

IT-BUSINESS

20. JAHRGANG | € 6,- ISSN 1864-0907

FACHZEITSCHRIFT FÜR DEN IT-MARKT

NR. 13, 21. JUNI – 4. JULI 2010

Search-Engine auf Partnersuche

Über zwei Millionen Unternehmenskunden weltweit nutzen die Google Apps. Wie Reseller daraus ein Geschäft machen, erläutert Enterprise-Chef Kai Gutzeit.



IN DIESER AUSGABE

DIREKT IN DEN FACHHANDEL



Dells Channel-Chef Thomas Blecker setzt jetzt sogar auf Value Added Distribution.

► SEITE 18

GEMISCHTES SERVER-TRIPLE



Dirk Münchow von MTI berichtet über seine Erfahrungen mit der VCE-Koalition.

► SEITE 22

ITC CHANNEL INDEX



Die B2B-Umsätze sind auf Plus gepolt, und Consumer wollen mehr Notebooks.

► SEITE 60

FASZINATION IN GLAS



Mit dem iPhone 4 ist Apple der Konkurrenz wieder einen Schritt voraus.

► SEITE 64

BUSINESS SCOUT

Business Printer

Der Markt ist geprägt durch Verteilungskämpfe. Hier die Fakten im Für und Wider des Technologie-Streits.

► SEITE 68



IT aus der Steckdose hat jetzt eine Artikel-Nummer

Wie lässt sich die **vBlock-Architektur** von Cisco, EMC und VMware verkaufen? Ein Erfahrungsbericht des Dienstleisters **MTI** und Value Added Distributor **Magirus**.

IT-BUSINESS / Regina Böckle

Noch läuft nicht alles ganz rund bei der Virtual Computing Environment Coalition (VCE) von Cisco, EMC und VMware. Zwar sind die ersten gemeinsamen Architekturen des Joint Ventures, die vBlocks 1 und 2, seit rund einem halben Jahr auf dem Markt, und auch das Mittelstands-Modell vBlock 0 soll in Kürze verfügbar sein. Auf der Vertriebsseite hakt es jedoch hier und da.

„Es gibt noch kein gemeinsames europäisches Channel-Konzept der drei Hersteller“, berichtet Dirk Münchow, Vice President Sales Germany beim Dienstleister MTI. „Bislang ist es nur auf Einladung Ciscos möglich, die Unified-Computing-Systeme (UCS) zu verkaufen. Das soll sich aber Anfang August ändern.“ UCS ist Ciscos Beitrag zu den vBlocks (siehe S. 24).

Mit dem Support der VCE-Koalition ist MTI, einer der ersten vBlock-zertifizierten Partner, allerdings rundum zufrieden, wie Münchow betont: „Wir wurden von allen drei Herstellern bei der Umsetzung von Projekten ebenso wie bei Marketing-Maßnahmen ausgezeichnet unterstützt. Das Go to Market läuft wirklich rund.“

— ANZEIGE —

EXPERTENTREFFEN | FACHVORTRÄGE | HERSTELLERMESSE

VIRTUALISIERUNG & CLOUD COMPUTING
PARTNER SOLUTION DAYS & IT-ENTSCHEIDER KONGRESS 2010

15.06. Frankfurt/Hanau
17.06. Hamburg
22.06. München
24.06. Düsseldorf/Neuss

Jetzt anmelden unter
www.virtualisierung-2010.de

LIEFERKETTE HAKT

Nicht ganz so reibungslos läuft es aktuell bei der Logistik: „Die vBlock-Komponenten werden von den Herstellern noch einzeln angeliefert. Die Koordination ist sehr aufwändig“, so die Erfahrung des MTI-Vertriebs-Chefs. „Die EMC-Produkte beziehen wir direkt beim Hersteller, die VMware- und Cisco-Komponenten über die Distribution.“ Aus Sicht von Magirus-Zentraleuropa-Chef Jörg Speikamp ist hier die Distribution gefordert, die Hersteller logistisch zu unterstützen. „Wir gehen davon aus, dass Cisco zum Start des neuen Geschäftsjahres Anfang August ein VCE-übergreifendes Supply-Chain-Modell als auch Partnerprogramm für das vBlock-basierte Datacenter vorstellen wird“, schätzt der Manager.

