

Skru op og ned efter behov

"Fleksibilitet og enkelhed er en klar fordel for forhandlerne, når de skal sælge Azure konceptet ind til deres kunder"



Scenarier for fleksibel kapacitet med Azure

► On and Off

Serverkapaciteten er tilgængelig ud fra planlagte behov. F.eks. et testmiljø, som kun benyttes om dagen eller batch-jobs, der kun kører i begrænsede perioder

► Growing Fast

Serverkapaciteten er skalérbar og øges automatisk i takt med f.eks. udbredelsen af en applikation

► Unpredictable Bursting

Serverkapaciteten kan øges ved uforudset belastning. F.eks. ved væsentlige nyhedsbegivenheder

► Predictable Bursting

Serverkapaciteten øges ved at benytte en timer, der sørger for at ressourcerne er til rådighed ved forudsigelige begivenheder f.eks. planlagt salg af billetter til koncerter

► 24x7 Steady

Serverkapaciteten er konstant.

Set med IT-brillerne på har begrebet spidsbelastning ændret sig markant. For det første var det primært et begreb, man tidligere kendte fra især de store finansielle virksomheder, og for det andet var en spidsbelastning forudsigelig. Den knyttede sig nemlig typisk til eksempelvis kørsel og udskrift af løn- eller pensionsoversigter. Det var dengang virksomhederne selv var herre over belastningssituationen. "I dag kan en spidsbelastning så at sige komme farende ind fra højre på de mest uventede tidspunkter. Som f.eks. når alle i Danmark på samme tid vil købe en Kahler vase, eller det pludselig bliver meddelt, at Daniel Agger skifter til Brøndby." Det siger Kristian Herbert fra Microsoft. Han er Senior Partner Channel Development Manager for Microsofts Azure platform, og netop de to nævnte scenarier nævner han som eksempler på, det han kalder Unpredictable Bursting.

Lej helt ned på minutbasis

Et af de essentielle elementer i den moderne IT-infrastruktur er vinduet ud mod en digital verden, hvor begivenheder, virksomheden ikke på nogen måde selv har kontrol over, i markant grad kan påvirke funktionaliteten af f.eks. web-shop eller hjemmeside og i værste fald få dem til at bryde sammen i overbelastning.

Det er selvfølgelig muligt at gardere sig mod den slags overbelastning. Nemlig ved at sørge for at have tilstrækkelig server- og procesorkapacitet til rådighed hver eneste time, hver eneste dag året rundt. Det er der blot hverken særlig megen fornuft eller økonomi i. "Derfor tilbyder vi med vores Azure koncept virksomhederne muligheden for at leje ressourcer helt ned på minutbasis. I det digitale verdensunivers er det nemlig absolut forretningskritisk, hvis en web-shop eller hjemmeside ikke fungerer 24-7", siger Kristian Herbert.

Så nemt som at åbne for vandet

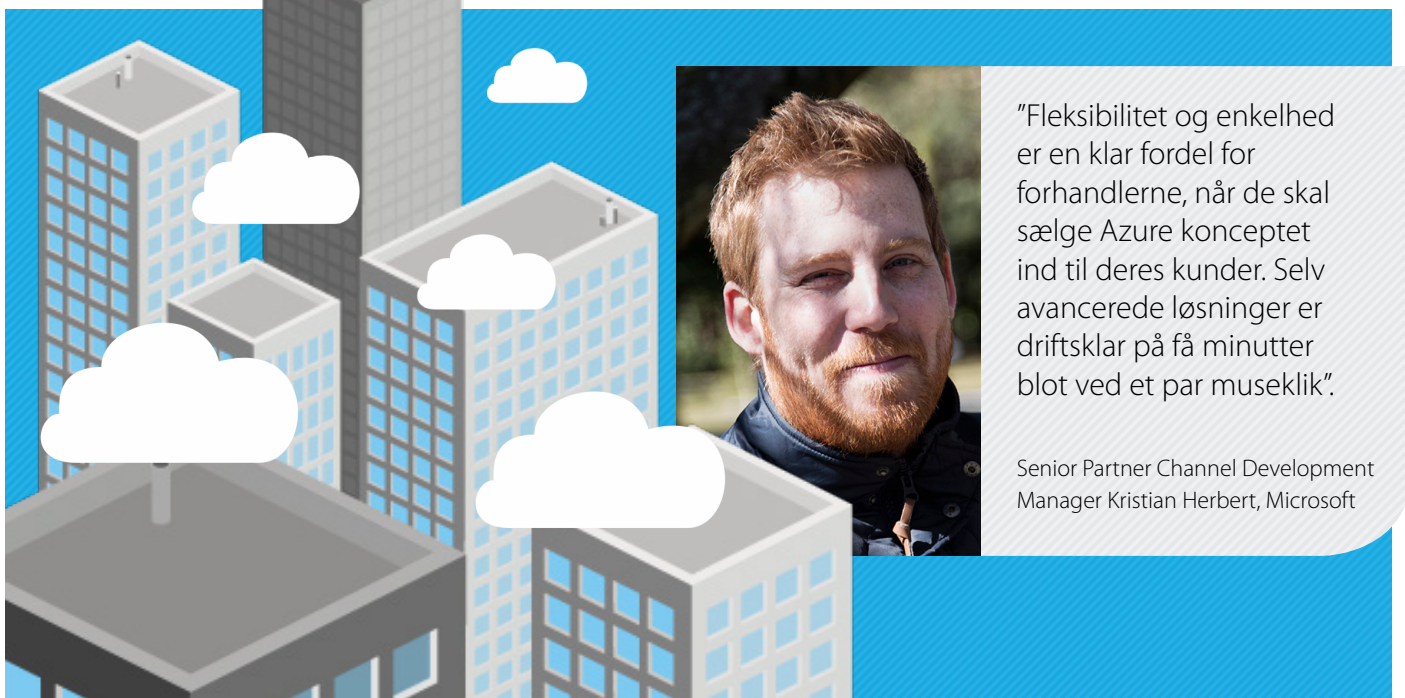
Microsoft Azure er med andre ord en fleksibel cloudplatform, der gør det muligt at få adgang til lige præcis de ressourcer, der kræves, når der er brug for dem.

