąd powstają takie projekty jak Gaia-X. Jest to pomysł utworzenia międzynarodowej, europejskiej chmury, nieco na wzór firmy Airbus. Aruba ma przyjemność pracować nad tym rozwiązaniem poprzez swoje członkostwo w CISPE, zrzeszającej europejskich dostawców chmury.

Bartłomiej Danek, Google: Wydaje mi się, że w Polsce z multicloudu korzysta obecnie niewiele firm, a jeśli już, to z chmur globalnych. Tylko czy w tym przypadku to jest multicloudowość?

Rafał Bakalarz, Netia: To trochę taki akademicki spór o to, co nazywamy multicloudem, ale można przyjąć, że jeżeli wykorzystujemy na nasze potrzeby

infrastrukturę lub serwisy kilku dostawców chmurowych, to mamy środowisko multicloud 1.0. Natomiast jeżeli to dzieje się automatycznie, tzn. system sam wybiera, z której infrastruktury czy usług skorzystać, to możemy mówić o multicloud 2.0.

Robert Busz, Equinix:

Zdolność DC do połączenia wielu środowisk chmurowych zwiększa jego atrakcyjność. Nasza firma zainwestowała cztery lata temu w globalną sieć Equinix Cloud Exchange Fabric, która bezpośrednio łączy wszystkie nasze DC z regionami cloudowymi największych graczy na świecie. Klientowi wystarczy port, bo cała reszta jest montowana przez sieci SDN i nasze oprogramowanie. Jest to trend, który pomaga rozwijać multicloud. Cieszę się, że Netia robi to obecnie w podobny sposób.

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud:

Chmura chmurze nierówna i często inną chmurę wybierze się do Business Intelligence, inną do CMS, a jeszcze inną do backupu. Strategia multicloud zakłada dobór różnych dostawców w taki sposób, ażeby konkretne rozwiązania były dobrane pod kątem konkretnych potrzeb biznesowych firmy. Wybór więcej niż jednego dostawcy może w tym pomóc, dodatkowo zwiększając bezpieczeństwo danych.

Adam Dzwonkowski, Microsoft:

Multicloud to decyzja strategiczna. Globalne firmy obecnie standaryzują się na wybranej chmurze w jakimś obszarze: AWS, Azure itd. Z tym że o tym, czy w to wejść, decydują zarządy, a nie działy IT, bo jest to oddanie całkiem sporego kawałka biznesu w ręce firmy trzeciej i staje się decyzją strategiczną. Niejednokrotnie ma to też wpływ na zmianę modelu biznesowego i zupełnie inny sposób zarabiania pieniędzy. A my mamy też takich klientów, u których tylko połowa aplikacji jest u nas, a reszta u innego dostawcy. Projekty mogą więc być zarówno horyzontalne, jak i wertykalne, a beneficjentem tego

jest np. Equinix, który jest w stanie świadczyć usługi DCaaS dostawcom finalnych usług chmurowych.

Wśród zalet DCaaS wymienia się wysoką dostępność, zaawansowane bezpieczeństwo i nieporównywalną skalowalność. A co jeszcze?

Robert Busz, Equinix:

Spełnienie odpowiednich norm i zapewnienie wyższych standardów typu ISO 27001 dotyczących bezpieczeństwa, Business Continuity itp. A z wymienionych poprzednio bardzo ważna jest skalowalność. Kiedyś DC oferowały pojedynczemu klientowi moc 5-100 kW, obecnie dla typowego klienta cloudowego ta wartość jest znacznie większa: od kilkuset kilowatów do kilku megawatów. Jest to bardzo ważne w kontekście tego, że coraz więcej firm buduje swoją tożsamość czy oferuje usługi w chmurze.

Bartłomiej Danek, Google:

Nikt powyższych zalet nie kwestionuje, bo żadne własne DC nie jest lepsze od profesjonalnego. Co więcej, ponieważ te ostatnie coraz częściej budowane są w sieci, łącząc DC w różnych lokalizacjach, to jeszcze bardziej podnosi to poziom ich niezawodności.

Rafał Bakalarz, Netia:

Dodałbym do tego jeszcze, że przewaga naszego DC w stosunku do chmur publicznych leży w jego lokalności. To bowiem pozwala na większą elastyczność w negocjacjach zapisów kontraktowych czy SLA niż w przypadku umów z Google czy Microsoftem. Drugim niezwykle istotnym atutem jest nasze telekomunikacyjne pochodzenie, możemy bowiem dostarczyć klientowi usługę end-to-end, która zawiera nie tylko usługi DCaaS, lecz także usługi cyberbezpieczeństwa oraz bezpieczne, szyfrowane sieci WAN łączące infrastrukturę IT klienta.

