



Keine Cloud ohne Server

Auch wenn die ganze Branche von Cloud-Services und dem Abschied vom Hardwaregeschäft spricht – es braucht sie noch, die Server. Die Experten von Cisco, Dell, Fujitsu, HPE, IBM, Lenovo und Zibris diskutieren über die Chancen und Möglichkeiten für den Channel im Servergeschäft. Interviews: David Klier



Martin Nussbaumer
Head of Product Sales, Fujitsu Schweiz & Österreich

Wie wichtig ist der Verkauf von dedizierten Servern noch?

Martin Nussbaumer: Der Trend geht zwar zu Referenzarchitekturen und hyperkonvergenten Lösungen. Trotzdem ist das Geschäft mit Servern noch unverzichtbar. Die Geräte sind einfach zu beschaffen, ein-, aus- oder umzubauen und individuell konfigurierbar. Wir befinden uns zwar schon in einer Transitionsphase, aber ein paar Jahre noch werden dedizierte Server wertvolle Dienste leisten.

Wer braucht eigene Server?

Firmen mit eigener IT-Infrastruktur oder Cloud-Provider, die Server für einzelne Dienste oder Kunden einsetzen; Betriebe, die Filialen oder grosse Datenbanken bewusst über einen physikalischen Server betreiben; Anwender, die Applikationen wie Gebäudeleitsysteme, Videoüberwachung oder Teilnehmervermittlungsanlagen nutzen. Je nach Art der Infrastruktur und der betriebenen Applikationen sind dedizierte Server noch für verschiedenste Aufgaben im Einsatz.

Für welche Reseller oder Integratoren lohnt sich das Geschäft?

Nach wie vor für fast alle. So vielfältig, wie die Einsatzmöglichkeiten und die Verbreitung dedizierter Server heute noch sind, so gross ist nach wie vor das geschäftliche Potenzial. Reseller und Integratoren bauen auf der Basis des Hardwaregeschäfts mit ihren Services Lösungen auf und generieren dadurch zusätzlichen Mehrwert.

Was müssen Reseller wissen, um in dem Geschäft erfolgreich zu sein?

Der Reseller muss seinen Kunden und dessen Bedürfnisse kennen. Er braucht das entsprechende Know-how bezüglich der auf dem Markt verfügbaren Hardware und den zur Verfügung stehenden Lösungen. Auf dieser Basis kann er kundenspezifisch Angebote erarbeiten und qualifizierte Empfehlungen abgeben. Ausser einer einwandfreien Projektumsetzung muss er dem Kunden ein verlässlicher Servicepartner sein. Bei all dem unterstützt Fujitsu den Channel intensiv mit kostenlosen Schulungen im Rahmen des Select-Partnerprogramms.



Roger Müller
Sales Managing Director x86 Server, Lenovo

Wie wichtig ist der Verkauf von dedizierten Servern noch?

Roger Müller: Der Servermarkt wird nach wie vor wachsen, wobei die technologische Entwicklung weitergeht und das Kapazitätswachstum weiterhin grösser sein wird als das Umsatzwachstum. Themen wie «Software-Defined Everything (SDE)» und «Internet of Things (IoT)» werden dem «dedizierten Server» zuspähen. Dank SDE wird der dedizierte Server immer mehr zu einer Multifunktionsumgebung, die auch Storage und Netzwerk mit abdeckt, kombiniert mit entsprechenden Softwareprodukten wie etwa Nutanix oder Simplivity. Generell darf in Zukunft ein grosses Datenwachstum erwartet werden, diese Daten müssen analysiert, verarbeitet und aufbereitet werden. Sehr oft handelt es sich dabei um unternehmenssensible Daten, die nicht ausgelagert werden können und daher auf firmeninternen, dedizierten Servern betrie-

ben werden. Nicht zu vergessen sind auch Spezialanwendungen wie High Performance Computing, das schon lange nicht mehr nur in einigen Universitäten oder im Cern betrieben wird.

Wer braucht eigene Server?

Wenn eine Firma nicht «born on the web» und auch nicht im «Hyper Growth»-Modus ist, sondern eine gewachsene Infrastruktur mit einer IT-Abteilung respektive einen Integrationspartner hat, dann wird sich in den meisten Fällen eine eigene Serverinfrastruktur rechnen. Aber es ist nicht schwarz-weiss. Es wird immer mehr hybride Konstellationen geben, wo ein Teil der Businessprozesse in der Cloud abgebildet wird. Gerade in der Schweiz wollen viele Firmen auch weiterhin ihre Kernprozesse im eigenen Haus betreiben.

