



GUT VERNETZTE DATEN-HUBS BESCHLEUNIGEN DIE EXPANSION VON SOFTLAYER IN EUROPA

SOFTLAYER®

Herausforderungen

- Ohne zusätzlichen Investitionsaufwand einfach, zuverlässig und schnell in ganz Europa skalieren.
- Rechenzentrumspartner für Osteuropa mit Kundennähe, Redundanz und geringer Latenz finden.
- Der etablierten US-Reputation des Unternehmens entsprechend hohe Servicequalität liefern.

Lösung

Das Frankfurter Rechenzentrum von Interxion bot einen perfekt platzierten Knotenpunkt für latenzarme Konnektivität, skalierbare Leistung und erweiterbaren Platzbedarf mit Nähe zu Osteuropa.

Vorteile

- Eine robuste, leistungsstarke Plattform mit geringer Latenz sowie Zugriff auf mehr als 250 direkt angeschlossene Service Provider und DE-CIX.
- Ein kürzerer und wirtschaftlicherer Expansionsweg ermöglichte schnellere Umsätze bei neuen Geschäftsabschlüssen, wobei die Erwartungen in den ersten drei Betriebsmonaten übertroffen wurden.
- Zugang zu Frankfurts lebendigen Finanz-, Content- und Cloud-Communities, die Handelsmöglichkeiten mit vielen sich ergänzenden oder interessensverwandten Unternehmen bieten.

Als größtes privat geführtes Hosting-Unternehmen der Welt hat sich SoftLayer bei seinen US-Kunden einen Namen gemacht, weil SoftLayer in der Lage war, neue Netzwerkfähigkeiten schnell und zuverlässig zu skalieren. Die Aufrechterhaltung dieses Rufes war ein ausschlaggebendes Kriterium, als das Unternehmen seine Expansion in Europa erweitern wollte. Daher entschied sich SoftLayer für Interxion als Partner für die Bereitstellung von robusten, [hochleistungsfähigen Netzwerken mit geringer Latenz](#) in seinen Zielmärkten.

Zuverlässige Konnektivität ist der Grundstein des Geschäftsmodells von SoftLayer. Das Unternehmen vertreibt Hosting an Reseller und Integratoren, die wiederum robuste Konnektivität erwarten, um ihren eigenen Kunden geschäftskritische Anwendungen und Dienste bereitstellen zu können. Um dieses Serviceniveau zu gewährleisten, arbeitet SoftLayer mit Rechenzentrumspartnern zusammen, die bestehende Hubs in den gewünschten Zielmärkten unterhalten. Dadurch minimiert das Unternehmen seine Investitionsausgaben und beschleunigt die Markteinführung.

Dieses Modell war sehr erfolgreich in den Vereinigten Staaten sowie in der anfänglichen Expansion von SoftLayer nach Westeuropa, bei der die Geschäftstätigkeit aus Rechenzentren in London und Amsterdam betrieben wird. „Konnektivität ist ein kritischer Aspekt für unsere Kunden, neben dem obersten Kriterium, das Servicequalität garantiert und sie mit gutem Gewissen an ihre Kunden weiterverkaufen lässt – niedrige Latenz“, sagte Sean Charnock, SVP für Business Development und Allianzen und Mitgründer von SoftLayer.

Als der Moment gekommen war, nach Osteuropa zu expandieren, sah sich SoftLayer mit einer „Latenz-Lücke“ konfrontiert, da ein geeigneter Partner zur Unterstützung dieses Plans fehlte. Es bestand die Gefahr, dass technische Verzögerungen oder lange Rüstzeiten die Verkaufsanstrengungen behindern könnten. So begann die Suche nach einem Partner, der gleich auf mehreren Ebenen Unterstützung bieten konnte, von zuverlässiger Konnektivität bis hin zu Marktkenntnissen.

Über SoftLayer

SoftLayer wurde 2005 gegründet und ist das größte private Hosting-Unternehmen der Welt. Das Unternehmen bietet globale Rechenzentrums- und Hosting-Dienste von erstklassigen Rechenzentren in Amsterdam, Dallas, Houston, San José, Seattle, Singapur und Washington D.C. SoftLayer bietet Unternehmen Zugang, Kontrolle, Sicherheit und Skalierbarkeit. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Texas. www.softlayer.com

Über Interxion

Interxion (NYSE: INXN) ist ein führender europäischer Anbieter von Cloud- und Carrier-neutralen Rechenzentrumsdienstleistungen für Colocation und betreibt insgesamt 48 Rechenzentren in 11 europäischen Ländern. Interxions energieeffiziente Rechenzentren sind in einem standardisierten Design errichtet und bieten ein Höchstmaß an Sicherheit und Verfügbarkeit. Durch den Zugang zu mehr als 600 Connectivity-Anbietern, 21 europäischen Internetaustauschknoten und den führenden Cloud- und Media-Plattformen hat Interxion Hubs für Cloud, Content, Finance und Connectivity geschaffen, welche die Etablierung von Ökosystemen für Branchen-Cluster nachhaltig fördern. www.interxion.com

// *„Die Erfahrung mit Interxion hat unsere Erwartungen übertroffen und macht es möglich, dass wir uns voll auf unsere Kunden konzentrieren können. Sie werden in Zukunft neue Chancen haben, Geschäfte mit uns zu machen.“*

Sean Charnock

SVP für Business Development und Allianzen und Mitgründer von SoftLayer.

