

Infrastrukturgeschäft: Mehrwert von FlexPod für Channel-Akteure

Channel-Nachfrage individualisiert bedienen

NetApp hat einen neuen Channel-Partner für FlexPod gewonnen. Im Gespräch erklärt Jürgen Taboer, zuständig für den Vertrieb in Deutschland, was ihn an der konvergenten Plattform überzeugt. Sein Gegenüber bei NetApp, Hermann Wedlich, hat bereits Einsatzfelder für ein gemeinsames Wachstum im Blick.

Der Markt für konvergente Infrastruktur (CI) ist gesättigt, wie der IDC Worldwide Quarterly Converged Systems Tracker schon länger zeigt. Warum hat sich NTS dennoch entschlossen, FlexPod-Partner zu werden?

Jürgen Taboer: Bei uns steht der Kunde im Fokus, was dazu verpflichtet, seine Belange genau zu kennen und Veränderungen zu antizipieren. Nach wie vor registrieren wir jedoch, dass FlexPod stark nachgefragt wird. Die Kundengruppen, die wir ansprechen, wollen das Setup beibehalten, weil sie damit sehr zufrieden sind.

Allein unsere Bestandskunden unterstützen wir bestens, wenn wir für das Erneuern ihrer Infrastruktur weiterhin auf dieses Erfolgsmodell setzen. Dieses beinhaltet das individuelle Eingehen auf die Anforderungen unserer Kunden. Ein sehr wichtiges Argument ist auch der Support, den wir gemeinsam mit unseren Partnern Cisco und NetApp in unsere Abläufe integriert haben.

FlexPod, der Infrastruktur Stack von Cisco und NetApp, feiert bereits seinen achten Geburtstag. Gibt es ein bestimmtes Geschäftsfeld, in dem die CI-Lösung heute besonders punktet?

Hermann Wedlich: Wie zeitgemäß FlexPod ist zeigt sich daran, dass unsere Lösung immer noch stark wächst und den Markt in der DACH-Region dominiert. Unser langfristiger Ansatz, eine auf Flexibilität ausgerichtete Plattform zu entwickeln, die nicht auf ein bestimmtes Geschäftsumfeld abzielt, ist voll aufgegangen. FlexPod umfasst heute 170 vorkonfigurierte, getestete und validierte Designs. Der große Vorteil einer dieser Referenzarchitekturen, ob nun für SAP, Big Data Analytics, Datenbanken oder 3D-VDI, besteht dann noch darin, dass sich diese an den Anwenderbedarf anpassen lässt. FlexPod steht zudem für einen geringen TCO und ist deshalb für einen Einsatz prädestiniert, wenn hohe Individualisierung gefragt und der Budgetrahmen eng gesteckt ist. Was die Architektur des FlexPod darüberhinaus einzigartig im CI Umfeld macht, ist die nativ vorhandene NetApp Flash Konnektivität in verschiedene Public-Cloud-Dienste für hybride IT Szenarien.

Welchen Mehrwert stellen Sie Ihren FlexPod-Kunden in Aussicht?

Taboer: Die Konzentration auf wenige Hersteller versetzt uns in die Lage, unsere technische Expertise voll auszuspielen, wovon unsere Kunden profitieren. Diese erhalten eine auf sie zugeschnittene Plattform. Der Mehrwert der Individualisierung gelingt uns, weil wir uns nicht in ein Presales- und Postsales-Team aufsplitten, sondern unsere Techniker ein Projekt von Anfang bis Ende begleiten.

Wie kann man sich mit der konvergenten Plattform noch im Channel abheben?

Taboer: Die Technik ist eine perfekte Basis, die man bildlich gesprochen zum Schweizer Taschenmesser mit vielen nützlichen Werkzeugen machen kann. Das schließt unsere eigenen Software-Produkte mit ein. NTS Managed Monitor, NTS Managed Service oder NTS Captain bauen genau auf diesem Stack, inklusive dem NetApp Cloud-Offering, auf.



Hermann Wedlich, Manager Business Development Platform & Solutions / Analytics (AI, DL, ML) für DACH bei NetApp

Zeichnen sich für Sie FlexPod-Einsatzfelder ab, die für den Channel künftig viel Wachstumspotenzial bieten?

Taboer: Im SAP-Umfeld sehen wir die Verschiebung zu SAP HANA, weshalb viele unserer Kunden bereits die SAP-zertifizierte Referenzarchitektur einsetzen. Da stehen wir aber erst am Anfang, wie bei DevOps-Umgebungen.

Wedlich: Ein progressiver Channel-Partner wie NTS hilft uns, weiter mit FlexPod zu wachsen – zum Beispiel über das Konsolidieren von dem, was SAP gerade bei IoT, AI und Analytics vorantreibt. Gleiches gilt für 3D-VDI und Analytic-Anwendungen, für die der FlexPod mit Cisco UCS-Server, Nvidia Grafikprozessoren und den ultraschnellen neuen NetApp Flashsystemen optimal vorbereitet ist. Der Channel kann so eine Lösung aus einem Guss für sehr viele Kundenanforderungen anbieten und individualisieren.

Taboer: Unsere Kernzielgruppe, der klassische und gehobene Mittelstand, wägt bekanntlich sehr genau ab, in was sie investiert. FlexPod gibt ihr die Sicherheit, die eigenen Ziele sowohl On-Premises als auch in der Cloud zu erreichen. ■



Jürgen Taboer, Territory Manager Deutschland, Prokurist NTS



**RELAX,
WE CARE**