

Blade-leveranciers bestormen mkb-markt

Wie over blades praat, denkt al snel aan HP. Het concern timmert hard aan de weg met nieuwe bladeproducten, onlangs weer speciaal voor de midmarket. Hoewel HP veruit marktleider is, laat ook de concurrentie zich niet onbetuigd. Onder meer Sun en IBM hebben voor het midmarket-segment nieuwe oplossingen op bladegebied.

Door: Martijn Kregting
Illustratie: Danai

IT is business technologie geworden. De technologie is een belangrijke 'driver' voor bestaand en nieuw bedrijfsbeleid en niet langer slechts faciliterend voor de interne organisatie. HP ziet business technologie als een manier om tegen lagere kosten, met een hoge betrouwbaarheid, business te verbeteren.

Blade-producten spelen in deze strategie een belangrijke rol, ook voor het mkb. Daarom heeft HP in september nieuwe blade-producten gelanceerd met een focus op de midmarket - circa honderd tot duizend werkplekken. Belangrijkste introductie was de nieuwe blade system enclosure, de c3000, werknaam Shorty (zie kader 1).

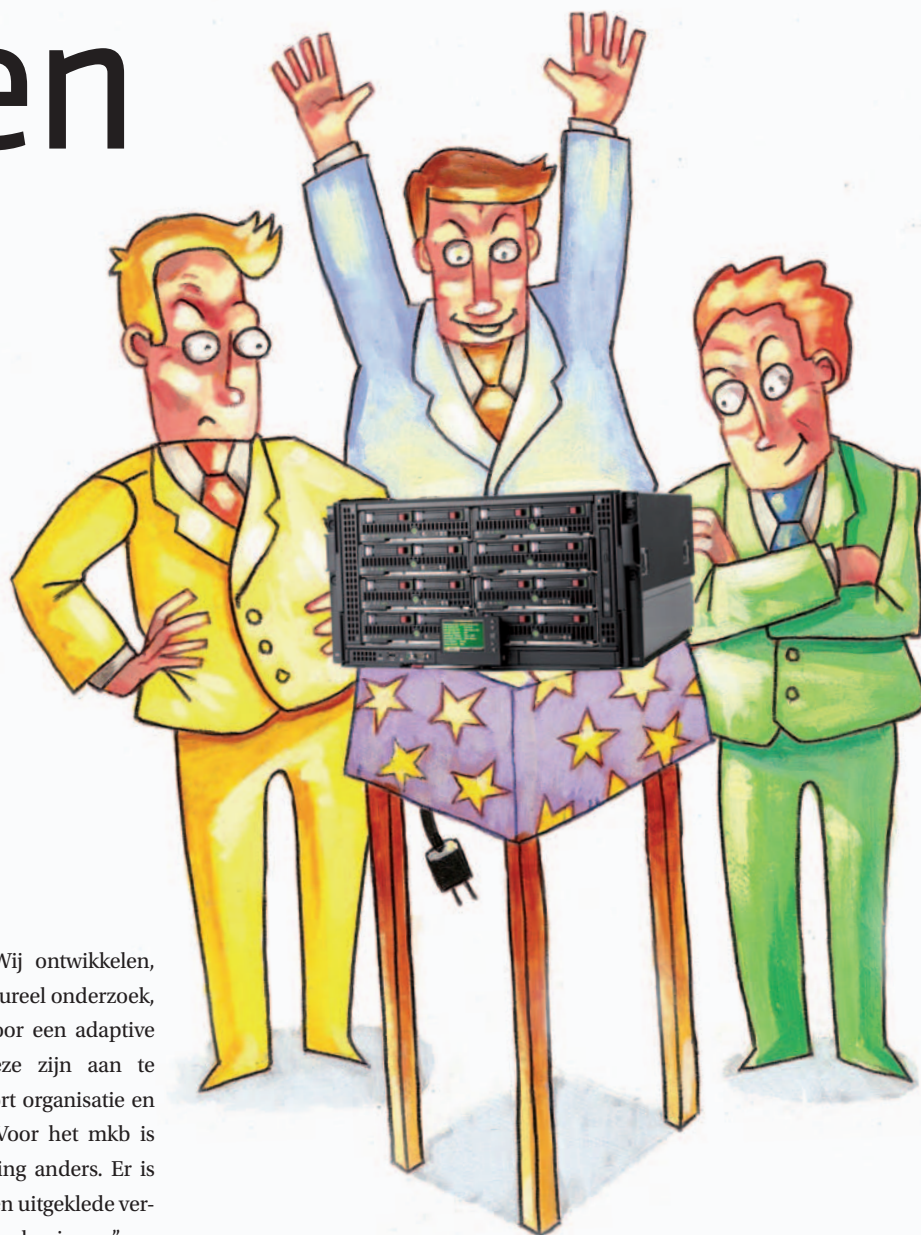
Hans van den Broek, CTO en senior technology principal van HP TSG: "De bouwstenen voor de IT-infrastructuur, software, hardware en service, zijn bij HP gelijk voor enterprise en midmarket. Het verschil is hoe ermee gebouwd wordt: voor datacentra of aparte, beperk-