Für welche Reseller oder Integratoren lohnt sich das Geschäft?

Für diejenigen, die dem Kunden eine ganzheitliche Beratung und verschiedene Alternativen anbieten können. Von der klassischen Systemintegration zum Managed-Service bis hin zur Cloud.

Was müssen Reseller wissen, um in dem Geschäft erfolgreich zu sein?

Reseller müssen immer mehr das ganze Spektrum der Informatikinfrastruktur beherrschen. Von der Serverhardware über die Virtualisierung hin zu Netzwerk und – ganz wichtig – zur Security. Sie müssen den Kunden massgeschneiderte Lösungen anbieten können und gleichzeitig ihre Prozesse und Mittel so standardisieren, dass die Kosten tief sind und die Produktivität hoch ist. Der Solution-Ansatz wird dabei für die Reseller immer zentraler und wichtiger werden.



Michael Schiwiek
Managed Service Provider und Server-Experte, Dell

Wie wichtig ist der Verkauf von dedizierten Servern noch?

Michael Schiwiek: Egal, wie stark eine IT virtualisiert und automatisiert läuft, für die Ausführung von Hypervisoren und Betriebssystemen sind Server die technische Plattform. Gerade bei kleineren Lasten wird häufig wegen der Einfachheit und des vorhandenen Know-hows auf eine dedizierte Maschine zurückgegriffen. Zudem wird der Anwendungsbereich High Performance Computing für immer mehr Bereiche wichtig. Um die maximale Rechenleistung zu bekommen, arbeiten die Systeme dediziert in einem Verbund für alle möglichen Anwendungen und eigentlich nie mit Virtualisierungsschichten.

Wer braucht eigene Server?

Gerade für Anwender, die ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis abdecken müssen und kleinstmögliche Latenzen brauchen, sind eigene Server die Grundlage für Compute-Leistungen. Ausserdem ist nicht jeder Industriestandort heute mit den für Cloud-Dienste zwingend notwendigen redundanten, hochleistungsfähigen Internetanbindungen ausgerüstet. Durch den Trend in Richtung Software-Defined Datacenter werden die Serversysteme auch häufig wieder lokal und vor Ort eingesetzt.

Für welche Reseller oder Integratoren lohnt sich das Geschäft?

Wer ein breites Sortiment an Produkten und dazu passende Dienstleistungen anbieten kann, wird noch längere Zeit lohnende Geschäfte machen können. Der Trend hin zu Hybrid-Cloud-Lösungen zwingt sehr viele Integratoren, sich das entsprechende Fachwissen rasch anzueignen. Viele Unternehmen wünschen weiterhin eine Betreuung vor Ort durch einen One-Stop-Shop. Bei kleinen Firmen drängen sich wohl Kooperationen auf, sonst werden sie durch grosse Player übernommen werden oder vom Markt verschwinden.

Was müssen Reseller wissen, um in dem Geschäft erfolgreich zu sein?

Reseller werden noch mehr die Rolle des Trusted Advisors für den Integrator übernehmen. Die IT-Branche steht unter einem hohen Preis- und damit auch Margendruck: Nur wer möglichst grosse Mengen umsetzt, wird von Herstellern noch vorteilhafte Konditionen bekommen. In Zeiten, in denen Kapital kaum Zinsen abwirft, aber Lagerhaltung Kosten bedeutet, wird die effiziente und leistungsfähige Logistik für viele Kunden die Attraktivität eines Lieferanten ausmachen. Verlässliche Serviceoptionen und ein professioneller Support sind weitere Punkte, die für einen Reseller sprechen.



Werner Stocker
Leiter IBM Systems Schweiz

Wie wichtig ist der Verkauf von dedizierten Servern noch?

Werner Stocker: Die Digitalisierung schreitet rasant voran. Internet of Things und Mobilität sind dabei die Treiber. Mobile Applikationen verändern die Geschäftswelt und stellen neue Anforderungen an die IT-Infrastruktur. So gewinnt die Integration von Daten und Anwendungen in hybriden Clouds zunehmend an Bedeutung. SAP Hana ist ein Beispiel dafür, wie Transaktions- und Warehouse-Daten in einem System in Zukunft verarbeitet werden. Mit der Power-Technologie verfügt IBM über ein hochperformantes und skalierbares System, das eine echte Alternative zu x86-Systemen darstellt und speziell für In-Memory- und Big-Data-Verarbeitung optimiert wurde.

