

## Datacenters in modules: de taart in stukken deel 2

31 MAART 2017



Vorige keer heb ik u hopelijk, maar vooral mijzelf, duidelijk gemaakt waarom het datacenter in modules aantrekkelijk is en voor wie.

Het verlagen van de aanvangsinvestering is de hoofdreden, met het verbeteren van de 'bottom' line van het DC als doel. Het lijkt mij dat vandaag een DC bouwen, zonder vaste klantcontracten, financieel onverantwoordelijk is. Wie kan en zal het financiële risico wel acceptabel vinden?

De DC-eigenaar, niet onbelangrijk in deze, is geholpen met de (financiële) modulaire aanpak. Maar waarom zijn er nu nog zo weinig modulaire DC's? Ik ken er maar 3. Ze hebben alle prefab rackmodules voor hun klanten. Nu deel 2, we begrijpen nu dat de dc-operators modulair willen gaan. Maar hoe zit het met de IT-klanten van hen? Ik zou het ze vragen heb ik de vorige keer beloofd.

Natuurlijk ga ik ze het niet vragen. Ze zien me al aankomen: Wilt een modulair DC? Wilt u uw belangrijke IT-omgeving in een prachtige container opgesteld zien? Dat antwoord ken ik al. Nee dat willen we niet, want we zien voor ons daar helemaal geen voordelen van... zal het klinken. We zijn tevreden en gewend aan wat we hebben: koude en warme gangen met racks in een groot beveiligd gebouw, vaak nog in mijn 'eigen' cage.

En Oh ja, die 'bottom' line verbetering was ook in eerste instantie niet bedacht als een verlaging van de rackprijs.

- Oeps...
- Klanten zijn net mensen denk ik altijd maar... Als ik me verplaats in hun positie, worden hun antwoorden best logisch. Niet leuker of makkelijker. Persoonlijk ben ik altijd tegen verandering, maar heb wel interesse in verbetering. Iets heel nieuws vind ik altijd interessant. Om over te praten. Beslissen is weer een ander traject. Ik ben een heel bijzonder mens... nou echt niet...

De behoefte van klanten is vaak geheel universeel: 'take care of me' en 'val me niet lastig met jouw problemen', daar betalen we je meer dan genoeg voor.

Wat betekent 'take care of me'? Bij een langdurige relatie met je IT-klant, en die heb je in het DC altijd, wil de klant vandaag, maar morgen ook, geholpen worden.

Dat betekent vandaag goed en morgen beter... Beter doen voor jezelf is prima, maar bedoeld wordt hier; beter doen voor je klant.

Nu wordt u allen duidelijk dat een modulair DC voordelen voor de IT-klant moet opleveren. De IT-klant is net een mens, zoals u en ik. Tegen verandering, maar voor verbetering...

Volgende keer: de 'modulaire Needs' van de IT-klant.

*Mees Lodder, WCoolIT*