tere applicaties. Wij ontwikkelen, op basis van structureel onderzoek, de bouwstenen voor een adaptive infrastructuur. Deze zijn aan te passen aan de soort organisatie en de ontwikkeling. Voor het mkb is alleen de verpakking anders. Er is geen sprake van een uitgekilde versie van enterprise-oplossingen."

Vorig jaar heeft HP de eerste system enclosure, de c7000, voor zowel blade servers, tape blades als storage blades, geïntroduceerd voor grote ondernemingen en datacentra. Van den Broek: "Vrij complexe systemen. Middelgrote ondernemingen hebben de capaciteit en het geld niet voor het benodigde beheer en onderhoud. Daar wegen de voordelen van blades - minder energiekosten, minder IT-beheer, vrijwel geen kabels - nog niet tegenop. Vandaar een aparte midmarketversie."

Kannibaliseren

VP Iain Stephen, verantwoordelijk voor de industry standard server



Group van HP in EMEA, verwacht dat de introductie van de c3000 voor de midmarket zal kannibaliseren op de bestaande afzet van de Proliant standaard industry server. "Maar we halen meer omzet weg bij onze concurrenten. En het is geen reden om de blades niet te introduceren."

Natuurlijk ligt de aanschafprijs een stuk hoger. "Een blade server begint vanaf zo'n 3.200 euro, terwijl je een gemiddelde torens server al voor zo'n 300 euro kan kopen. Maar de operationele kosten zijn veel lager, dus je hebt je investering binnen zes tot twaalf maanden terug. Besparingen op energie zijn voor het smb ook veel relevanter dan voor een grote onderneming."

Aan de andere kant beginnen, volgens Stephen, veel mkb-ondernemers glazig te kijken wanneer er wordt gesproken over de voordelen van IT-beheer. Minder benodigd IT-personeel begint relevant te worden vanaf zo'n vijftig servers. "Hoewel wij dat dus in het smb niet als een enorme usp benadrukken, biedt de introductie van een blade-systeem onze kanaalpartners wel nieuwe kansen om het IT-beheer van middelgrote ondernemingen deels of geheel over te nemen."

Kanaalgefocust

HP praat over Shorty en haar companen als 'de meest kanaalgefocuste introductie van HP ooit'. De

Shorty in het kort

Dezelfde functionaliteit, maar dan de helft kleiner dan zijn enterprise-broer: Shorty. Deze c3000 blade system enclosure van HP moet voor het mkb dezelfde datacenterfunctionaliteit binnen bereik brengen als de c7000 dat sinds anderhalf jaar doet voor grote ondernemingen en datacentra.

Shorty is de helft zo groot als de c7000, met ruimte voor maximaal acht blade racks. Doelgroep van de nieuwe blade 'form factor': de midmarket, bijkantoren en afzonderlijke winkels van grotere ondernemingen. Zijn bestaansrecht: hij is goedkoper in gebruik dan de traditionele standard industry servers. Hij is makkelijker hanteerbaar (bijna geen kabels, een reeks managementtools), dus veel minder IT-beheer. En over het beheer en onderhoud hoeft je als middelgrote onderneming ook niet druk te maken, want daarvoor biedt HP voor het mkb aangepaste care packs.