PARTNER HABEN DIE NASE VORN

Die Nachfrage nach den cloud-fähigen vBlock-Modellen kommt momentan vor allem von Enterprise- und gehobenen Mittelstands-Kunden. „Wir befinden uns erst am Anfang der Marktdurchdringung. Die Zeit, bis hier die Nachfrage richtig losgeht, kann jetzt genutzt werden, um die Lieferkette zu optimieren“, so Münchow. ➔



JÖRG SPEIKAMP
Vice President
und General
Manager Zentraleuropa bei
Magirus



DIRK MÜNCHOW
Vice President
Sales Germany
bei MTI
Technology

MTI Europe

Der Dienstleister ist seit über 20 Jahren europaweit als EMC-Partner tätig, betreut mit insgesamt 154 Mitarbeitern rund 1.200 Kunden und ist dabei, sich über den Verkauf von vBlock-Architekturen zum Datacenter- und Cloud-Anbieter zu entwickeln. In der Datacenter-Division arbeiten europaweit aktuell 43 Mitarbeiter.

- MTI Europe ist EMC-, VMware- und Cisco-zertifiziert und hat in UK bereits eine vBlock-1-Lösung erfolgreich installiert. In Deutschland wird MTI die vBlock-0-Installation im Juni abschließen.
- Seit Mai assembliert und konfiguriert MTI die UCS-Systeme nach kundenindividuellen Vorgaben. Bei Rechenzentrums-Projekten arbeitet MTI als Generalunternehmer mit anderen Partnern zusammen, inklusive Providern.
- In Deutschland betreibt der Dienstleister ein Solution-Center in Wiesbaden und arbeitet europaweit seit Januar 2010 mit Magirus zusammen.

⇒ Bedenken, die Hersteller könnten den Handel beim Cloud Computing ausbooten, hegt der MTI-Vertriebs-Chef nicht: „Ein Dienstleister mit gutem Vertriebsmodell und hohem Know-how ist immer schneller am Markt als die Hersteller. Die zentrale Herausforderung ist eher, auszuloten und darzulegen, wie und in welchen Bereichen ein Cloud-Modell dem Endkunden handfeste Vorteile bringt. Denn der Kunde wird nie alles in die Cloud auslagern.“

Außerdem bemängelten Endkunden oft, dass Hersteller sie nur zu Teilaspekten der Lösung beraten können. „Wenn der Kunde lieber Brocade anstelle von Cisco-Switches einsetzen möchte, stößt der Cisco- oder EMC-Vertrieb schnell an seine Grenzen. Das ist unsere Chance, weil wir alles aus einer Hand und diesen Mehrwert liefern können“, so Münchow. „Allerdings ist die VCE-Kombination die beste.“

FACHABTEILUNG ENTSCHEIDET

Hinzu kommt, dass beim Endkunden meist unterschiedliche Ansprechpartner über Investitionen für die Rechenzentrums-Infrastruktur beziehungsweise für Cloud-Modelle entscheiden. „Es ist klar, dass einige IT-Leiter in den Firmen auch schlicht Angst um ihre Jobs haben“, berichtet Münchow. „Wir haben deshalb eine zweite Division eingerichtet, um das Cloud-Thema dediziert mit einer speziell dafür ausgebildeten Mannschaft anzugehen.“

Speikamp hält es für sehr wahrscheinlich, dass die Fachbereiche der Firmen auf die IT-Abteilungen künftig viel größeren Druck ausüben werden, wenn sie bestimmte Funktionen oder Ressourcen schnell benötigen. „Auch von daher kommt Dynamik in den Ausbau der Cloud-Strukturen.“ Das Geschäftsmodell, Kunden über die vBlocks den Einstieg in die private Cloud zu ermöglichen, sei für Dienstleister zukunftsweisend, so Speikamp: „Denn zur berühmten IT aus der Steckdose gibt es dank der VCE-Koalition jetzt auch eine Artikel-Nummer.“

ROI ENTSCHEIDEND

Das Interesse an Cloud-Modellen sei auch bei mittelständischen Kunden vorhanden, berichtet Münchow: „Entscheidend ist dabei immer die Aussicht auf einen schnellen Return on Invest.“ Das bedeutet nicht, dass über Preis-Performance-Argumente verkauft wird: „Der strategische Nutzen der

Was sind vBlocks?

vBlocks sind integrierte, sofort einsatzfähige und flexibel anpassbare Infrastrukturpakete, die in drei Varianten zur Verfügung stehen.

