

# „Die Akquisition von Telecity hilft uns dabei, in neue Märkte in Europa zu expandieren“

Eric Schwartz, Präsident Equinix EMEA

Mit der vor einigen Wochen abgeschlossenen Akquisition der Telecity Group hat Equinix ihre Reichweite in neue Datacenter-Märkte erweitert, darunter Dublin, Stockholm und Warschau. Diese Datacenter-Standorte standen schon seit Langem ganz oben auf der Wunschliste der Equinix-Kunden, sagt Eric Schwartz. Minkels Magazine hat sich mit Herrn Schwartz zusammengesetzt, um über die Akquisition, andere Entwicklungen und seine Sicht auf den Markt zu sprechen.



Equinix Amsterdam AM3

## Eric Schwartz, Präsident Equinix EMEA

Als Präsident von Equinix EMEA war Eric Schwartz Vorkämpfer der Expansion von Equinix in Europa. Er überwacht das aktuelle Management, die Strategie und das Wachstum für das Unternehmen in EMEA. Herr Schwartz kam 2006 von BellSouth, wo er VP of IP Communications war, zu Equinix. Vor seiner Zeit bei BellSouth war er Executive VP der Immobilien-Entwicklungsgesellschaft Harold A. Dawson. Herr Schwartz war früher auch Strategieberater bei McKinsey & Company.



„Wir müssen ständig die richtige Balance zwischen weltweiter Abwicklung und der Erfüllung lokaler Anforderungen finden“, sagt Eric Schwartz.

„Unsere Kunden haben uns vor einiger Zeit gebeten, das Equinix-Angebot auf Dublin, Stockholm und Warschau zu erweitern. Wir haben uns eine starke Position in wettbewerbsfähigen Datacenter-Märkten wie London, Frankfurt und Amsterdam erarbeitet, aber diese wichtigen Standorte fehlten auf unserer Liste - wie es auch häufig in Equinix Kundenzufriedenheitsuntersuchungen hervorgehoben wurde. Jetzt, da die Telecity Akquisition abgeschlossen ist, können wir diesen Kunden endlich sagen: Wir können euch helfen, mit hochklassigen Einrichtungen und auch neuen Dienstleistungen. Es passt zu unserer Strategie, mehr Auswahl und mehr Kapazität anzubieten.“

**Wie wichtig ist die Telecity Akquisition für Equinix?**

„Vor ungefähr neun Jahren hat sich Equinix

in EMEA mit Datacentern in vier Ländern erweitert. Ein Jahr später konnten wir unser Datacenter-Angebot in den Niederlanden hinzufügen, während wir 2013 den Greenfield Datacenter-Betrieb in Dubai starteten (Hg.: lesen Sie auch das Interview mit Jeroen Schlosser, Managing Director of Equinix Middle East im Minkels Magazine 2015-1, Seite 8-9: Minkels bietet weltweit ein identisches Equinix Look-and-Feel, auch in Dubai\*). Obwohl von der Grösse her nicht so gross wie unsere anderen Standorte, ist Dubai ein Hotspot für die weltweite Finanz- und Handelsbranche - ein schnell wachsender Markt und Verteilzentrum für den Mittleren Osten, also extrem wichtig für uns.“

„Die Telecity Akquisition ist die grösste Akquisition, die Equinix jemals gemacht hat. Das heisst, wir werden in der Lage sein,

