

# Software for your Storage

Interview mit Herrn Janusz Bak, CTO der Open-E GmbH

Mit Storage-Installationen auf Basis von iSCSI lässt sich in der Regel sehr viel bereits vorhandene Ethernet-Infrastruktur nutzen. Ein Unternehmen, das sich auf die Entwicklung von Storage-Software fokussiert hat, ist die Münchner Open-E GmbH. Mit dem neuen Storage-Betriebssystem Open-E Data Storage Server sollen iSCSI-Verbindungen dank verbessertem Block-I/O um bis zu 30% schneller laufen.

**DEALERS ONLY:** Herr Bak, was sind typische Applikationen, die heute von iSCSI unterstützt werden?

**Janusz Bak:** Vor allem business-kritische Enterprise-Applikationen auf Abteilungs-Ebene und auch mission-critical Applikationen von Kleinunternehmen und Mittelständlern. Am weitesten verbreitet sind Mail-Server, Datenbanken und Programme, die häufig auf Datenbanken zugreifen, etwa eCommerce-Anwendungen. iSCSI wird besonders oft für Storage-Konsolidierung eingesetzt, etwa in Umgebungen mit vielen DAS-Systemen.

**DO:** Welche Vorteile bietet eine iSCSI-Lösung dem Kunde?

**JB:** Hauptsächlich ist iSCSI es ein gutes Mittel gegen einen Wildwuchs an DAS-Servern und SAN-Inseln in Unternehmen. Für iSCSI spricht vor allem das Sparpotenzial durch zentrale Verwaltung. Dabei bietet iSCSI auch noch alle anderen Vorteile eines SAN und kostet viel weniger als Fibre Channel.

**DO:** Viele Kunden schreckt der Gedanke ab, dass man zusätzlich eine Menge spezieller Hardware benötigt, um eine iSCSI-Lösung zu betreiben. Wie sieht das in der Praxis aus?

**JB:** Eigentlich ist es genau umgekehrt, mit iSCSI-Installationen lässt sich sehr viel von vorhandener Ethernet-Infrastruktur nutzen, etwa Standard-Netzwerk-Karten und vorhandene Server-Systeme. iSCSI Initiatoren gibt es kostenlos, etwa von Microsoft, oder

sogar aus dem Open-Source-Bereich mit Open iSCSI. Zusätzlich nötige Komponenten sind etwa Festplatten-Systeme oder Bandlaufwerke, die man aber auch nicht wegen iSCSI braucht, sondern wegen der geplanten Aufgaben, etwa für Backups. Im Vergleich zu DAS-Strukturen oder Fibre-Channel-SANs ist iSCSI eine preislich attraktive Lösung.

**DO:** Wie kann der Händler von den Vorteilen einer iSCSI-Lösung bei seinen Kunden profitieren?

**JB:** Kunden schätzen an iSCSI die Möglichkeit, ihre IT-Systeme schrittweise aus- und umzubauen. Für Händler erschließt sich so etwa der Bereich für 10 GBit Netzwerk-Equipment. Außerdem nutzen viele Kunden iSCSI als SAN-Einstieg; und mehr SANs bedeutet auch mehr Storage-Server. Davon profitieren natürlich die Händler.

**DO:** Welche Produkte wird die Open-E GmbH auf der Systems zeigen?

**JB:** Interessenten finden uns auf der SYSTEMS innerhalb des Storage Solutions Marketplace in Halle A2, Stand 308-21. Vor Ort stehen unsere Sales- und Supportspezialisten allen Interessierten Fachhändlern zur Verfügung. Unter anderem werden unsere Storage Lösungen Open-E DSS, das über NAS-, iSCSI- und FC-Funktionalität verfügt und Open-E iSCSI-R3 sowie Open-E NAS-R3 zu sehen sein. Weitere Informationen zu den Produkten erhalten



Janusz Bak, CTO der Open-E GmbH (rechts) im Gespräch

Interessierte unter [www.open-e.com/products](http://www.open-e.com/products).

Weiterhin wird neben täglichen Produktvorführungen ein Anwenderbericht zum Thema Open-E und der Virtualisierungssoftware XEN stattfinden. Außerdem gibt es eine Live-Demo mit Open-E und VMware. Mehr Infos unter [www.open-e.com/events](http://www.open-e.com/events).

**DO:** Bietet Open-E spezielle Partnerprogramme für Fachhändler an?

**JB:** Für unsere Partner haben wir ein spezielles Paket entwickelt, das sie in allen Bereichen unterstützt. Die Maßnahmen zum Business Development beinhalten die Vermittlung von Interessentenkontakten und die Unterstützung bei Marketing-Aktivitäten. Unsere Partner erhalten Zugriff, auf Vorabversionen von Open-E-Software, um rechtzeitig die Evaluierung und notwendige Kompatibilitätstests durchführen zu können sowie Produktschulungen und Trainingsmaßnahmen zur Markterschließung einplanen zu können. Im Bereich der Verkaufsförderung erhalten Partner bevorzugte technische Unterstützung. Open-E versorgt seine Partner z.B. mit Präsentationen, White Paper, Case Studies, Benchmarks etc., um Open-E Storage-Lösungen noch effektiver verkaufen zu können. Mehr zum Thema Partnerprogramm unter [www.open-e.com/partner](http://www.open-e.com/partner).

**Herr Bak, wir bedanken uns herzlich für das Gespräch.**