



Skyen - en gave fra himlen til start-ups

Siden lanceringen af de store public clouds har ikke mindst små nystartede virksomheder haft gavn af at kunne købe billig infrastruktur i skyen med et snuptag.

Af Anne Lykke Fredag, 9. september 2011 - 8:12

De store offentlige skyer fra Amazon, Microsoft, Rackspace og Google er af afgørende betydning for små nystartede virksomheders over for ofte afhænger deres forretningsmodel af netværk, stor computerkraft, meget lagerkapacitet og meget serverplads til hosting af hjemmesider. Og skulle de have købt tilsvarende kapacitet selv, ville det have været uoverskueligt dyrt.

Et godt eksempel på et sådant firma er Issuu, der lever af, at bladhuse og andre kunder lægger printsager på deres hjemmeside. Da Issuu startede op, var der ikke noget, der hed cloud, og det satte en stopper for de store ambitioner. Men Amazons sky ændrede situationen.

»Vi var nødt til at have en massiv infrastruktur. Så da Amazon kom, blev det en gave sendt fra himlen til 'start up'-verdenen. Det har virket betydet noget for den del af erhvervslivet, der kræver meget computerkraft,« siger Michael Hansen, administrerende direktør i Issuu.

Let at skrue op og ned Hos konsulenthuset Axxcess nikker man genkendende til, at den billige computerkraft giver nye muligheder for små erhvervsdrivende.

»Det er klart en tendens, at mange køber infrastrukturen ude i byen. Det, at små virksomheder kan skrue op og ned for forbruget på månedsbasis eller timebasis, er en meget stor forskel i forhold til at skulle ud at købe jernet selv,« siger Jacob Elkjær, konceptmanager i

Også Queue-it, der beskytter andres hjemmesider mod at gå ned, har været afhængige af at kunne købe billig computerkraft i skyen. Virksomheden startede op for to år siden, lige da Amazon lancerede sin skyløsning, og hoppede straks med på skyen.

»Vores forretningsmodel ville ikke kunne virke uden en skyløsning som denne. Vi skal kunne skalere fra næsten ingenting til utrolig meget tid. Det vil sige et setup fra måske 10-500 servere. Som et lille firma ville vi aldrig have haft råd til at købe alt det hardware, som man ikke 24-7,« siger Martin Pronk, teknisk chef i Queue-it.

Jacob Elkjær opfordrer dog små nystartede virksomheder til at holde godt øje med, hvilken afregningsmodel der bedst kan betale sig for. Man kan afregne sit forbrug med cloud-udbyderen på mange forskellige måder, for eksempel pr. CPU-cyklus, pr. database, pr. server, pr. eller pr. time.

»Det kan blive meget dyrt, hvis man vælger en forkert model, så man skal holde tungen lige i munden, for i øjeblikket er afregningen relativt uigennemsigtig og kompleks,« siger han.

Version2 sætter frem til 23. september fokus på Cloud Computing