Snapshot

10. Januar 2006

IBM: Migration ohne Risiko

Von Clay Ryder

Früher oder später sieht sich jede Organisation vor die Aufgabe gestellt, veraltete Technologie zu ersetzen. Selbst Lösungen, die bei ihrer Anschaffung zum Nonplusultra auf dem Markt gehörten, büßen im Laufe der Jahre ihre Wirtschaftlichkeit ein. Viele denken nun, ein Anruf beim Anbieter der letzten Lösung genüge, um die veraltete Technologie gegen eine neue auszutauschen. Aber ein Unternehmen sollte sich die Frage stellen, ob der ursprüngliche Anbieter wirklich noch die beste Lösung für aktuelle Anforderungen liefern kann. Es gibt zwei Möglichkeiten: beim alten Anbieter bleiben oder auf einen anderen Anbieter setzen. Beide Optionen sind mit Risiken verbunden, egal, ob ein veraltetes System ersetzt werden soll, das hohe Wartungskosten verursacht, oder ein Upgrade benötigt wird, um gestiegene Anforderungen zu erfüllen. In vielen Fällen ist eine Technologieerneuerung aber eine Chance, um die Vorteile einer Plattformmigration zu bewerten und denjenigen Anbieter zu finden, der die aktuellen Bedürfnisse des Kunden am besten erfüllen kann.

Ein Blick in die Zukunft der Systeme

Jede Organisation, ob klein oder groß, ist in der einen oder anderen Form auf Informationstechnologie angewiesen. Der aktuelle technische Fortschritt, verbunden mit einem immer besseren Preis-Leistungs-Verhältnis, macht es Organisationen leicht, Wettbewerbsvorteile aus neuer Technologie zu erzielen. Gleichzeitig können veraltete Lösungen, die lange Jahre gute Dienste leisteten, die wachsende Datenflut nicht mehr bewältigen oder haben einen Punkt erreicht, an dem die Wartungskosten die Kosten einer Erneuerung übersteigen. Angesichts der gewaltigen Marktveränderungen der letzten zehn Jahre wurden bereits zahlreiche Plattformen in Rente geschickt und werden nicht mehr unterstützt, was Kunden vor die strategische Frage stellt, in welche IT-Infrastruktur sie künftig investieren sollen. Die Wahl der zugrunde liegenden Technologie wird aber längst nicht mehr allein von technischer Überlegenheit bestimmt. Zahlreiche andere Faktoren haben gewichtigen Einfluss auf die Entscheidung für oder gegen eine IT-Lösung.

Anhand welcher Kriterien wählt man einen IT-Anbieter?

Betrachtet man den Kostendruck, dem viele IT-Organisationen unterliegen, spielt der kurz- und langfristige ROI bei der Wahl einer IT-Lösung eine wichtige Rolle. Lösungen, die auf Produkten mit unklaren Roadmaps basieren oder bei denen später umfangreiche Änderungen an Hardware oder Software drohen, stellen ein Risiko dar. Dasselbe gilt für Lösungen, die nicht auf künftige Anforderungen skaliert werden können und somit die Gefahr eines deutlich niedrigeren ROI über die Jahre bergen. Auch proprietäre Lösungen gilt es zu meiden, da sie den Kunden an einen einzelnen Anbieter binden, der die Unterstützung seiner Technologie jederzeit fallen und den Kunden ohne Alternativen zurücklassen kann.

Erfolgreiche Plattformen zeichnen sich durch ein breit gefächertes Ökosystem aus. Dieses sollte aus möglichst vielen Akteuren bestehen, wie Plattformanbietern, Integratoren, VARs, Entwicklern und Open-Source-Gemeinden, um nur einige zu nennen. Am wichtigsten für den Kunden aber sind Anwendungen. Ohne sie ist die zugrunde liegende Infrastruktur nutzlos. Eine kleine Gruppe von Anbietern kann nicht ernsthaft eine Plattform für einen breiteren Markt unterstützen. Die Fülle an Kundenanforderungen und benötigten Lösungen setzt einfach die Beteiligung zahlreicher erstklassiger Anbieter voraus, die vertikale Spezialisierungen und horizontale Kompetenzen einbringen.

Marktgerechte Lösungen: IBM und seine eServer-Serverfamilie

IBM ist ein renommiertes IT-Unternehmen, dessen Innovationen den Markt seit Jahrzehnten prägen. Aber bringt diese unbestrittene technische Kompetenz auch den Nutzen und die Stabilität, die Kunden von heutigen IT-Lösungen verlangen? Wie gut erfüllt Big Blue die Auswahlkriterien für einen IT-Anbieter?