Sie umfassen Virtualisierungs-Software von VMware, Unified-Networking-, Computing- und Security-Bausteine von Cisco sowie Storage-, Security- und Management-Technologien von EMC. Damit können Anwender sehr schnell zusätzliche Kapazitäten bereitstellen, ohne selbst interne Integrationstests durchführen zu müssen. So gelingt der leichte Einstieg in die private Cloud. Adressiert werden momentan vorrangig Firmen mit 500 bis 5.000 Mitarbeitern.

- Die vBlocks werden über eine zentrale Management-Oberfläche verwaltet. Aktuell widmet die Koalition ihre größte Aufmerksamkeit dem System-Management-Layer, gefolgt vom Virtual Operating Environment (Redwood-Layer) und dem oben aufliegenden Application Layer.

- Roadmap: Mit den vBlocks lassen sich alle Arten von Anwendungs-Servern ebenso wie die Business-Produktion mit unternehmenskritischen Diensten virtualisieren. In der dritten Stufe plant die VCE-Koalition, IT as a Service mit definierten Diensten zu ermöglichen (Code-Name „Redwood“). Die Details sind noch unter Verschluss. Dennis Hoffmann, Senior Vice President der VCE-Koalition bei EMC, ließ durchblicken: „Die Dienste sind vorkonfiguriert und werden sehr einfach anzuwenden sein.“

- MTI ist fokussiert auf den Verkauf, die Installation und den Service der vBlock-1- und vBlock-0-Pakete in Europa.

- Magirus wurde Anfang des Jahres als erster Distributor zum Verkauf der vBlocks autorisiert.

Mehr dazu online unter:

WEB | WWW.IT-BUSINESS.DE, STICHWORT „EMC-WORLD 2010“ UND „VIRTUAL COMPUTING vBLOCK“

Cisco Datacenter: Configure-to-Order bei Magirus

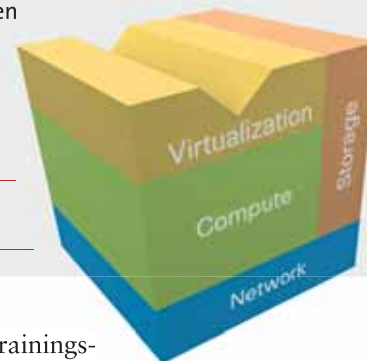
Magirus bietet Partnern in Europa ab sofort die Möglichkeit, Ciscos Datacenter-Lösungen für ihre Kunden maßgeschneidert konfigurieren zu lassen, per Configure to Order (CtO). Die CtO-Modelle fußen auf 18 UCS-C-Series-Paketen. Das Spektrum reicht von den C200-Einstiegs-Servern über die C210-Midrange- bis hin zu den C250-High-Performance-Systemen.

Im Rahmen des CtO-Angebots können Reseller unterschiedliche Konfigurationen von CPU, RAM, Input/Output und internen Speicherkapazitäten wählen. Außerdem assembliert Magirus ergänzende Netzwerk-Hard- und -Software mit passenden Virtualisierungs- und Storage-Technologien von VMware, EMC und anderen Anbietern. Die CtO-Systeme werden binnen fünf Tagen und mit zwei Jahren Garantie ausgeliefert.

Kontakt: Marcel Weber

TELEFON: 0711/72816-159

E-MAIL: MARCEL.WEBER@MAGIRUS.COM



neuen Architektur muss beim Verkauf im Zentrum stehen. Das erfordert viel Beratung, hohes Know-how und am Ende der Implementierung eine Abnahme des Projektes, bei der die in Aussicht gestellten RoI-Vorteile bestätigt werden müssen“, so Münchow. Magirus hält dem Systemhaus-Partner für diese Aufgabe den Rücken frei.

Konkret vermittelt der Distributor beispielsweise den Zugang zum passenden Ansprechpartner bei den Herstellern, leitet Partner durch die meist komplexen Reseller-Programme, gibt Einstiegshilfen und bietet

alle Trainings-Maßnahmen bis zur Voll-Zertifizierung. „Nur wenige Partner kennen die Details des Cisco-Datacenter-Programms. Damit gehen ihnen viele Support-Leistungen finanzieller, vertrieblicher und technischer Art durch die Lappen“, so die Erfahrung des Magirus-Managers. Das traf auch für MTI zu: „Für uns war es sehr wichtig, dass es einen Partner wie Magirus gab, der uns durch all diese Themen geführt hat“, zieht Münchow rückblickend Bilanz. □