Wer braucht eigene Server?

Unsere Kunden kaufen immer seltener einfach nur Produkte, sondern erwarten eine umfassende Beratung in Infrastrukturfragen. Sie stehen vor der Herausforderung, ihre bestehende IT hinsicht-

lich Kosten und Flexibilität weiter zu optimieren und neue Anwendungen rund um Mobilität und IoT zu integrieren. Die Hersteller sind gefordert, mit hybriden Konzepten diese neuen Anforderungen abzudecken. IBM ist mit seinem umfassenden Infrastruktur-, Software- und Serviceangebot ideal positioniert. Hervorheben möchte ich etwa das Cloud-Angebot mit Softlayer und der Entwicklungsplattform Bluemix.

Für welche Reseller oder Integratoren lohnt sich das Geschäft?

IBM setzt seit Jahren auf «Software-Defined Infrastructure». Die konsequente Trennung von Hardware- und Software-Layer ermöglicht es, neue Technologien schnell und flexibel in die Infrastruktur unserer Kunden zu integrieren. Die Öffnung der Power-Technologie hat eine grosse Dynamik ausgelöst. Mittlerweile tragen rund 200 Mitglieder in der Openpower-Foundation zur Weiterentwicklung der

Plattform bei. Die letzten zwei Jahre haben gezeigt, welch beeindruckendes Innovationspotenzial das freisetzt. Ich freue mich besonders, dass mit der Groupe T2i das 200. Mitglied von Openpower einer unserer Businesspartner aus der Schweiz ist.

Was müssen Reseller wissen, um in dem Geschäft erfolgreich zu sein?

Nachhaltigkeit und Energieeffizienz waren schon immer ein Fokus unserer Serverentwicklung, und die Serverauslastung eine der wichtigsten Kennzahlen. IBM bringt über 50 Jahre Erfahrung in der Servervirtualisierung für die Optimierung ihrer Systeme ein. Datensicherheit steht bei unseren High-End-Systemen im Vordergrund: So laufen heute auch rund 80 Prozent der kritischen Bankenapplikationen weltweit auf dem Mainframe.



René Zierler
Country Manager HPE Servers and Storage

Wie wichtig ist der Verkauf von dedizierten Servern noch?

René Zierler: Dedizierte Server sind in der modernen IT unverzichtbar. Im lokalen wie globalen Wettbewerb kommt es darauf an, neue Geschäftsideen schnell in messbaren Erfolg umzusetzen. Unternehmen können die Wertschöpfung beschleunigen, indem sie ihren Kunden, Partnern und Mitarbeitern kontinuierlich neue Anwendungen und Services bereitstellen und diese optimieren. Für diese sehr dynamischen Geschäftsmodelle, oder die «Idea Economy», wie wir sie bei Hewlett Packard Enterprise (HPE) nennen, sind vier Faktoren ausschlaggebend: die Transformation in eine hybride Infrastruktur, der Schutz des digitalen Unternehmens, der Aufbau von datenzentrischen Geschäftsmodellen sowie die Produktivitätssteigerung am Arbeitsplatz durch mobile Lösungen. Um dem gerecht werden zu können, braucht es in höchstem Masse dedizierte Infrastruktur, die vielfach als Private Cloud betrieben wird.

Wer braucht eigene Server?

Die Bandbreite könnte nicht grösser sein. Mit dem software- und workload-optimierten Serverportfolio von HPE bieten wir vom Kleinstunternehmen bis hin zum Grosskonzern Rechenleistung, die sich verändernden Workloads stetig anpasst. Lassen sie mich das anhand zweier Beispiele erläutern. Wenn für die Verarbeitung grosser Datenmengen die Leistungsfähigkeit von ehemaligen Supercomputing-Lösungen benötigt wird, ist das heute mit HPE Apollo Servern bereits für kleine und mittelständische Unternehmen interessant und wirtschaftlich. Im selben Zuge sind diese anspruchsvollen High-Performance-Computing-Systeme für viele global agierende Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Wenn

Vielseitigkeit und Energieeffizienz im Mittelpunkt stehen, setzt HPE Moonshot neue Massstäbe in Bezug auf Konvergenz und Leistung respektive Wirtschaftlichkeit. Diese speziell für Spitzenleistungen entwickelten Systeme werden vielfach von Schulen und Universitäten für mobile Lösungen eingesetzt, sind aber auch zugleich zentrales Element hochspezialisierter Arbeitsplätze für Banken und Versicherungen.

