

# Storage-Markt profitiert vom Abschwung

Die weltweite Rezession geht auch an den Anbietern und Dienstleistern im Umfeld von Storage-Technologien nicht vorbei. Nur: Von den veränderten Bedingungen kann die Branche letztlich sogar profitieren.

IT-BUSINESS / Dr. Andreas Bergler

Die Krise ist da. Darüber war man sich auch beim Roundtable der IT-BUSINESS sehr schnell einig. So weit die schlechte Nachricht. Die gute Nachricht: Sie wird sich längst nicht so negativ auf das Storage-Business auswirken, wie auf viele andere Branchen. Ganz im Gegenteil regt- und hier trifft das viel gescholtene, weil zu oft platt getretene Klischee der Krise als Chance tatsächlich zu – eine Konsolidierung bei den Aus-

gaben die Unternehmen dazu an, über Rationalisierungspotenziale nachzudenken. Und hier rücken Themen in den Vordergrund, die den Storage-Anbietern und -Dienstleistern nachgerade auf den Leib geschneidert sind: Deduplizierung, Daten-Kompression, Information Lifecycle Management oder Virtualisierung sind die Schlagworte, unter denen sich eine Verlagerung bestehender Projekte bei den Kunden in Unternehmen und Rechenzentren abzeichnen.



Spannung, aber keine Krisenstimmung kam beim Storage-Roundtable von IT-BUSINESS auf.

### Vom Produkt ...

»Man sieht genau hin, welche Technologien Kosten reduzieren können«, erklärt Andreas Faltinek, Director Presales and Core Sales Strategy bei Hitachi Data Systems (HDS). »Aus Projektsicht spüren wir keine Krisenstimmung. Denn in der Storage-Branche wirken sich die gesamtwirtschaftlichen Tendenzen zwar erst mit einem gewissen zeitlichen Versatz aus, aber wir sehen, dass beispielsweise auf Midrange-Systemen immer noch mehr und mehr Daten abgelegt werden.« Dass das Datenwachstum während der Krise nicht abreißen wird, darüber waren sich die Teilnehmer von vornherein einig. Storage-Architekturen können hier einen wesentlichen Beitrag zur Effizienzsteigerung der gesamten IT-Systeme leisten. »Konkret wird allerdings

die wirtschaftliche Talfahrt zu anders gelagerten Projekten und damit zu ganz anderen Verhandlungsstrategien führen«, prophezeit Kai-Uwe Klein, Product Marketing Director bei CA.

### ... über die Lösung ...

»Ein ganz entscheidender Punkt ist aber für das Storage-System selbst dessen Effizienz«, konkretisiert Robert Hasenstab, Product Marketing Manager bei Netapp. »Den Mehrwert für den Kunden schafft die Software, die hinter den Storage-Systemen steckt. Und gerade hier besteht für Partner eine hervorragende Möglichkeit, mit den verkauften Lösungen auch weitere Dienstleistungen anzubieten.« Genau in diese Service-Lücke springt der Hersteller Open-E mit seinem Angebot: »Wir bieten keine Komplettlösungen, sondern ein

## Teilnehmer

### Hersteller:

CA

**Kai-Uwe Klein**  
Product Marketing Director

Hitachi Data Systems  
**Andreas Faltinek**  
Director Presales and Core Sales Strategy

Hewlett-Packard  
**Peter Gottwalz**  
Manager Storage Growth TSG Storage  
Sales Germany

IBM

**Ralf Maria Colbus**  
Storage Solution Sales Accredited  
Senior I/T Specialist  
**Dirk Köhler**  
Leiter des IBM Storage-Plattformteams

Netapp

**Robert Hasenstab**  
Product Marketing Manager

Open-E

**Ruth Philipp**  
Sales and Marketing Director EMEA

Symantec

**Hermann Wedlich**  
Senior Manager Produkt-Marketing

### Fachhandel:

HMK Computer Technologies  
**Dr. Klaus Heihoff**  
Geschäftsführer und Reseller Liaison /  
Germany Committee bei SNIA Europe  
(Storage Networking Industry Association)

### Distribution:

DNS

**Dieter Hahn**  
Geschäftsführer

### Redaktion:

**Philipp Ilsemann**  
Managing Website Editor, IT-BUSINESS

**Dr. Andreas Bergler**  
Senior Editor, IT-BUSINESS

**Rainer Graefen**  
Chefredakteur SearchStorage.de





Dr. Klaus Heihoff von der SNIA und Ruth Philipp von Open-E



Robert Hasenstab von Netapp



Ralf Maria Colbus ist Storage-Evangelist bei IBM

Director EMEA bei Open-E. Solche Möglichkeiten können gerade in Krisenzeiten hilfreich sein.

**... zur Virtualisierung**

Den neuen, gerade durch die Rezession hervorgerufenen Perspektiven für den Handel stimmen auch die großen Hersteller zu: »Stop buying Storage!« lautet eine unserer Devisen«, verkündet Hermann Wedlich, Senior Manager Produkt-Marketing bei Symantec: »Das Streben nach mehr Effizienz führt dazu, dass Legacy-Systeme ausgetauscht und bestehende Silos aufgebrochen werden. Dabei werden die Budgets abgearbeitet. Man will einen guten Stand für die nächsten drei Jahre haben. Der Wachstumstreiber schlechthin ist dabei die systematische Archi-

vierung bisher unstrukturierter Daten.«

Dieter Hahn, Geschäftsführer von DNS, sieht das anders: »In der Distribution ist die Krise schon da. Für den Endkunden zählt nur noch eines: die Reduktion der Kosten.« Aber gerade diese lassen sich, so der Tenor der anderen Teilnehmer, durch Themen aus dem Storage-Umfeld sehr gut adressieren. »Themen wie Kapazitätsoptimierung, Deduplizierung, automatische Speicherverwaltung und Energieeffizienz werden bei der SNIA derzeit heiß diskutiert«, berichtet Dr. Klaus Heihoff, Geschäftsführer der HMK und Reseller Liaison/Germany Committee bei der SNIA Europe (Storage Networking Industry Association). Und Ralf Maria Colbus, Storage Solution Sales Accredited Senior I/T Specialist bei

