

? | Rashid Niamat

Elbert Raben, IT-Product Manager van Rittal:

‘Twee trends die elk datacenter moet begrijpen’

Het begrip glazen bol komt vaak ter sprake als het gaat om het voorspellen van trends bij datacenters. Begrijpelijk, want klanten willen weten of ze de IT wel bij de juiste partij onderbrengen en exploitanten willen niet geconfronteerd worden met onbekende vragen. Bij Rittal weet men dat die glazen bol een illusie is. Deze toonaangevende systeemleverancier voor kastsystemen, stroomverdeling, klimatisering, IT-infrastructuur en software en service is echter zo nauw betrokken bij de markt dat ze twee trends met grote impact zien die ze met iedereen wil delen.

“De meeste datacenters en colocators in Nederland verhuren primair vierkante meters. Daar kun je je eigen racks neerzetten. Om het beheer te vereenvoudigen zijn er ook datacenters die de verhuur doen op basis van racks die ze zelf hebben. Dat het in beide gevallen kan gaan om racks van Rittal, spreekt voor zich. Wat we zien gebeuren is dat er in, beter gezegd vanuit, datacenters steeds vaker SaaS-diensten worden aangeboden. Het aanbod verschuift daarmee van verhuur van vierkante meters naar verhuur van capaciteit binnen bijvoorbeeld een Azure of Helios omgeving. Je schuift op van product naar dienst en dat is een fundamentele verschuiving”, vertelt Raben.

Wat is het belang van die ontwikkeling voor Rittal, waarom interesseert het jullie wat er vanuit de racks aan diensten worden geleverd?

“Dat is om meerdere redenen interessant. Om te beginnen merken wij dat door SaaS onze aanspreekpartners veranderen. Traditioneel hebben we vooral contact met de datacenter specialist. Die wordt vaker bijgestaan of zelfs al vervangen door iemand die vooral oog heeft voor de software, de dienst dus. Daarnaast zal de eindklant, dus de SaaS-gebruiker, minder geïnteresseerd zijn in de gekozen technische oplossing, die neemt een dienst af. Dat is iets waar de aanbieder en wij ook rekening mee moeten houden. Wij zien dat die verminderde belangstelling het

bijvoorbeeld mogelijk maakt vormen van koeling, zoals oliekoeling, te implementeren. De techniek is immers niet meer leidend, het draait om de clouddienst.”

‘Open Compute verdient aandacht’

Cloud

“Door cloudgebruik wordt het steeds minder vaak nodig zelf naar een datacenter te komen om op locatie de eigen hardware te beheren – de abstractie neemt toe”, zegt Raben. Tegelijkertijd betekent alles onderbrengen in de cloud niet dat daarmee alle mogelijke problemen verleden tijd zijn. “Er wordt gezegd dat de megadatacenters van de bekende grote SaaS-aanbieders de toekomst hebben. Deels klopt dat verhaal, maar realiseer je dat alle eieren in een mand leggen een risico kan zijn. Daarom denken we dat er voor de meer regionale datacenters een markt kan blijven bestaan. Bij de voordelen die zij in potentie bieden moet je denken aan onder andere edge computing en lagere latency. Daarnaast kunnen ze een belangrijke rol vervullen bij Business Continuity Management (BCM) en Disaster Recovery (DR). Bij Rittal wijzen we erop dat die specifieke functies wel vertaald moeten worden in de eisen die aan dergelijke datacenters worden gesteld, zoals afspraken maken over de

uptime van locatie en de veiligheid van elk individueel rack.”

Open Compute

“Het Open Compute Project (OCP) is de andere ontwikkeling waar ik iedereen op attendeer”, vervolgt Raben. “Op het eerste gezicht staat het los van de SaaS ontwikkelingen, maar het één profiteert wel van het ander. De meest aansprekende voordelen van OCP zijn dat je niet meer een hele server een rack inschuift. Je kunt een kaal moederbord met wat storage inzetten. De voeding daarvoor naar het OPC rack is 24 of 48 volt DC. Door deze gelijkspanning aan het OPC rack aan te bieden wordt het geheel energetisch vriendelijker. Je bent immers af van de AC naar DC conversie verliezen in het datacenter.”

Is Open Compute een revolutie in de sector of eerder een logische doorontwikkeling van wat nu al bestaat?

Raben ziet het meer als een doorontwikkeling, een evolutie, want: “We zijn allemaal al langer bezig de efficiency van IT in het geheel, de atombekende Power Usage Effectiveness (PUE). Het besparingspotentiaal werd hoofdzakelijk aan de kant van de IT-infrastructuur gezocht en met name bij de koeling van datacenters zijn de afgelopen jaren enorme energiebesparingen gerealiseerd. Aan de IT-zijde is er nog een lange weg te gaan en Open Compute is hier een eerste voorbeeld van.”



Nu wat wel uniek aan Open Compute is, is dat het met Facebook en Microsoft twee heel grote supporters en early adaptors heeft. Rittal is als fabrikant nauw betrokken bij dit platform en wij voorspellen dat dit een grote toekomst heeft, omdat er veel financiële voordelen aan verbonden zijn.”

Open Compute is geen buitenlandse ontwikkeling die door de Nederlandse markt met scepsis wordt bekeken, verzekert Raben. “Wat we zien lijkt op wat we rond 2006 zagen gebeuren toen door ons ‘watergekoelde racks’ op de markt kwamen. Rittal heeft daar niet alleen nieuwe maar juist ook bestaande datacenters mee geholpen. Die partijen klopten bij ons aan met de vraag: wat moeten wij doen om op deze trend in te kunnen spelen. Dat was toen nieuw, nu kijkt niemand er meer van op dat

in een datacenter ook high density racks tot 55 KW worden gehuisvest die efficiënt gekoeld worden met water en

‘SaaS betekent een fundamentele verschuiving’

daardoor niet de airco systemen van het datacenter zelf belasten. We zien nu de eerste vragen in Nederland over Open Compute. Datacenters en Telecom aanbieders die zich afvragen of ze het in de bestaande ruimte kunnen integreren of dat ze beter een eigen vloer inrichten met uitsluitend 24V of 48V ten behoeve van de OCP racks. Er komt natuurlijk

nog wel wat meer bij kijken dan alleen de wijziging van 230V of 400V naar 24V of 48V. Denk aan de bekabeling en de noodstroom, bij Open Compute heb je geen conventionele UPS meer nodig, een rij met accu's volstaat.”

Wat deze twee trends gemeen hebben, is dat ze zijn ontstaan door een gewijzigde klantvraag. Ze verdringen de racks niet en hebben als voordeel dat de efficiency van datacenters kan verbeteren en daarmee de TCO naar beneden kan gaan. Het is echter een exercitie waarbij geen enkele leverancier of gebruiker over een nacht ijs zal gaan. Het is daarom dat Raben en zijn collega's bij Rittal, samen met andere leveranciers, bijeenkomsten organiseren waar echt diep op dit soort ontwikkelingen wordt ingegaan. Data en locatie worden via de website en nieuwsbrief bekendgemaakt.