Alle functionaliteiten van Shorty zijn gelijk aan die van de C7000. Nieuw is alles wat eromheen gelanceerd is, waaronder de nieuwe storage blade StorageWorks all-in-one SB600c en een nieuwe tape blade. Die nieuwe storage blade past ook in de c7000 en vormt een soort aanzet tot een all-in-one: een blade-infrastructuur met servers én storage - met onder meer dataprotectie en disaster recovery.

Verder hebben solution partners van HP zo'n tachtig midsize business solutions ontworpen - veelgebruikte bedrijfsapplicaties op het gebied van onder meer CRM en ERP, die aangepast zijn voor gebruik op de blade servers waarmee Shorty uitgerust kan worden. Een soort plug & play. Bekende namen zijn Citrix, Oracle, SAP, VMware en Microsoft; daarnaast zijn er veel regionale spelers zoals JD Edwards, die met haar ERP-software een duidelijke positie in de mkb-markt heeft opgebouwd.

HP gaat zich niet bemoeien met de verkoop van de solution blocks; dat deel ligt bij de kanaalpartners. De vernieuwde care packs (voor service, onderhoud en beheer et cetera) worden door zowel HP als de partners verkocht.



Operationeel zitten er alleen maar voordelen aan

meeste promotie zal via partners lopen. HP heeft daarnaast veel gedaan om de dertig preferred partners die deze blade-producten aan het mkb gaan verkopen, zo snel mogelijk op weg te helpen. Daaronder vallen speciale content voor het partner portal, klantpresentaties, TCO-tools om een kostenvergelijking te maken en posters.

Van de totale omzet in Proliant-servers wordt inmiddels 17 procent via blades gerealiseerd. Om dit percentage, vijf jaar na de

introductie van de eerste HP-blade te bereiken, heeft HP het Partner for growth programma opgezet. Daardoor zijn partners inmiddels al goed voor 80 procent van de blade-omzet van HP Nederland. Gino D'Ipolitto, sales manager HP Nederland, toont zich zelfverzekerd: "We willen die 17 procent het komende jaar vergroten naar 20 tot 25 procent."

HP introduceerde haar eerste proliant servers in 1989, industry standard servers waarmee het con-

cern 54 tot 55 procent marktaandeel heeft opgebouwd. D'Ipolitto: "Omdat met de komst van blades de complexiteit van het verkopen en implementatietraject voor de kanaalpartners is toegenomen, ligt er steeds meer nadruk op pre en post sales training. Het blade-partnerprogramma is speciaal in het leven geroepen om de juiste begeleiding te geven. Van onze 350 preferred partners waren er al dertig enterprisepartners die onze blade-systemen verkochten. We verwachten op korte termijn naar zestig partners uit te breiden, vooral voor het midmarketsegment. Waarom niet meer? Er is toch een zekere kennis voor nodig om blades te verkopen, te implementeren en daarna de ondersteuning te verzorgen. Dat kan ook via HP, maar zeker nu willen we juist het kanaal inschakelen. Niet elke partner is daar op ingericht."

Welke vormen van langdurige ondersteuning (incentives, promoties, bijscholing) kunnen de kanaalpartners van HP inzake de blade-producten voor de midmarket verwachten? D'Ipolitto noemt het HP Blade Brainteam, het meest uitgebreide programma voor partners. Gericht op het investeren

Blades veranderen economics IT

Blades, virtualisatie en SOA (service oriented architecture) veranderen de economics van IT. Dat stelde marktonderzoeksbureau IDC in een recente presentatie over de rol van blades en virtualisatie bij kostenbesparingen en verbeterde flexibiliteit van de serverinfrastructuur.

Uit een Europese studie naar vijftig datacentra blijkt dat onderhoud/beheer en administratie goed zijn voor 67 procent van de kostenstructuur; elektriciteit voor nog eens 13 procent.

