

Ubegrænset kapacitet til onlinemagasiner

Danske Zmags udgiver elektroniske publikationer for både små og store kunder, og selv vokser virksomheden så hurtigt, at man i 2007 fik behov for hostingkapacitet i den absolutte sværvægtsklasse.



Hvis du har åbnet et web-katalog fra Bilka eller læst Børsens onlineavis for nylig, har din computer også været et smut omkring de Rackspace-servere, hvor danske Zmags har lagt sin software og lagerplads. Som ren business-to-business virksomhed lever Zmags af at deres – på verdensplan – over 800 kunder selv lægger publikationer online via Zmags onlinebaserede løsning, så deres kunder igen kan læse alt fra tilbudskataloger og kundemagasiner til erhvervsjournalistik online. Fuldstændig lige så intuitivt, som hvis de sad med den fysiske tryksag foran sig.

– Indtil forsommeren 2007 havde vi en dansk hostingpartner, og dem var vi for så vidt ganske godt tilfreds med. Men vi vokser temmelig stærkt, og det blev mere og mere tydeligt, at vores eksisterende hostingpartner ganske enkelt ikke var store nok, fortæller kommunikationschef Joakim Ditlev fra Zmags. Han erindrer at "vores hardware til sidst voksede ud af serverskabet og måtte stå på gulvet."

Derfor drog virksomheden på udkig efter en anden hostingpartner, men det stod hurtigt klart, at man måtte udenfor landets grænser. Ingen dansk hostingvirksomhed kunne nemlig leve op til de krav, Zmags stillede.

Fra nul til 35 medarbejdere på to år

– Vi skulle helt op i sværvægtsklassen, og i sidste ende valgte vi Rackspace. Ikke blot fordi prisen var acceptabel, men også fordi Rackspace kunne levere den kapacitet og det serviceniveau, der var nødvendigt for at kunne ekspandere internationalt, forklarer Joakim Ditlev.

Ambitionen lyder måske en smule flot, men virksomheden har noget at have den i. Siden stiftelsen i december 2005 er Zmags medarbejderstab vokset til 45, og foruden hovedkontoret og udviklingsafdelingen i København har virksomheden nu også salgskontorer i London og Ottawa, Canada.

Men selv om Zmags i international sammenhæng måske ikke er en af de allerstørste Rackspace-kunder, så var den danske virksomhed i sommeren 2007 ikke desto mindre dem, der til dato havde migreret den største datamængde over på hostingfirmaets infrastruktur.

Skal kunne håndtere eksplosiv trafikstigning

– Som kunde stiller nok større krav end de fleste. Derfor skal vores hostingpartner have en maskinpark med både tilstrækkelig volumen og teknologisk fleksibilitet til at sikre, at vores kunder og deres brugere altid kan komme igennem, siger Joakim Ditlev. Zmags har tillige den udfordring, at virksomheden aldrig ved præcis, hvornår man kan vente en spidsbelastning på systemet.

– Kunderne bestemmer selv, hvornår de første gang går online med deres materiale. Derfor får vi ofte markante ryk i trafiktallene fra det ene øjeblik til det næste, endda uden vi rigtig har nogen mulighed for at forudse, hvornår det sker eller hvor voldsomt, det bliver. Vi går populært sagt fra stilstand til et massivt antal besøgende på et øjeblik, og den trafik skal serverne kunne håndtere. Ellers bliver systemet lagt ned, og det må ikke ske, uddyber kommunikationschefen.

Denne udfordring bliver næppe mindre fremover. Således står begge Zmags udenlandske kontorer efter alt at dømme foran et gennembrud på deres respektive markeder, hvilket vil medføre en drastisk stigning i både trafikken og behovet for lagerkapacitet. Og skulle Zmags eksempelvis lande en af de helt store, amerikanske supermarkedskæder som kunder, vil serverne virkelig komme på arbejde.

– Derfor har vi behov for, at trafikkapaciteten kan udvides fra det ene øjeblik til det næste. Det håndterer Rackspace ved konstant at holde øje med, hvor meget pres der er på de enkelte servere og ved at udvide kapaciteten, om nødvendigt fra det ene øjeblik til det næste, siger Joakim Ditlev.

Masser af udviklingsplads

På den måde kan Zmags udvide kundeporteføljen uden at skulle bekymre sig om, hvorvidt deres infrastruktur kan holde til det. Samtidig kan virksomheden stille stadig mere avancerede, interaktive muligheder til rådighed for kunderne uden at få sved på panden. Heriblandt muligheden for at kunderne kan berige deres publikationer med lyd- og videoklip.

– Vores primære interesse er at kunne udvikle forretningen uden at bekymre os om, hvorvidt teknikken fungerer og om der er højt nok til loftet i serverrummet, konstaterer Joakim Ditlev. Han bemærker i samme åndedrag, at så længe Rackspace yder den support og stabilitet, som Zmags har oplevet i samarbejdets første ni måneder, så er virksomheden formentlig også "glade, men bestemt ikke mindre krævende" Rackspace-kunder om et år.

Om Zmags

Zmags stiller software og serverkapacitet til rådighed for sine kunder, så de med et minimum af besvær kan lægge deres egne elektroniske publikationer online. Virksomheden har hovedkontor og udviklingsafdeling i København samt salgskontorer i Toronto og London. Zmags har 45 ansatte.

www.zmags.com

