

→ Anwender selbst bereitgestellt. Dieser ist auch für die Installation, den Betrieb und den Support seiner Applikationen verantwortlich. Allerdings muss sich der Kunde keine Gedanken um sensible RZ-Aufgaben wie Brandschutz, Klimatisierung oder Sicherheit machen. „Wir übernehmen den Betrieb der gebäudetechnischen Infrastruktur und stellen deren unterbrechungsfreie Verfügbarkeit sicher. Der Betrieb der Hardware verbleibt beim Kunden. Damit haben die Nutzer dieser Variante weiterhin die uneingeschränkte Kontrolle über ihre Daten“, erläutert Rupprecht Rittweger, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von e-shelter in Frankfurt am Main. Die Anwender müssen so keine hohen Summen in den Neubau eines Rechenzentrums investieren, während ihnen gleichzeitig der Betrieb und die physische Sicherheit von Spezialisten abgenommen werden.

Konzentration auf den Server-Betrieb

Der größte Vorteil bei Colocation liegt also darin, dass der Kunde selbst keinen eigenen, aufwendigen RZ-Betrieb am Laufen halten muss. „Denn der eigene RZ-Betrieb beinhaltet grundsätzlich das Problem, dass ein vor Jahren geplantes RZ mit den damaligen Anforderungsparametern irgendwann an seine Kapazitätsgrenzen gelangt“, erklärt Dieter Kettermann, Geschäftsführer der Karlsruher Telemaxx GmbH. Eine Erweiterung des Rechenzentrums sei für den Kunden nur mit hohen Kosten möglich, zumal die Anforderungen an Sicherheit und Infrastruktur im Laufe der Zeit weiter gewachsen

und für viele Unternehmen einfach nicht finanzierbar sei. Laut Dieter Kettermann bietet der Mittelweg Colocation dem Kunden die Möglichkeit, die grundsätzlichen Fragen und Anforderungen an Sicherheit und Infrastruktur an einen RZ-Betreiber abzutreten und sich ganz auf den seinen Server-Betrieb



Rupprecht Rittweger, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von e-shelter: „Mit Colocation haben die Nutzer weiterhin die uneingeschränkte Kontrolle über ihre Daten.“

zu konzentrieren. Marc Keilwerth, Geschäftsführer der MK Netzdienste, sieht die Sache ähnlich: „Der Betrieb eines eigenen Rechenzentrums lohnt sich in der Regel erst ab einer gewissen Größe, unserer Erfahrung nach ab etwa 50 Schränken.“ Zusätzlich gelte es weitere Randbedingungen zu prüfen, etwa die Frage, ob die nötigen redundanten Anbindungen an das Internet für ein eigenes Rechenzentrum zu vernünftigen Kosten realisierbar sind. „Vielfach nutzen unsere Kunden auch eine Kombination aus einem eigenen Rechenzentrum und einem Colocation-Angebot“, berichtet Keilwerth aus der Praxis.

Colocation-Anbieter wird oftmals nachgesagt, allein einen Rechenzentrumsstellplatz zur Verfügung zu stellen. Doch diese Definition von Colocation greift zu kurz. Bei der Karlsruher Telemaxx gehören eine unterbrechungsfreie Stromversorgung, Klimatisierung, Zugangskontrolle, Sicherheitsüberwachung und Brandschutz zu den Standardausstattungsmerkmalen. e-shelter stellt ebenfalls die für den Betrieb benötigte RZ-Fläche mit einer per Service Level Agreement (SLA) zugesicherten Kälte- und Stromleistung zur Verfügung. Im Betreiberentgelt, so Rupprecht Rittweger, sind die für den Infrastrukturbetrieb nötigen Aufwände sowie das Sicherheitsmanagement der e-shelter security GmbH, also des Werkschutzes enthalten. Darüber hinaus werden die Stromkosten verbrauchsabhängig erfasst und abgerechnet.

Bei MK Netzdienste ist es möglich, Serviceleistungen je nach Anforderung individuell zu vereinbaren. „Dies können beispielsweise regelmäßige Bandwechsel mit

entsprechender sicherer Verwahrung, Remote-Hands oder auch die komplette Administration sein“, erklärt Geschäftsführer Marc Keilwerth. Auch die Aachener Synaix legt Wert darauf, keine reine Stellfläche anzubieten. „Alle Kunden sind an unseren Managed Services wie Hochverfügbarkeitslastverteiler,



Dieter Kettermann, Geschäftsführer der Telemaxx GmbH: „Der eigene RZ-Betrieb beinhaltet grundsätzlich das Problem, irgendwann an Kapazitätsgrenzen zu gelangen.“

Web-Beschleuniger oder Virtualisierungs- und Backup-Services interessiert“, erklärt Stefan Fritz, Geschäftsführer der Synaix.