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587, USA

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Weitergabe oder Vervielfältigung ist ohne schriftliche Erlaubnis verboten

IBM gehört zu den Systemanbietern mit der größten Auswahl an Plattformen. Dazu zählen der altehrwürdige System z-Mainframe, das RISC-basierte UNIX System p, die hochintegrierte i5-Lösung, das x86-basierte System x sowie die ultramodernen BladeCenter. Zu den unterstützten Betriebssystemen gehören Windows auf System x und i5, AIX und i5/OS auf i5 und System p, z/OS auf Mainframe sowie Linux auf jeder IBM-Plattform. Die POWER- und Intel/AMD x86-Architekturen sind als Einzelsysteme, Blades und SMP-Implementierungen erhältlich. Für jeden Kunden ist die richtige Konfiguration dabei, seien es ein Express-Angebot für kleine bis mittlere Organisationen, ein hoch skalierbares i5/p5 Modell 595 oder die Sicherheit und Stabilität eines System z9. Kunden mit Linux oder AIX können ohne Änderung der Architektur oder des Betriebssystems von einem 1-Wege p5 505 bis auf einen 64-Wege p5 595 skalieren. Bei anderen Anbietern setzt eine Highend-Skalierung meist den Wechsel der CPU (HP mit Itanium) oder des Betriebssystems (Sun X25 mit Solaris) voraus, was genau betrachtet einen Wechsel und keine Skalierung der Plattform darstellt.

Server sind aber nur ein Element einer IT-Infrastruktur und besonders die Speicheranforderungen sind in den letzten Jahren ins Unermessliche gewachsen. Die Produktpalette von IBM in diesem Segment ist groß und umfasst optische sowie Bandspeicher- und Festplattenlösungen für kleinste bis größte Unternehmen. Mit seinen professionellen Dienstleistungsangeboten und Managed Services bietet das Unternehmen Kunden echten Mehrwert, damit sich Organisationen auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können und nicht selbst zu IT-Experten werden müssen. Ein zentrales Angebot sind die Migrationsservices: Zum Angebot von IBM AMS gehören Migrationsassessments und -services zur Analyse und Beschleunigung eines risikolosen Umstiegs von Konkurrenz- auf IBM-Lösungen. Es gibt zahlreiche Serviceangebote rund um typische Migrationsfragen wie den Systemübergang oder Schulungen, die über das reine Implementieren der Lösung hinausgehen. Das Wichtigste jedoch ist, dass keiner dieser Services ein „Alles-IBM-Oder-Nichts“-Angebot ist. Ein Kunde, der von einem SUN-System auf ein IBM System p-System migrieren will, auf seine Datenbank von Oracle und sein Datennetzwerk von EMC aber nicht verzichten möchte, erhält dennoch volle Unterstützung.

Eine zuverlässige Produkt-Roadmap, die von einem finanziell abgesicherten Anbieter gestützt wird, ist Pflicht, und IBM hat sich als beständig profitabler und einziger Anbieter erwiesen, der seinen Anteil am UNIX-Markt steigern konnte. Die POWER-Architektur hat sich als Industriestandard und führende 64-Bit-Architektur für Server etabliert. Diese Stellung steht in scharfem Gegensatz zu anderen 64-Bit-Lösungen wie dem Itanium und dem Opteron, die von nur wenigen Anbietern unterstützt werden und eine Marktnische besetzen. Darüber hinaus unterstützt und fördert Big Blue seit langem das Betriebssystem Linux, im Gegensatz zum Großteil seiner Mitbewerber, und seine Lösungen System x und i5 unterstützen Windows.

Im heutigen Marktumfeld kann kein Anbieter allein alle Teile einer erstklassigen IT-Lösung bereitstellen. Partnerschaften und ein breites Ökosystem sind daher von größter Wichtigkeit. IBM hat über 90.000 Business Partner, zahllose Entwickler und ISVs arbeiten seinen Plattformen zu und die Fülle von Anwendungen, die für oder über diese Plattformen verfügbar sind, ist beispiellos. Der Grad an Unterstützung für das Ökosystem und an Partnerkooperation sucht in der Branche seinesgleichen. Aber das Wichtigste ist, dass alle Akteure in diesem Ökosystem die Wertschöpfung liefern, die Kunden von erstklassigen IT-Lösungen erwarten.

Was häufig bis zum letzten Moment übersehen wird, ist die Frage nach der Finanzierung der Lösung und ob diese den von der Investition erwarteten ROI und Nutzen bringt. IBM bietet seinen Kunden flexible Finanzierungsmöglichkeiten, die einen optimalen ROI gewährleisten und strategische Investitionsentscheidungen erlauben, die herkömmliche Kaufmodelle nicht gestatten.

Zusammenfassung

IBM bietet mit seiner Systems-Serverfamilie die größte Plattformauswahl unter allen Anbietern, sei es der Industriestandard-Server auf Basis von Intel x86-Architektur, die flexible und hochskalierbare RISC-Lösung, oder die Höchstleistung und Integrität eines Mainframes. Neben der Hardware ist es die Auswahl an Betriebssystemen und das Partnerumfeld aus tausenden ISVs, hunderten Integratoren und VARs und einer Legion von Entwicklern und anderen Business Partnern, die IBM so einzigartig machen. Gemeinsam stellt dieses Ökosystem maßgeschneiderte vertikale Lösungen mit echtem Mehrwert sowie horizontale Lösungen bereit, welche die Betriebskosten einer IT-Infrastruktur nachweislich senken und einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil bieten. In Verbund mit seinen Dienstleistungs- und Finanzierungsangeboten bietet IBM einzigartige und innovative Lösungen für IT-Kunden jeder Couleur.

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587, USA

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Weitergabe oder Vervielfältigung ist ohne schriftliche Erlaubnis verboten