Energievoorziening, energieverbruik en vloeroppervlakte zijn voor de meeste datacentra dé key issues voor nu en de nabije toekomst. Met name de energieconsumptie is de afgelopen jaren enorm toegenomen (circa 28 procent in twee jaar tijd). Voor de komende twee jaar voorzien beheerders van de onderzochte datacentra vanwege de enorme vraag naar datacapaciteit een verdere groei van de energieconsumptie met 25 procent. Koeling slurpt ongeveer de helft van alle verbruikte energie op.

Blades kunnen door hun compactheid - in combinatie met virtualisatie en consolidatie - volgens IDC de vraagstukken van energie en oppervlakte goed oppakken. De meeste datacentra zijn echter niet ingericht op blades. Desondanks is het gebruik van blades enorm gegroeid: van gemiddeld 1,2 procent in 2003 naar een verwachte 16,1 procent in 2010 (versus traditionele niet- en wel geoptimaliseerde rackservers).

Belangrijkste redenen om blades te gebruiken of te willen gebruiken vallen uiteen in twee groepen: kostenbesparing / eenvoudiger management en beter toegerust zijn voor de toenemende eisen die gesteld worden op het gebied van datacapaciteit en applicatiegebruik (IT als business technology). Hoewel momenteel de compactheid van blades en vloeroppervlaktegebruik de belangrijkste issues zijn om op blades en virtualisatie over te stappen, zal het zwaartepunt voor blade-gebruik volgens IDC de komende jaren verschuiven naar factoren zoals beheersbaarheid van de infrastructuur.

<Advertentie>

Netwerkbeveiliging van binnenuit

NETWORK PROTECTION



Netwerkbeheerders doen al het mogelijke om hun netwerk af te schermen van malware, door het inzetten van o.a. firewalls en proxies. Toch vertonen geïnstalleerde firewalls na verloop van tijd vele beveiligingsgaten, terwijl de proxies zorgen voor vertragingen op het netwerk. NNP (Norman Network Protection) segmenteert uw netwerk en beschermt deze segmenten, door al het verkeer van en naar de segmenten in real-time te monitoren.

Norman Network Protection (NNP) is breed inzetbaar bij verschillende netwerk infrastructuren, bijvoorbeeld:

- Productie
- Wireless
- DMZ
- Serverpark
- Kritieke segmenten

Norman software, de enige met pro-actieve virusscanning.

NORMAN biedt:

- De hoogste verkoopmarges
- Nederlandstalige helpdesk
- Uniek spaarprogramma

Bezoek Norman op de:

InfoSecurity 2007, 31 oktober & 1 november in de Jaarbeurs Utrecht, hal 8, standnr. A053 en op de **MeetingPoint inmac 2007**, 1 November, Amstelborgh, Amsterdam/Duivendrecht.



Kijk op de website of bel Norman voor meer info.

Norman, telefoon: +31 (0)23 - 7890 222, E-mail: info@norman.nl, www.norman.nl

in sales en technische kennis en daarnaast verkoopgerichte activiteiten zoals Direct Marketing acties, beschikbare DMs, advertenties, incentives maar ook acties gericht op HP's installed base.

"Virtualisatie en consolidatie vormen binnen de ICT momenteel de belangrijkste trends. Gezien de positie van HP op de blade-markt en de zeer uitgebreide additionele programma's rondom blades, kan HP haar partners de beste uitgangspunten bieden."

Andere partijen

HP claimt marktleider te zijn op het gebied van blades (servers, storage, pc's, workstations et cetera), met in Nederland en EMEA een aandeel van ongeveer 70 procent. Maar er zijn ook andere partijen actief op de blade-servermarkt, zoals Sun en IBM, die de mkb-markt willen ontginnen.

De claim van HP marktleider te zijn op het gebied van de blades-omzet in Nederland lijkt terecht, meent Product Marketing Manager Robert-Jan van Espelo van Sun Nederland. "Maar de genoemde 70 procent is aan de hoge kant en doet met name IBM tekort. In deze relatief jonge markt zeggen cijfers ook niet zoveel. Met de sterke groei die de blade-markt doormaakt (30 tot 40 procent per jaar) is er volop beweging in de marktaandelen." Sun heeft ongeveer een jaar geleden haar eerste blade-oplossing geïntroduceerd, gericht op de high-endmarkt (4-socket, extreme performance). In de blade-markt is dit een relatieve nichemarkt. Afgelopen juni heeft Sun haar aanbod uitgebreid met een 2-socket blade-oplossing met name voor de midmarket, volgens Van Espelo ook voor het verkoopkanaal interessant.