Den richtigen Partner finden

Das Geschäftsmodell von SoftLayer ist erfolgreich, weil es auf Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit ausgelegt ist. Kunden müssen nicht warten, bis sie Konnektivität in einem neuen Markt erlangen, und wenn sie in Betrieb sind, können sie darauf vertrauen, dass ihre Kunden die beste Servicequalität erhalten. Es war für SoftLayer entscheidend, dass auch das [Osteuropa-Rechenzentrum](#) eine entsprechende Kundenerfahrung liefern konnte.

„Wir brauchten ein Rechenzentrum, das sowohl die Kapazität als auch die Funktionalität besitzt, um das Geschäftsmodell zu untermauern, das wir unseren Kunden präsentieren“, sagte Charnock. „Wir wollten jemanden, der es uns ermöglicht, schon vom ersten Tag an betriebsbereit zu sein, jemanden, der sich genauso schnell bewegen kann wie wir.“

Der Frankfurter Campus von Interxion ließ keinen der Wünsche von SoftLayer offen und bot die Konnektivität, den Service und die modulare Kapazität für schnelles Skalieren. Als Europas geschäftigster Daten-Hub ist Frankfurt Treffpunkt für mehr als 250 Internet-Carrier. Das gibt SoftLayer totale Kontrolle über die Wahl der Connectivity-Anbieter sowie eine Vielzahl ausfallsicherer Lösungen für garantierte Geschäftskontinuität.

Aus der Colocation in Frankfurt ergeben sich auch eine Reihe von Community-Vorteilen: Die Stadt ist eine Drehscheibe für Finanzen, Content und Clouds und bietet SoftLayer -Kunden unbegrenzte Möglichkeiten, Handelspartnerschaften mit komplementären Unternehmen einzugehen, die gemeinsame Geschäftsinteressen teilen. Hier ist auch der Deutsche Commercial Internet Exchange (DE-CIX) ansässig, einer der größten Internet-Austauschpunkte der Welt.

„Interxion Frankfurt verfügt über ein breites Geflecht an IP-Carriern, die zuverlässige Netzwerkkapazität bereitstellen, auf die wir uns bei der Erfüllung der Bedürfnisse unserer Kunden voll verlassen können“, unterstrich Charnock.

Mit Blick nach vorn zu langfristigem Wachstum

Das Rechenzentrum in Frankfurt hatte unmittelbare Vorteile für die Technologiestrategie von SoftLayer. „Der Frankfurter Betrieb von Interxion stellt mittlerweile ein wichtiges Datenrückrad für uns dar“, erklärte Charnock. „Vielleicht noch bedeutender aber ist das beruhigende Gefühl zu wissen, dass alles geregelt ist. Wir können uns auf die Geschäftsentwicklung und den Aufbau neuer Beziehungen konzentrieren, ohne uns in den technischen Details zu verlieren.“

Aus geschäftlicher Sicht bot die Partnerschaft mit Interxion SoftLayer die Flexibilität, sein Business schnell und mit minimalem Kapitalaufwand zu skalieren. In den ersten drei Monaten des Engagements übertraf SoftLayer die Umsatzerwartungen und schloss mehr Neugeschäfte für Hosting-Services als erwartet ab. Charnock schreibt dieses Wachstum der erfolgreichen Partnerschaft zu.

„Die Erfahrung mit Interxion, vom Kauf über den Aufbau bis hin zur Bereitstellung, hat unsere Erwartungen übertroffen und macht es möglich, dass wir uns voll auf unsere Kunden konzentrieren können“, sagte Charnock. „Sie lieferten schnelle Informationen, einfache Verträge und natürlich viel Platz.“

SoftLayer hat sich in Osteuropa etabliert und zieht Interxion auch hinsichtlich der nächsten Wachstumsphase zu Rate, die unter anderem Stockholm, Paris und Moskau betrifft. „Sie werden in Zukunft neue Chancen haben, Geschäfte mit uns zu machen“, sagte Charnock.



www.interxion.com
customer.services@interxion.com



International Headquarters
Main: + 44 207 375 7070
Email: hq.info@interxion.com

European Customer Service Centre (ECSC)
Toll free Europe: + 800 00 999 222 / Toll free US: 185 55 999 222
Email: customer.services@interxion.com

Cofounder: Uptime Institute EMEA chapter. **Founding member:** European Data Centre Association. **Patron:** European Internet Exchange Association. **Member:** The Green Grid, with role on Advisory Council and Technical Committee. **Contributor:** EC Joint Research Centre on Sustainability. **Member:** EuroCloud.

Interxion is compliant with the internationally recognised ISO/IEC 27001 (537141) certification for Information Security Management and ISO 22301 (BCMS 560099) for Business Continuity Management across all our European operations. © Copyright 2016 Interxion. CS-CL-HQ-SOFTLAYER-HQ-eng-8/17