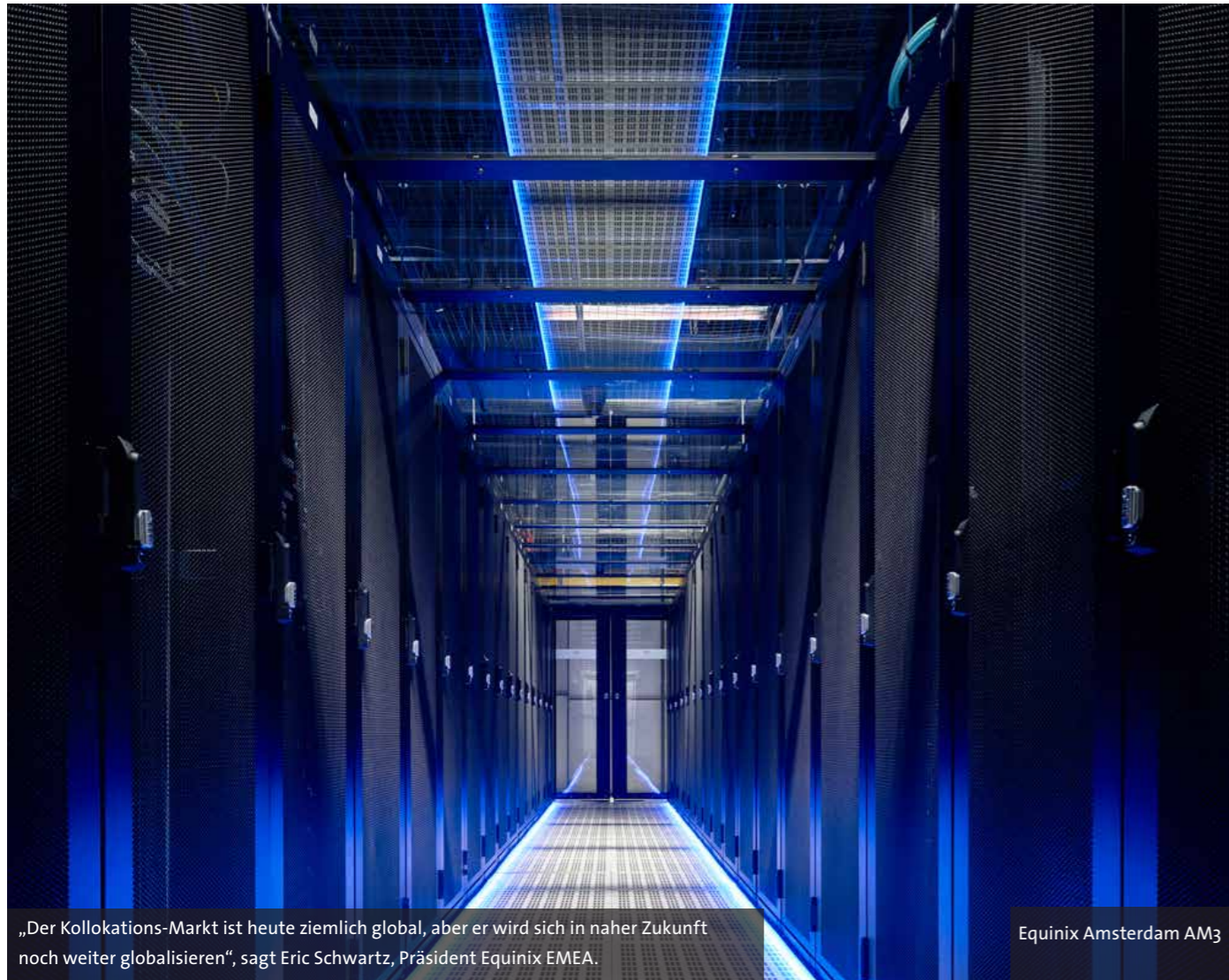
unsere Geschäfte in bestehende EMEA-Märkte substanzial zu erweitern, während wir weiterhin neue Märkte anstreben. Die Akquisition erhöht die Gesamtzahl der Datacenter-Standorte in EMEA auf dreizehn. Sie bietet uns erhebliche Möglichkeiten für die Zukunft, indem sie Unternehmenskunden dabei hilft, die Cloud-Technologie zu übernehmen und die Vorteile einer innovativen Networking-Technologie zu erleben.“

**„Die Partnerschaft mit Minkels hilft Equinix, lokale Anforderungen flexibel zu erfüllen.“ Eric Schwartz, Präsident Equinix EMEA**

**Wenn wir über Networking-Technologie sprechen, wie sehen Sie die sich verlagernden Muster bei der Datacenter-Infrastruktur, darunter SDN?**

„Bei Software Defined Networking lautet die Frage 'Wie', nicht 'Ob'. Das Marktvolumen und die Möglichkeiten von SDN sind sehr deutlich. Unternehmen nutzen es in ihren Netzwerken und es ist auch sehr zentral an der Equinix Interconnection-Plattform. Wir selbst haben für den Equinix Cloud Exchange viel in SDN investiert, was sich jetzt durch eine API-Plattform auszeichnet, die für Unternehmen eine einfache und sichere Art bietet, ihre Infrastrukturen zusammenzuschliessen.“

„Heute sind Menschen, Unternehmen und Daten verteilt. Diese Markttrends fragen nach SDN, während SDN auch notwendig ist, um die Entwicklungen im Internet der Dinge



„Der Kollokations-Markt ist heute ziemlich global, aber er wird sich in naher Zukunft noch weiter globalisieren“, sagt Eric Schwartz, Präsident Equinix EMEA.

