

Hybrid Cloud – Hype oder Zukunft?

Von Mariano Isek, Partner und Managing Director Zibris AG

Eine Hybrid Cloud bietet die Chance aus beiden Ansätzen – Privat Cloud für die interne und Public Cloud für die öffentliche Nutzung – Vorteil zu ziehen. Wir gehen davon aus, dass der allgemeine Cloud-Anteil in den nächsten Jahren markant steigt. Der Hybrid Cloud gehört definitiv die Zukunft.

Welche Vorteile bringt die Mischform der Hybrid-Cloud gegenüber Public und Private Cloud?

Durch den Hybrid-Ansatz lassen sich bedarfsgerecht und flexibel zusätzliche IT-Leistungen nutzen und als Service über das Internet beziehen. Beispiel: Eine aufwändige Testauswertung, die nur vorübergehend benötigt wird, wird auf die Public Cloud „ausgelagert“ und belastet so die Ressourcen der internen IT nicht. Bezahlt wird nach Nutzung, die Kosten sind transparent und überprüfbar. Initialkosten und Unterhalt für die interne IT-Infrastruktur können reduziert werden. Die Leistungsfähigkeit der eigenen IT wird effizienter und die Flexibilität nimmt zu.

Wann und für wen ist eine Hybrid-Cloud-Lösung interessant/sinnvoll? (Beispiele)

Sobald IT-Leistungen flexibel eingesetzt werden müssen, ist die Hybrid-Cloud sehr interessant. Sie bietet eine kostengünstige Möglichkeit, die IT-Leistung im Unternehmen zu steigern und kann einfach um Rechenleistung, Speicherplatz oder Dienste skaliert werden.

Für Anbieter von Public Cloud-Dienstleistungen bieten die neusten Server- und Storage-Generationen die Leistungsfähigkeit, die von Cloud-Rechenzentren benötigt wird.

Wie schätzen Sie das Marktpotenzial in der Schweiz ein?

In den nächsten zwei bis vier Jahren wird sich der Cloud-Anteil mehr als verdoppeln, von heute rund CHF 400 Mio. auf über CHF 1 Mrd. Der Anteil an Hybrid Cloud-Lösungen wird, gegenüber anderen Cloud-Lösungen, überproportional steigen.

Welche Technologie-Trends beobachten/verfolgen Sie? (Stichwort Open-Source)

Ein zentrales Element ist die Multi Cloud Management Software. Da wird es in naher Zukunft viel Bewegung geben. Der standardisierte Ansatz (über Open-Source) wird an Bedeutung gewinnen. Für uns als Server- und Storage-Spezialist steht die Technologie im Rechenzentrum im Fokus. Da sehen wir den Trend zu All-Flash Speichersystemen. Es stehen Lösungen zu Verfügung, die erheblich mehr Performance zur Verfügung stellen können (zu vertretbaren Investitionskosten) als Enterprise-Diskspeichersysteme – und das mit höherer Effizienz (extreme Datenreduktion, weniger Stromverbrauch bei höherer Packungsdichte).

Wenn Open-Source: Wie lässt sich mit einer Open-Source-Lösung überhaupt Geld verdienen? (Beispiele)

Mit ergänzenden Dienstleistungen auf dem standardisierten Code, absolut. Der Kunde kann sich auf einen Standard verlassen und hat den Vorteil von individuellen Zusatzleistungen.

Welche Chancen bieten sich für den Channel? (Verdienstmöglichkeiten)

Neben den Softwaredienstleistungen bietet insbesondere die Hardwarebeschaffung für das Rechenzentrum Chancen für den Channel. Jetzt den Fokus auf die richtige Technologie zu richten, wird entscheidend sein. Dienstleistungen für die Inbetriebnahme und Wartung bieten Möglichkeiten, sich im Markt zu positionieren. Hinzu kommt das eigene Angebot von Services über das Internet.

Wie unterstützen Sie den Channel? (Schulungen, Partnerprogramme etc.)

Wir legen den Fokus auf die Server- sowie Stagesysteme. Da begleiten wir unsere Partner bei der Evaluation der optimalen Lösung. Durch eine Partnerschaft mit Zibris kann der Kunde von Demosystemen und einem speziellen Schulungsangebot profitieren. Auf Wunsch werden erste Systeme mit dem Partner zusammen beim Endkunden implementiert. Zusätzliche Marketingunterstützung rundet das breite Angebot ab.