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud:

Z punktu widzenia klienta najważniejsze jest bezpieczeństwo, a najlepszym jego

foto: Materiały prasowe



GOOGLE BUDUJE W POLSCE PEŁNY REGION, CZYLI TRZY CENTRA DANYCH W PEŁNEJ REDUNDANCJI, KTÓRE ZOSTANĄ URUCHOMIONE NA POCZĄTKU 2021 R. I BĘDZIE TO MIAŁO ZNACZENIE DLA WIELU KLIENTÓW, RÓWNIEMŻ REGULOWANYCH, Z POWODU GEOLOKALIZACJI

Bartłomiej Danek, Google

gwarantem są odpowiednie certyfikaty. Niestety, wielu dostawców nie ubiega się o nie, gdyż są trudne do uzyskania ze względu na restrykcyjne wymogi. Centra Danych Aruba Cloud posiadają odpowiednie poświadczenia, przy czym wielu klientów nawet nie zdaje sobie sprawy, jak wiele zmiennych jest branych pod uwagę przy certyfikacji. Zdobycie ich własnym sumptem, w ramach własnego DC raczej przekracza możliwości wielu firm. Z naszego badania nt. rozwiązań chmurowych, przeprowadzonego niedawno w Polsce, Czechach i na Węgrzech, wynika, że certyfikacja w tym zakresie ma dla klientów ogromne znaczenie. Aż 37 proc. badanych firm w Polsce wskazuje, że przy wyborze oferty kieruje się odpowiednimi certyfikatami posiadanymi przez firmę. Dla Czechów wskaźnik ten wyniósł 38 proc., co pokazuje znaczenie tego aspektu.

Adam Dzwonkowski, Microsoft: Nie przeceniałbym skalowalności jako atutu akurat DCaaS, bo za to odpowiada raczej oprogramowanie niż sprzęt. Moim zdaniem ważniejsze są zrównoważony rozwój oraz ochrona środowiska i dlatego nasza firma ma w strategii budowę DC w Tier 5, zachowując niskie PUE i minimalizując ślad węglowy. Co więcej, do 2050 r. chcemy zwrócić środowisku to, co wcześniej zabraliśmy Ziemi.

A jak to jest w przypadku innych firm?

Bartłomiej Danek, Google:

Google jest firmą odpowiedzialną społecznie i 100 proc. naszych DC wykorzystuje energię odnawialną w 100 proc. A wspomniane wcześniej PUE w naszym przypadku zmalało z 1,22 w 2010 r. do 1,09 w 2020 r.

Rafał Bakalarz, Netia:

Z inicjatywy właściciela Grupy Cyfrowy Polsat, Zygmunta Solorza-Żaka, został utworzony niedawno program „Czysta Polska”, którego celem jest wspieranie ochrony środowiska, m.in. poprzez nasze codzienne działania w pracy takie jak: recykling elektrośmieci, oszczędność energii czy stosowanie ekozasad przez pracowników. Jedno z naszych DC ma już zainstalowane panele fotowoltaiczne poprawiające bilans energetyczny obiektu, planujemy podobne inwestycje w kolejnych centrach. Co do śladu węglowego, to warto zaznaczyć, że każda infrastruktura DC pracuje początkowo na 40-50 proc. swoich możliwości i dopiero przechodząc do usług chmurowych, można je wykorzystywać bardziej ekonomicznie, co przekłada się na mniejsze zapotrzebowanie na serwery. Ważnym elementem jest też efektywność energetyczna DCaaS w stosunku do własnych DC, bo schładzanie pojedynczego serwera w nieprofesjonalnym DC pochłania dwa razy więcej energii

niż w profesjonalnym. To ważne, mając na uwadze, że światowe zużycie prądu na potrzeby IT to ok. 1 proc. całkowitego zużycia. Jako ciekawostkę mogę dodać, że w niektórych DC ciepło pochodzące z chłodzenia serwerów wykorzystuje się do ogrzewania basenów czy szklarni.