IBM heeft onlangs haar nieuwe BladeCenter S aangekondigd, speciaal voor de mkb-markt. In deze BladeCenter S kunnen maximaal zes blade servers gecombineerd worden met een geïntegreerde storage-oplossing op basis van SAS en/of SATA harddisks.

Van Espelo noemt de in juni aangekondigde Sun Blade 6000 zeer geschikt voor de midmarket. "De blades hiervoor zijn gebaseerd op

In deze relatief jonge markt zeggen cijfers ook niet zoveel.

AMD-, Intel- of UltraSPARC-processoren en hebben een aantrekkelijke prijs-kwaliteitverhouding. Met de keuzevrijheid van operating system - Solaris, Windows, Linux, VMware - en een open beheeromgeving biedt de Sun Blade 6000 een gemakkelijke overgang van traditionele rackmount servers naar blades."

Partners voor midmarket

Sun en IBM werken voor het midmarketsegment, ook op blade-gebied, vooral met partners.

"De midmarket zal uitsluitend door partners belevd worden", benadrukt Van Espelo (Sun). "Wij zien het kanaal als extreem belangrijk bij het veroveren van een groter marktaandeel in de blade-markt. We hebben een goede start gehad met mooie klanten en enthousiaste partners en daar zullen we de komende maanden op verder kapitaliseren."

Op dit moment gaan veruit de meeste verkopen van de IBM BladeCenter producten al via het 'indirecte kanaal', in samenwerking met de IBM Business Partners, vertelt Raymond Canninga, Product Advocate System x and BladeCenter BeNeLux. "Met de introductie van het BladeCenter S zal dit versterkt worden en groeien. Het programma 'Bewust ondernemen' is een mooi voorbeeld van deze samenwerking met een aantal business partners."

'Alleen voordelen'

HP stelt dat een blade al vanaf drie tot vier servers operationeel goedkoper is dan traditionele varianten. Ook volgens Van Espelo is de blade voor vrijwel alle IT-omgevingen beter dan de traditionele server. "Alleen bij zeer kleine IT-omgevingen zou de berekening onvoordelig uit kunnen komen. Operationeel zitten er alleen voordelen aan. Dezelfde keuzevrijheden, groter beheergermak, minder energieverbruik en vergelijkbare prijzen."

Canninga onderstrept deze

mening. "Er zijn ook zware databasetoepassingen zoals IBM DB2, Oracle, SQL Server, ERP en virtualisatieoplossingen die een schaalbare serveromgeving vereisen. IBM kan met haar x3950 server - op dit moment schaalbaar tot 32-weg server met dual core processoren - ondersteuning geven aan deze applicaties."

Na de drie nieuwe blade-producten van de afgelopen maanden heeft Sun nog meer in petto om haar eigen stukje van de blade servermarkt te veroveren. "Met productaankondigingen moeten we altijd voorzichtig zijn, maar denk daarbij aan snellere CPU's, ondersteuning van AMD Quad-Core, een compleet nieuwe 8-core blade gebaseerd op Coolthreads en storage blades."

De belangrijkste introductie van IBM was de BladeCenter S oplossing. Canninga: "Binnenkort komen de blades beschikbaar op de nieuwe Quadcore AMD Opteron Processor ('Barcelona'), de LS21 en LS41 en IBM's eigen POWER 6 processor (JS21 Blade) en Cell Broadband processor (QS21 Blade). © CW 2007

Marktaandeel HP

HP zelf zegt ruim 70 procent van de Nederlandse blade-markt in handen te hebben. IDC-cijfers over het tweede kwartaal 2007 onderschrijven dit.

Q2 Nederland Blades

HP: 72,5%
IBM: 15%
Dell: 11%
Fujitsu-Siemens: 1%

Q2 EMEA Blades

HP: 52,9%
IBM: 33%
Dell: 6,7%
Fujitsu-Siemens: 6,17%
SUN: 1%