Equinix Amsterdam AM3

und breitere kommerzielle Möglichkeiten, darunter Kollaboration, zu unterstützen. Die Unternehmen heute, auch die relativ kleinen, arbeiten weltweit in globalen Märkten. Was sie ultimativ suchen, ist eine solche Leistung und Funktionalität ihrer Anwendungen, sodass sie ihr operatives Geschäft effizienter ausführen können. Das sind die Kernelemente dessen, was SDN liefern kann.“

#### Wie wichtig ist 'Interconnection' für den internationalen Kollokations-Markt, heute und in der nahen Zukunft?

„Die Marktforschungs-Analysten von Gartner und Forrester haben bestätigt, dass das Volumen der Interconnection an Kollokation weiterhin ansteigt. Der Kollokations-Markt ist heute ziemlich global, aber er wird sich in Zukunft noch weiter globalisieren. Wir

erwarten, dass unsere Autos miteinander vernetzt werden, unsere Flugzeuge und Smartphones, um nur einige zu nennen. Deshalb nimmt Interconnection eine Kernposition bei Equinix ein und wir werden auf dem Markt als der Interconnection-Spezialist für unsere Kunden vorgestellt.“

#### Gibt es bei Equinix Unterschiede in der Marktannäherung in EMEA, APAC und den USA?

„Unser Angebot ist weltweit weitgehend konsistent, wenn auch nicht ganz.“

Die europäischen Länder fokussieren mehr auf ISO-Zertifizierungen, während die USA nicht so sehr an ISO denken. Und die europäischen Kunden tendieren dazu, recht vorsichtig in puncto Datenschutz zu sein, mehr als Unternehmen anderswo auf der Welt.“

„Jedes Mal, wenn ich durch unsere Datacenter laufe, sehe ich Minkels-Lösungen, sie sind überall.“

Eric Schwartz, President Equinix EMEA

#### Wie kann Equinix hier liefern?

„Wir müssen ständig die richtige Balance zwischen weltweiter Abwicklung und der Erfüllung lokaler Anforderungen finden. Hierfür sind wir von unseren Hauptlieferanten abhängig, die uns in die Lage versetzen, Leistung zu erbringen. Viele unserer Kunden sind in der Technologiebranche - schnellebige

Organisationen, darunter solche in der Finanzbranche, der Öl- und Gasindustrie, die anspruchsvolle Technologienutzer, also kritisch sind. Es hilft, wenn Lieferanten diese Anforderungen erfüllen können, wenn sie mit Unternehmenskunden arbeiten können und ihnen dabei helfen, innovative Networking-Technologien zu implementieren und die Cloud anzunehmen - egal, ob sie eine private, öffentliche oder hybride Cloud-Lösung einsetzen.“

#### In letzter Zeit gibt es immer mehr Medienartikel über Datensicherheit und Sicherheitslücken. Wie garantiert Equinix ihren Kunden optimale Sicherheit?

„Unsere physikalische Sicherheit ist extrem effektiv mit biometrischen Scannern, Badge-Zugangskontrolle und Sicherheitsmassnahmen auf verschiedenen Ebenen. Die Einrichtungen von Equinix werden regelmässig Sicherheits- und Compliance-Audits von Dritten unterzogen und Feedback wird ständig verarbeitet. Daneben unterstützen wir auch Kunden, die Managed Security Services über unsere Interconnection-Plattform benötigen. Wir sind sowohl physikalisch als auch in sozialer Hinsicht in der Lage, sie mit Anbietern im Bereich Datensicherheit zu verbinden, die ihre Dienstleistungen anbieten wollen.“