Für welche Reseller oder Integratoren lohnt sich das Geschäft?

Unsere CEO Meg Whitman betont immer wieder die Bedeutung der Geschäftspartner für HPE und hat ein klares Bekenntnis zum indirekten Verkaufsmodell abgelegt. Unsere Businesspartner haben nicht nur den grossen Vorteil, dass sie mit den Serversystemen des klaren Marktleaders aufwarten können – wir ermöglichen mit unserem breiten und attraktiven Portfolio zudem auch den einfachen Zugang zu anderen Geschäftsbereichen wie Storage, Netzwerk, Software und Services. Zusätzlich profitieren unsere Partner von unserer Innovationskraft: HPE ist seit Jahrzehnten führend in der Entwicklung zukunftsweisender Infrastrukturplattformen.

Was müssen Reseller wissen, um in dem Geschäft erfolgreich zu sein?

Wer als Reseller Erfolg haben will, muss flexibel auf die Marktveränderungen reagieren. Heutzutage reicht es nicht mehr, ein reiner Infrastrukturanbieter zu sein. Mit Zertifizierungs- und Ausbildungsprogrammen unterstützt HPE die Partner bei ihrer Weiterentwicklung zum Lösungsanbieter.



Michael Unterschweiger
Head of Partner Organization, Cisco Schweiz

Wie wichtig ist der Verkauf von dedizierten Servern noch?

Michael Unterschweiger: Die Ausgaben für die Cloud betragen weltweit über 110 Milliarden Dollar, davon machen Cloud-Infrastrukturen bei den Kunden mehr als die Hälfte aus. Wir verzeichnen eine starke Nachfrage nach Cloud-Diensten, beobachten aber auch Wachstum in den existierenden Feldern – der Server ist immer noch die Hardware, auf der letztlich eine Applikation läuft. Jeder Dienst, der nicht gerade bei Amazon gehostet wird, läuft im Hintergrund auf Servern. Letztere werden jedoch immer häufiger mit Software-Stacks betrieben, die auf Cloud, Private Cloud oder Container basierende Dienste bieten. Die Basis eines jeden Cloud-Dienstes ist Compute, Storage und Networking im Hintergrund.

Wer braucht eigene Server?

Wir spüren in der Schweiz weiterhin eine grosse Nachfrage nach Blade-Servern. Diese resultiert aus dem Bedürfnis der Kunden, eigene Private Clouds aufzubauen. Zudem konnten wir in diesem Jahr über unsere Partner mehr als 20 neue, in der Schweiz produzierte Cloud-Services anbieten, die auf unserer Unified-Computing-Lösung (UCS) basieren. Kunden betreiben Applikationen, die unterschiedlich kritisch für ihr Geschäftsmodell sind. Heute werden Office- oder Mail-Applikationen meist als nicht mehr businesskritisch betrachtet. Oft ist jedoch die Kernapplikation des Kunden zu kritisch, als dass man diese in der Public Cloud betreiben möchte. In diesem Fall benötigt man einen eigenen Server.

IM GARTNER MAGIC QUADRANT 02/2016 FÜR NETWORK PERFORMANCE MONITORING AND DIAGNOSTICS
www.paessler.de/gmq

Hinzu kommen regulatorische Rahmenbedingungen. Ein Hedge Fund möchte seine Trading-Algorithmen etwa nicht in Amazons Cloud betreiben. Ebenso wenig wollen Automobilhersteller ihre neuen Produkte auf einem cloudbasierten CAD entwickeln. Trotzdem glauben wir, dass es durchaus Unternehmen gibt, die künftig ausschliesslich auf Cloud-Dienste setzen werden.

Was müssen Reseller wissen, um in dem Geschäft erfolgreich zu sein?

Es sind vor allem diejenigen Partner erfolgreich, die einen Hybridansatz verfolgen. Das bedeutet, dass sie einerseits die Privat-Cloud-Infrastrukturen bei den Endkunden aufbauen, andererseits können sie den Kunden durch Cloud-Services aus ihrer Shared-Infrastruktur zusätzlichen und erweiterten Value bieten.