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud:

Nasze DC we Włoszech też są zasilane zieloną energią, co także potwierdzają odpowiednie certyfikaty. Aż 90 proc. energii produkujemy samodzielnie, a pozostałe 10 proc. kupujemy ze sprawdzonych źródeł. Ponieważ jest to jeden z naszych priorytetów, te same normy będą spełniane przez nowo powstającą infrastrukturę o powierzchni 10 tys. mkw. i 200 tys. m sześć. objętości do wykorzystania, w ramach mediolańskiego kompleksu DC. Stawia na to też UE, bo zapotrzebowanie na prąd będzie jednym z największych wyzwań przyszłości.

Adam Dzwonkowski, Microsoft:

Microsoft globalnie podjął bardzo konkretne zobowiązanie, że do 2030 r. osiągnie negatywną emisję dwutlenku węgla, a do roku 2050 firma usunie ze środowiska naturalnego dwutlenek węgla wyemitowany przez nią bezpośrednio lub przez zużycie energii od założenia firmy w 1975 r. Jak widać, firmy chmurowe podchodzą do tego tematu bardzo poważnie.

Bartłomiej Danek, Google:

Jako Google kupujemy obecnie dwa razy więcej odnawialnej energii niż pozostali dostawcy chmur globalnych razem. Warto w tym momencie wspomnieć też o projekcie Sunroof, w ramach którego nieodpłatnie badamy w USA wszystkie dachy, biorąc pod uwagę ich efektywność energetyczną w przypadku montażu paneli fotowoltaicznych. Podobny projekt planujemy również zrealizować w Polsce.

Robert Busz, Equinix:

Będąc właścicielem ponad 200 DC na świecie,

również publikujemy swój Sustainability Report, który dotyczy tego, jak będziemy zmniejszać swój ślad węglowy i inwestować w energię odnawialną. Możemy pochwalić się przy tym, że Equinix WA3 jako jedyne DC w Polsce w 100 proc. używa energii odnawialnej – mamy podpisane kontrakty na długoterminowe dostawy kilkunastu megawatów zielonej energii od jednego z dostawców. Oczywiście takich DC nie ma w Polsce dużo, bo zazwyczajnie nie ma takiej ilości zielonej energii w naszym kraju, żeby w 100 proc. zaspokoić potrzeby planowanych nowych inwestycji na rynku.

W kontekście ograniczania śladu węglowego Equinix prowadzi wiele różnych działań. Jednym z nich są badania nad nowym typem podstacji dla DC. Ma ona zmniejszać ślad węglowy za pomocą ogniw wodorowych i fotowoltaiki na tyle, żeby można było stworzyć model samonapędzającej stacji zasilania na poziomie 10 MW. Bardzo ważnym wątkiem jest też redukcja ilości generatorów w DC, co jest możliwe przy przejściu na zasilanie wyłącznie poprzez sieci wysokiego napięcia. Generatory są jednym z źródeł dużej ilości zanieczyszczeń, ich ograniczanie będzie więc istotnym celem.

A jak wygląda przyszłość tego rynku i jego specyfika w polskich realiach?

Rafał Bakalarz, Netia: Mimo że Google uważa, iż przyszłość należy do hyperscalerów, czyli wielkich, globalnych dostawców usług chmurowych, to nasze spojrzenie jest nieco bardziej zachowawcze. Oczywiście, nie ma co ukrywać, że w przypadku chmury publicznej ich rola będzie rosła w miarę powstawania coraz to nowych aplikacji chmurowych. Co do Polski, to głęboko wierzę we wzrost popularności rozwiązań hybrydowych, które łączą zalety chmury publicznej z zaletami profesjonalnych DC i rozwiązaniami chmur prywatnych.

“
MICROSOFT ZAMIERZA
POSTAWIĆ W POLSCE CENTRA
DANYCH O WARTOŚCI
1 MLD DOL., A TO
NAJWIĘKSZA INWESTYCJA
TECHNOLOGICZNA
W POLSCE I OGROMNA MOC
OBLICZENIOWA DOSTĘPNA
LOKALNIE JUŻ W CIĄGU
NAJBLIŻSZYCH LAT