Her kan du finde flere oplysninger om Azure

► <http://azure.microsoft.com/en-us/>

Download estimeringsværktøj

► <http://www.microsoft.com/click/services/>



"Fleksibilitet og enkelhed er en klar fordel for forhandlerne, når de skal sælge Azure konceptet ind til deres kunder. Selv avancerede løsninger er driftsklar på få minutter blot ved et par museklik".

Senior Partner Channel Development Manager Kristian Herbert, Microsoft

Ifølge Kristian Herbert indkøber Microsoft op mod 100.000 servere hver måned, der placeres i virksomhedens datacentre verdenen over, så det er ikke datakraft, der mangler.

Han nævner endvidere, at Microsoft faktisk har 25 års erfaring med netop drift af datacentre og, at såvel Office 365 som Outlook og Xbox ligeledes afvikles i et Azure miljø. Det burde så at sige garantere for driftssikkerheden. Men Azure er ikke blot et driftssikkert miljø. Det er også særdeles nemt at administrere.

"Vi kan således tilbyde en såkaldt autoscaler funktion, der gør det muligt helt automatisk at skruer op eller ned for ressourcerne i takt med, at der er brug for dem. Men det er selvfølgelig også muligt at benytte en timer, der sørger for, at ressourcerne er til rådighed på de tidspunkter, hvor der skal afvikles planlagte kørsler eller batchjobs", siger Kristian Herbert videre. Han fortsætter:

Til alle typer af virksomheder

"Netop fleksibiliteten og enkelheden er en god ting i forhold til forhandlerne, når de skal sælge Azure konceptet ind til deres kunder. Via vores portal er det nemlig muligt at tilbyde endda særdeles avancerede løsninger, som er driftsklare på få minutter, blot ved et par museklik. Der er således ingen forskel på, om du køber plads på 1 eller på 1.000 servere. Konceptet er for virksomheder i alle størrelser", fortæller Kristian Herbert, hvis daglige arbejde så at sige består i at promovere mulighederne - både funktions- og indtjeningsmæssigt. Der er nemlig rigtig gode indtjeningsmuligheder i forhandlerledet. Ud over at kunne hjælpe virksomhederne med de mere basale muligheder som f.eks. at skruer op eller ned for de IT-mæssige ressourcer, kan forhandleren fortsat tilbyde opsætning, administration og drift af managed services. Nu sker det bare i skyen, hvilket faktisk betyder en række fordele.

"Forhandleren er ikke nødt til at tage ud til kunden, hvilket betyder at

forretningspotentialet i princippet er globalt. Som Microsoft partner har forhandleren altså mulighed for at tilbyde en bred palette af løsninger uden, at hverken han eller slutkunden skal investere i eget udstyr, der jo typisk skal afskrives over en periode på 3-5 år", siger Kristian Herbert.

Bedre indtjening for den aktive forhandler

Der er således ikke grund til at frygte, at udviklingen betyder tabt forretning, når kunderne i stadig højere grad flytter IT-driften op i skyen, Tværtimod. Typisk vil dækningsbidraget nemlig blive større, fordi al opsætning og overvågning sker hjemme fra kontoret. Desuden er der som nævnt ligeledes masser af muligheder for at kunne tilbyde managed services i form af opsætning, overvågning, tilføjelse af nye brugere etc. "Selv om forhandleren ikke længere skal sætte serverne fysisk op, er der fortsat mulighed for helt traditionelt projektsalg og gode incentives i form af opsætning af applikationer samt udvikling af eksempelvis vertikale brancheløsninger eller nicheløsninger. Det er i høj grad medvirkende til at fastholde det strategiske kundeforhold", siger Kristian Herbert.

Ønsker du yderligere information, kontakt:

Software & Cloud
Telefon: +45 43 55 92 22
software.danmark@also.com