↳ flexibles Produkt-Portfolio, mit dem Reseller die Hardware anpassen und flexible Lösungen maßgeschneidert für ihre Kunden aufsetzen können. Die Lösungen sind dann an den Anforderungen der Kunden und deren verfügbaren Budgets ausgerichtet«, erklärt Ruth Philipp, Sales and Marketing

**Neue Technologien**

**Storage as a Service (SaS)**

»Auch für KMUs ist SaS ein hochattraktives Thema.«  
**Kai-Uwe Klein, CA**

»SaS ist ein Heimspiel für Service Provider. Capacity on Demand erfordert aber Consulting.«  
**Andreas Faltinek, HDS**

»Das Thema Sicherheit ist hier die größte Herausforderung.«  
**Ralf Maria Colbus, IBM**

»Der Reseller wird zu einer Art Makler. Aber kein Channel wird davon leben können.«

**Peter Gottwalz, HP**

**Solid State Drives (SSD)**

»Anwendungen im Datenbank- und Exchange-Umfeld werden als erste von SSDs profitieren.«

**Peter Gottwalz, HP**

»SSDs sind nicht so performant wie erwartet. Die Technologie ist am

Markt, Anwendungen werden aber noch gesucht.«

**Andreas Faltinek, HDS**

»SSD ist ein wichtiges Thema, aber der Marktbereich ist begrenzt. So wird die Flash-Technologie vom Consumer-Bereich nach oben ins Enterprise-Umfeld kommen. Für den Fachhandel sind Solid State Drives sehr beratungsintensiv. Der klassische Reseller muss zum VAR werden.«

**Dr. Klaus Heihoff, SNIA**

IBM, ergänzt: »Das Thema Speicher-Virtualisierung war bei unserem diesjährigen CeBIT-Auftritt ein absolutes Highlight.«

**Kosten und Risiken**

Viele Unternehmen erhöhen den Virtualisierungsgrad ihrer Systeme derzeit von etwa 30 auf 60 Prozent. Die Frage, ob sich eine solche Mehr-Investition in die Virtualisierung denn überhaupt lohnt, beantwortet Hermann Wedlich von Symantec: »RoI-Rechnungen werden heute vermehrt durch Wirtschaftlichkeitsrechnungen ersetzt, die über den Break Even noch hinausgehen. Statt wie früher einen Return on Invest nach etwa drei Jahren zu veranschlagen, erwartet man heute eine Rentabilität nach etwa einem halben Jahr. Wenn man die längerfristige Betrachtung in die Wirtschaftlichkeitsrechnung mit einbezieht, kommt man auf ganz andere Rechnungen.«

Peter Gottwalz, Manager Storage Growth TSG Storage Sales Germany bei Hewlett-Packard, gibt dem gegenüber zu bedenken: »Virtualisierung zieht eine deutliche Komplexitätssteigerung nach sich. Es wird ein weiteres Layer mehr eingezogen, das vorher nicht da war.« Andreas Faltinek von HDS sieht das anders: »Virtualisierung stellt für die Anwender auf

jeden Fall eine Vereinfachung dar. Jeder, der schon einmal zwei oder drei Windows gefahren hat, weiß, wie komplex das ist. Die Virtualisierung schneidet Zöpfe ab.« Hier liege auf jeden Fall ein Einsparpotenzial, das noch nicht ausgeschöpft ist. Dabei müsse man aber auch die potenziellen Nachteile sehen. Denn mit der Unabhängigkeit vom Hardware-Hersteller, die eine Virtualisierungslösung verspricht, kauft der Kunde sich gleichzeitig die Abhängigkeit vom Virtualisierungs-Anbieter ein.

**Ausblicke**

»Im Gesamtkontext der Kostenbetrachtung«, fasst Dirk Köhler, Leiter des Storage-Plattformteams bei IBM, zusammen, »sind virtualisierte Speichertechnologien ein wichtiges Thema.« Missstände wie freie Kapazitäten auf den vorhandenen Speichersystemen können jedoch auch durch andere Technologien und Konzepte aufgefangen werden. »Das Thema Storage als solches war bis vor Kurzem in vielen Unternehmen noch überhaupt nicht auf der Agenda der möglichen Kosteneinsparungen. Produktivitätssteigerung und Automatisierung rücken angesichts der immens wachsenden Datenmengen immer mehr in den Vordergrund.« Der Kostendruck bringt

die Kunden dazu, ihre Systeme zu überdenken. Die Angst vor Experimenten mit unsicherem Ausgang veranlasst gleichzeitig Hersteller, Distributoren und Fachhändler dazu, Konzepte genau zu überdenken und vor allem enger zusammenzuarbeiten. Ein einfaches Abverkaufen funktioniert nicht mehr. □



Peter Gottwalz von Hewlett-Packard



Dirk Köhler von IBM plädiert für ein verändertes Verkaufsverhalten.



Andreas Faltinek von HDS (l.) und Kai-Uwe Klein von CA



Dieter Hahn von DNS (l.) und Hermann Wedlich von Symantec