Adam Dzwonkowski, Microsoft



Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud: Niedawno zaprezentowaliśmy wyniki badania, które w partnerstwie z VMware przeprowadziliśmy wśród firm w Polsce, Czechach i na Węgrzech. Większość badanych firm wskazała, że główną barierą może być kwestia obawy o bezpieczeństwo danych. Na tę zmienną wskazało 33 proc. Czechów, 20 proc. Węgrów oraz aż 41 proc. Polaków. Jednak pandemia istotnie zmieniła to negatywne nastawienie, wiele firm bardzo szybko zaczęło dostrzegać, jakie korzyści przynosi wykorzystywanie w pracy zdalnej rozwiązań chmurowych w modelu SaaS, np. MS Teams. Dodatkowo przewidywanie powrotu lockdownu uświadomiło im, jak ważny jest dostęp do danych i aplikacji także poza miejscem pracy. Dla 34 proc. Polaków główną przeszkodą w migracji były wewnętrzne procedury, które zabraniają przenoszenia danych do zewnętrznych centrów; epidemia z pewnością wymusi zrewidowanie tych polityk, także ze względów bezpieczeństwa. Firma Kaspersky Lab w kwietniu br. przeprowadziła badanie: „Przygotowania firm do pracy zdalnej”. Ponad połowa badanych musiała korzystać z własnych laptopów, ale też z własnej skrzynki e-mailowej oraz narzędzi storage'owych. Przyspieszenie w tym obszarze niewątpliwie już jest, także w Polsce, co pokazują nasze badania, ale istnieje kilka raf, np. związanych z brakiem odpowiednich ekspertów ds. cyberbezpieczeństwa.

Adam Dzwonkowski, Microsoft: Chmura jest naturalnym miejscem, do którego będą migrowali klienci ze swoimi rozwiązaniami. Dla rynku polskiego ważne są ogłoszenia Google i MS dotyczące budowania tu własnych DC, co na pewno zatrzęsie tym rynkiem. Wartość kompleksowego planu inwestycyjnego Microsoftu wynosi 1 mld dol., a to największa inwestycja technologiczna w Polsce i ogromna moc obliczeniowa dostępna lokalnie już w ciągu najbliższych lat. Reszta uczestników dostanie jakiś kawałek, ale mniejszy niż teraz.

Robert Busz, Equinix: Moim zdaniem zmieni się też typ DC, które będą świadczyć usługi głównie dostawcom usług cloudowych. A także ich wielkość: od 1–1,5 MW do ponad 10 MW w celu oferowania usług specyficznym klientom. Zmieni się też rola DC z typowego rozwiązania „Space, Power i Cooling” na miejsce, w którym będą świadczone przeróżnego rodzaju usługi na brzegu regionów cloudowych zbudowanych przez dużych graczy. Ale myślę, że na brzegu sieci czy cloudu jest jeszcze bardzo dużo miejsca do budowania różnego rodzaju rozwiązań hybrydowych i dzięki temu także ci mniejsi będą mieli co robić.

Bartłomiej Danek, Google: Na koniec mam dwie wiadomości. Pierwsza to taka, że pandemia doprowadziła do tego, iż klienci oczekują bardzo konkretnego

foto: Materiały prasowe

rozwiązania i bardziej zaawansowanych usług, które efektywnie wpłyną na ich biznes. Wysoka jest też gotowość do implementacji rozwiązań asekurujących biznes w przypadku kolejnej pandemii, a to nie koliduje znacząco z usługami dostawców DCaaS. Raczej prowadzi do zbliżenia się tradycyjnych DC i globalnych graczy, żeby móc obsłużyć klientów lepiej i szybciej, a na tym zyskają wszyscy. Druga optymistyczna wiadomość jest dla tych, którzy będą korzystać z lokalizacji DC naszej firmy. Google buduje w Polsce pełny region, trzy Data Center. Region zostanie uruchomiony na początku 2021 r. i będzie to miało znaczenie dla wielu klientów, ponieważ każdy z nich będzie mógł sobie wybrać konkretną lokalizację do obróbki swoich danych i przetwarzania.

Rafał Bakalarz, Netia: Nasza firma spośród tu obecnych jest jedynym operatorem lokalnym, działającym tylko na rynku polskim. Informacja o budowie DC przez MS i Google w Polsce jest generalnie pozytywna, także dla nas. Głęboko wierzymy bowiem w to, że jesteśmy w stanie znaleźć sobie na tym rynku miejsce, oferując nie tylko usługi DCaaS, lecz także usługi telekomunikacyjne, cyberbezpieczeństwa i inne, co sprawi, że nasza kompleksowa oferta będzie jeszcze bardziej atrakcyjna dla klientów. Oczywiście, chcemy też się uczyć usług od hyperscalerów, bo widzimy potencjał, żeby połączyć nasze rozwiązania z Google, AWS czy MS. Przyglądamy się temu i analizujemy wszystko pod kątem nowej strategii na kolejne lata w kontekście chmury.