#### Was bedeutet die globale Partnerschaft mit Minkels für Equinix EMEA?

„Ich habe viel Zeit in unseren Datacentern in EMEA verbracht und jedes Mal, wenn ich durch ein Datacenter laufe, sehe ich Minkels-Lösungen. Sie sind überall und ein signifikanter Beitrag zur Energieeffizienz unserer Datacenter. Sie sind in der Tat das Ergebnis einer sehr fruchtbaren Partnerschaft. Minkels steckt viel Energie und Anstrengungen in die Geschäftsbeziehung. Wir würdigen und schätzen das sehr, unsere Geschäftsbeziehung wird so etwas ganz Besonderes und geht über Bestellungen und Rechnungen hinaus.“

„Für uns ist es sehr wichtig, eine Geschäftsbeziehung anstelle von Transaktionen mit Minkels zu haben, der einer unserer weltweiten Hauptlieferanten ist. Dies macht es einfacher für uns, Agilität, Zuverlässigkeit und Flexibilität in unseren Datacentern zu etablieren und uns den anspruchsvollen

Kundenbedürfnissen anzupassen. Die globale Partnerschaft mit Minkels hilft uns auch, Konsistenz über eine Vielzahl von Ländern zu schaffen. Konsistenz auf globaler Basis ist ein Motor für Effizienz und Stabilität und bietet dabei den Geschäftswert, den Kunden suchen.“

#### Erwarten Sie, dass der internationale Wholesale- und Retail-Kollokationsmarkt in drei Jahren noch derselbe ist oder nicht?

„Wir sehen bereits eine grössere Zahl von Anbietern in der Wholesale-Kollokation, die auch mehr Retail machen. Die Akquisition von Telx durch Digital Realty ist nur ein Beispiel. Vielleicht, weil der amerikanische Wholesale-Markt sehr wettbewerbsorientiert ist und Firmen versuchen, den Umfang ihrer Geschäfte zu erweitern. Daneben tendieren in den USA grosse Cloud-Player wie Google, Apple und Facebook dazu, ihre eigenen Einrichtungen aufzubauen, während sie in Europa gewillter sind, sich auf Wholesale-Kollokation zu verlassen.“

#### Welche Pläne hat Equinix in Bezug auf Wholesale, da Digital Realty jetzt in den Retail-Kollokationsmarkt einsteigt?

„Wir planen keine neuen Geschäftszweige ausserhalb unseres Kerngeschäfts. Selbstverständlich sollte man niemals nie sagen, da die Welt sich verändern kann. Die Akquisition der professionellen Dienstleistungsfirma Nimbo vergangenes Jahr beispielsweise passt noch immer zu unserer Kernstrategie.“

Nimbo arbeitet mit grossen Unternehmen, die Cloud-Infrastrukturen implementieren wollen. Obwohl es etwas über die Kollokationsbranche hinausgeht, betreiben wir diese Cloud-Umgebungen aktuell nicht und es ist auch kein Vorspiel, um in den Markt der Managed Services einzutreten.“

#### Um es zusammenzufassen, welche Synergien erwarten Sie durch die Teleticity Akquisition?

„Ich hoffe, sie hilft dabei, dass unser Kundenstamm bei Unternehmen substanziell wächst. Ihr Portfolio enthält einige beeindruckende Kundennamen. Wir denken, dass die Equinix Multi-Cloud-Plattform und Interconnection-Optionen auch etwas für diese Kunden sind. Vor zwei Jahren haben wir ein Channel Partner Programm vorgestellt, um unseren globalen Channel zu erweitern und die Distribution unserer Kollokations- und Interconnection-Dienste auf



dem Unternehmensmarkt weiter zu entwickeln. Die Teleticity Akquisition ist ein integraler Bestandteil dieser verstärkten Ambitionen auf dem Unternehmensmarkt.“ ■

\*) Englisch - [www.minkels.com/magazine/en](http://www.minkels.com/magazine/en)  
Französisch - [www.minkels.com/magazine/fr](http://www.minkels.com/magazine/fr)  
Deutsch - [www.minkels.com/magazine/de](http://www.minkels.com/magazine/de)  
Niederländisch - [www.minkels.com/magazine/nl](http://www.minkels.com/magazine/nl)