Über klassische Gebäude- und IT-Services spielt die Anbindung an das Telekommunikationsnetz bei der Colocation eine große Rolle. Fast alle Anbieter rühmen sich daher mit ihrer sogenannten „Multi-Carrier-Fähigkeit“ beziehungsweise „Carrier-Neutralität“. Dieter Kettermann erklärt die Hintergründe: „Damit die Anbindung und Vernetzung von Unternehmensstandorten auch landes- oder sogar weltweit möglich ist, muss für den Kunden die Möglichkeit zur Zusammenarbeit mit verschiedenen Carriern möglich sein.“ Daher unterhalten die Telexx-Rechenzentren Netzkopplungen mit fast allen namhaften Carriern, so dass der Kunde jederzeit die Möglichkeit besitzt, nach seinen Erfordernissen weltweite Verbindungen von oder auf seine Colocation-Fläche zu realisieren.

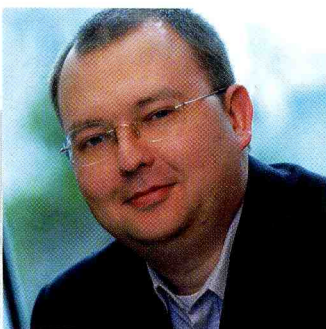
„Für den Kunden ist es entscheidend, aus einer möglichst großen Zahl von Carriern die für ihn wichtigen Services auswählen zu können. Darüber hinaus haben Großkunden bereits standortübergreifende Verträge zur Anbindung der Zentrale und ihrer Niederlassungen. Aus Kostengründen ist es hier sinnvoll, das Rechenzentrum des Colocation-Anbieters über den gleichen Carrier anzubinden“, ergänzt Rupprecht Rittweger. Darüber hinaus vereinfache eine einheitliche, konzernübergreifende Carrier-Struktur das Management und die Überwachung des gesamten Wide Area Network (WAN) des Unternehmens. Doch wie teuer kommt Colocation die Unternehmen? Die Anbieter

sind auskunftsfreudig und nennen konkrete Zahlen. „Der reine Aufstellpreis ohne Energiekosten liegt für einen 1 HE Server bei rund zehn Euro im Monat“, berichtet Stefan Fritz, Geschäftsführer der Synaix. Bei MK Netzdienste ist der Mietpreis für einen Schrank unter anderem abhängig von den enthaltenen Ser-

vices, von der Strom- und Klimakapazität und den geforderten Redundanzen. Die Kosten beginnen dabei bei rund 300 Euro monatlich zuzüglich des Stromverbrauchs. Bei e-shelter liegt der durchschnittliche Monatsmietpreis bei 130 Euro pro Quadratmeter bei einer Leistung von 1kW/m2.

Hinsichtlich der Vertragslaufzeiten zeigen sich die Dienstleister flexibel. So regelt Telexx die Dauer individuell in Absprache mit dem Kunden. Bei MK Netzdienste beginnen die Vertragslaufzeiten bei zwölf Monaten, „können bei entsprechenden Projekten aber auch drei oder fünf Jahre betragen“, erklärt Geschäftsführer Marc Keilwerth. Sobald der Kunde auf standardisierte Leistungen ohne Anpassungen zurückgreift, liegen bei Synaix die Vertragslaufzeiten bei zwölf Monaten mit einer monatlichen Kündigungsfrist. „Bei speziellen Investitionen für den Kunden kommen dann Laufzeiten zwischen 24 und 36 Monaten zum tragen“, so Stefan Fritz.

Nicht zuletzt sollten Unternehmen auf vorhandene Standards beziehungsweise Zertifizierungen der Colocation-Anbieter achten. „Bei kritischen Anwendungen beispielsweise im öffentlichen Bereich ist eine Zertifizierung die Voraussetzung für die Teilnahme an einer öffentlichen Projektausschreibung“, erklärt Dieter Kettermann von Telexx. In vielen Fällen entscheiden jedoch der persönliche Eindruck bei einer Vorortbegehung sowie die Fähigkeit, individuell auf die Kundenwünsche und -anforderungen einzugehen und diese umzusetzen. „Ziel einer Zertifizierung ist stets, das Rechenzentrum von unabhängigen Dritten beurteilen zu lassen“, so Marc Keilwerth, und weiter: „Hierbei hat der Tüv sicherlich eine hohe Reputation, die Vertrauen beim Kunden schafft.“ Weiterhin sollten die Anwender auf eine hohe Energieeffizienz des Rechenzentrums achten, sowohl aus ökologischer als auch aus wirtschaftlicher Sicht. Neben einer Tüv-Zertifizierung sollten sich die Anbieter laut Rupprecht Rittweger mit ISO 9001 und ISO 27001 regelmäßig die Qualitäts- und Sicherheitsstandards zertifizieren lassen. Synaix-Geschäftsführer Stefan Fritz ergänzt: „Reine Technikzertifizierungen gibt es viele – aber was haben die Kunden davon?“ Von daher investieren die Aachener in reibungslose Prozessabläufe und Sicherheit – und verfügen über die strenge Zertifizierungen wie SAS70 Typ 2b und PCI DSS für Kreditkartenabrechnungen. <



Marc Keilwerth, Geschäftsführer der MK Netzdienste: „Der Betrieb eines eigenen Rechenzentrums lohnt sich in der Regel erst ab etwa 50 Schränken.“