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud: Bitwa będzie trwała, ale walka będzie się toczyć głównie między dużymi graczami. Aruba chce współpracować z globalnymi gigantami, ale także budować alternatywę dla firm, które potrzebują nieco innej usługi lub mają obawy o bezpieczeństwo swoich danych. Dodatkowo współpracujemy

w ramach CISPE na rzecz projektów pozwalających stworzyć w Europie realną alternatywę dla dominacji największych graczy. Chmura jest miejscem, gdzie są dostępne popularne usługi typu BI, Big Data, AI czy obróbka danych. I firmy, które powstały z obróbki danych, np. Google, AWS czy MS, stały się częściowo liderami chmury globalnie. Z kolei europejscy gracze DC, którzy wywodzą się z firm hostingowych i do dziś są liderami usług IaaS, także chcą oferować usługi typu Big Data, co może prowadzić do potyczki z hyperscalerami, chociaż bardziej prawdopodobna jest synergia.

Adam Dzwonkowski, Microsoft: Mając na uwadze wzrosty na rynku cloudowym na przestrzeni ostatnich 10 lat, nie sądzę, żeby doszło do jakiegokolwiek wojny między dostawcami globalnymi. To ważny sygnał dla wszystkich producentów rozwiązań on-premise, którzy zdecydowanie powinni wziąć to pod uwagę w planowaniu rozwoju swoich biznesów, które lepiej odpowiedzą na ten trend, np. produkując jakieś oryginalne usługi. Im większa konkurencja, tym lepiej. Finalnie wygra na tym rynek, który wreszcie będzie w stanie konkurować z krajami bardziej zaawansowanymi technologicznie.

Robert Busz, Equinix: Moim zdaniem to nie jest wojna na wyniszczenie, tylko impuls do podnoszenia kwalifikacji i wiedzy wszystkich lokalnych graczy. Bo takie inwestycje jak Google czy MS zaczną ponosić także inne firmy, np. Equinix, a to tylko będzie sprzyjać podnoszeniu kwalifikacji cyfrowych całych sektorów. Netia też powinna znaleźć swoje miejsce w tym nowym ekosystemie.

redakcja: Wojciech Gryciuk
Wszystkie relacje z dotychczasowych
Debat „Managery” znajdują się
na stronie: manager24.pl
w zakładce: [http://manager24.pl/
category/debata-managery](http://manager24.pl/category/debata-managery)



Krzysztof Augustynowicz
Regional Sales Director
CEE Commercial Business Unit
w Salesforce

Chmura napędza potężne wzrosty

Nie ma już dziś odwrotu od chmury i korzyści z nią związanych. Badania IDC oraz Salesforce pokazały, że tylko w Polsce przychody uzyskane przez cały ekosystem z nowych przedsięwzięć wyniosą do 2024 r. aż 1,5 mld dol. Wzrost ten jest napędzany przez usługi chmury obliczeniowej, dzięki którym rozwija się wiele innych technologii, w tym łączność mobilna, media społecznościowe, Internet Rzeczy (IoT) i sztuczna inteligencja (AI). Wszystkie one tworzą nowe strumienie przychodów i miejsca pracy, które również wpływają na rozwój chmury. Tak powstaje nieprzerwany krąg innowacji i wzrostu. Według IDC do 2024 r. prawie 50 proc. wydatków na oprogramowanie do przetwarzania danych w chmurze będzie powiązane z transformacją cyfrową, odpowiadając za prawie połowę wpływów ze sprzedaży oprogramowania. W Salesforce tworzyliśmy rozwiązania chmurowe już w roku 1999, kiedy nikt na świecie jeszcze nie mówił o chmurze i korzyściach, jakie ona daje. Obserwując rynek, dostawców rozwiązań czy choćby zapowiedzi potężnych inwestycji w Polsce związanych z budowaniem rozwiązań chmurowych, nietrudno wyciągnąć wnioski, że outsourcing usług tego typu stanie się powszechną praktyką. Kryzys związany z pandemią wyraźnie pokazał, że firmy, które swoją transformację cyfrową rozpoczęły wcześniej, łagodniej zniósł jego skutki. Nasz kraj jest w światowej czołówce państw dokonujących transformacji cyfrowej opartej na chmurze, umożliwiającą wzrost gospodarczy i tworzenie miejsc pracy. Lokalni przedsiębiorcy doskonale rozumieją już, że outsourcing pozwala błyskawicznie reagować na zmiany bez konieczności nagłych inwestycji. ■