Claudio Brogna
 Partner Sales Director,
 Zibris

Wie wichtig ist der Verkauf von dedizierten Servern noch?

Claudio Brogna: Die Schweiz ist ein KMU-Land. In diesem Markt spielt der Einsatz von «einzelnen» Servern immer noch eine grosse Rolle. Aktuelle Modelle bieten extrem umfangreiche Leistungen zu einem äusserst attraktiven Preis. Zusätzlich ist es für viele Firmen wichtig, die IT-Infrastruktur selbst kontrollieren zu können und die Abhängigkeiten von Grossanbietern so gering wie möglich zu halten.

Wer braucht eigene Server?

Der Einsatz von eigenen Servern ist besonders sinnvoll, wenn die geforderte Leistung einschätzbar und die Auslastung relativ linear ist. Zusätzlich spielt die Unabhängigkeit eine grosse Rolle. Dies aus finanzieller wie technischer Sicht. Ist eine grosse und schnelle Flexibilität der Serverleistung nicht zwingend, sind eigene Server oftmals kostengünstiger und effizienter zu betreiben. So kann der Kunde Abhängigkeiten von Technik und Strategie der Dienstleisterfirma reduzieren.

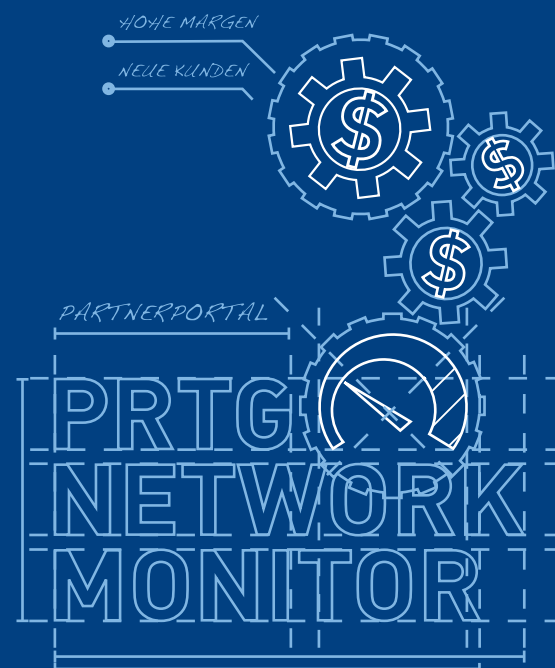
Für welche Reseller oder Integratoren lohnt sich das Geschäft?

Es lohnt sich für Spezialisten, die ein Gesamtpaket anbieten können. Für viele Kunden steht nicht das eingesetzte Produkt, sondern die Gesamtlösung im Vordergrund. Ein Vertrauensverhältnis und gute Kenntnisse über die Prozesse des Unternehmens sind in diesem Fall unabdingbar.

Was müssen Reseller wissen, um in dem Geschäft erfolgreich zu sein?

Für die reinen Logistikdienstleister – also «Blech» von A nach B zu schieben – ist das Geschäft sehr hart geworden. Das Zauberwort heisst da: Zusatzdienstleistungen. Wer die Bedürfnisse seiner Kunden kennt und mit seinen Zusatzdienstleistungen einen echten Mehrwert bieten kann, wird erfolgreich sein. Zibris etwa bietet als einer der wenigen Distributoren in der Schweiz einen Serverkonfigurationsdienst an. Dabei werden Standardkomponenten ausgebaut, zurückgekauft und durch leistungsfähigere Wunschkomponenten ersetzt.

Artikel online
 auf www.it-markt.ch
 Webcode 8245



PRTG: DER BAUPLAN FÜR IHREN ERFOLG!

Eine immer komplexere IT-Landschaft erfordert kompetente Beratung.

Helfen Sie Ihren Kunden, mit **PRTG Network Monitor** den Überblick zu behalten und das Maximum aus ihren IT-Investitionen herauszuholen. Nutzen Sie PRTG so als Vorlage für Ihren Erfolg.

JETZT LESEN:

9 GRÜNDE, PAESSLER-PARTNER ZU WERDEN:
www.paessler.de/bauplan

PRTG
NETWORK
MONITOR

Paessler AG
info@paessler.com
www.paessler.de

685352/CH/20160520