



NETWERK
INFRASTRUCTUUR

FUJITSU BRENGT MET NUTANIX KOSTEN VOOR DATACENTERS OMLAAG

De wereld van datacenters verandert snel. Om hierop in te spelen heeft Fujitsu een overeenkomst gesloten met Nutanix. Eenvoudiger en tegen lagere kosten kunnen datacenters voortaan hetzelfde gemak bieden als grote publieke clouddiensten.

Tekst Dirkjan van Ittersum

Het is alweer acht jaar geleden dat Nutanix een nieuwe manier introduceerde om een datacenter te bouwen. Het bedrijf liet zich daarbij inspireren door Google, dat de grootste leverancier van cloudapplicaties wilde worden. "In die tijd werd de technologie web-scale genoemd", vertelt Sunil Dutt, in Noord Europa verantwoordelijk voor Channel Sales. "We gebruikten een afgeleide van het Google File System waarmee Google afscheid kon nemen van de drielaagse architectuur in traditionele datacenters. Hardware voor storage, networking en compute werden vervangen door een slimme software-oplossing. Nutanix maakte die technologie beschikbaar voor de commerciële markt. Later is dit hyper-converged infrastructuur gaan heten. Nutanix wilde met die technologie de publieke-cloudering zoals je die kent van Amazon of Google introduceren bij klanten in hun eigen datacenter."

Magic Quadrant

De aanpak van Nutanix is succesvol. Het bedrijf wordt door Gartner aangemerkt als leider in de Magic Quadrant voor hyper-converged infrastructuur. Fujitsu werkt dan ook graag samen met Nutanix. "We maken daarmee ons portfolio aan solutions compleet", zegt Channel Sales Director Frans Hopstaken van Fujitsu. "Nutanix biedt de schaalbaarheid en agility die onze partners zoeken. In de huidige markt moeten bedrijven heel snel kunnen reageren en daarom zoeken ze naar een platform dat dit aankan."

Beide bedrijven introduceren een soort 'one stop shop' waar klanten terecht kunnen met vragen. "De eindklant loopt dus niet het risico dat we naar elkaar gaan zitten wijzen bij vragen", legt Hopstaken uit. "We zorgen ook voor het onderhoud. Omdat je klein kunt beginnen en de technologie enorm kan schalen, biedt de oplossing veel

mogelijkheden. Onze partners kunnen er allerlei nieuwe businessmodellen omheen bedenken."

Verkoop van Nutanix-oplossingen gaat altijd via business partners. "Daar ligt ook de toegevoegde waarde", verklaart Dutt. "We kiezen niet voor een breed kanaal, maar zoeken juist de verdieping met specialisten. We werken graag met partners die innovatief zijn zodat ze eindklanten helpen om hun datacenter futureproof te maken. Dat is een pad dat je gezamenlijk aflegt. Het is niet eenmalig een product verkopen, maar gezamenlijk een strategie uitzetten. Dat vergt een bepaald type partner."

Innovatie

Voor partners met interesse in de oplossingen van Nutanix wordt wel het een en ander verwacht. "De oplossing is zelf vrij eenvoudig om te implementeren, maar je gaat er daarna iets bovenop bouwen, bijvoorbeeld een VDI- of Enterprise-applicatieomgeving. Daar is specifieke kennis voor nodig, bijvoorbeeld van Citrix, VMware of andere complementaire technologieën."

Wie zal gebruik gaan maken van de oplossing van Nutanix? Dutt: "Eigenlijk

is het voor ieder bedrijf dat datacenters beheert interessant. Bijvoorbeeld voor bedrijven die een complete 'refresh' van hun datacenter overwegen. We verwachten klanten die een klein project willen starten binnen de bestaande omgeving om ervaring op te doen met innovatie. Ze kunnen dan langzamerhand de oude omgeving afbouwen naar de nieuwe omgeving."

Partners die de oplossing van Nutanix omarmen, krijgen te maken met een ander businessmodel. "Een kleine vijftien jaar geleden werd virtualisatie geïntroduceerd. Dat leverde complexe

dus het verdienmodel verplaatst zich van infrastructuur naar applicatieniveau", zegt Dutt. "De kennis van de partner gaat verschuiven. Als partner wordt je waardevoller als je kennis kunt implementeren. Daarmee breng je waarde naar de business."

Trainingen

Om ervoor te zorgen dat partners goed overweg kunnen met het aanbod van Nutanix, verzorgt Fujitsu trainingen. "We werken met webbased educatie", somt Hopstaken op, "met virtual class rooms en er zijn tech-communitysessies waar we diep op de materie ingaan. Dat laatste

'Het is niet eenmalig een product verkopen, maar gezamenlijk een strategie uitzetten. Dat vergt een bepaald type partner'

infrastructuur op. Partners hebben daar via consultancy veel mee verdiend. De oplossing wordt nu veel eenvoudiger,



Frans Hopstaken

doen we eens in de drie à vier maanden op ons hoofdkantoor." Er zijn veel bedrijven actief op de markt voor datacenters. Welk bedrijf beschouwt Nutanix als grootste concurrent? "Niet een specifiek bedrijf, maar de traditionele manier van denken is onze grootste concurrent", reageert Dutt. "Bedrijven zijn gewend om allerlei componenten te kopen en aan elkaar te knopen. We moeten die status quo doorbreken. De traditionele manier van denken is nog steeds te vinden in tachtig procent van de markt. Om dat te doorbreken zijn partners essentieel. Zij zijn er niet alleen voor financiële en logistieke zaken, maar juist ook voor het evangeliseren. Zij kunnen uitleggen dat het technologisch de juiste weg is om te kiezen. Gelukkig zijn de meeste partners er inmiddels wel van doordrongen dat de manier waarop we de afgelopen vijftien jaar hebben gehandeld, zijn bestaansrecht aan het verliezen is."

Reductie in beheerslast ziet Hopstaken als het grootste voordeel van Nutanix.



Sunil Dutt

"Je kunt met een paar klikken zaken aanpassen. Vroeger was je on premise lang aan het zoeken tussen de kabeltjes waar een probleem lag. Nu kun je de IT-organisatie herkalibreren. IT kan zich nu eindelijk bezighouden met wat echt bijdraagt aan de business in plaats van telkens kleine brandjes blussen. Qua evolutie is de oplossing van Nutanix het logische vervolg op traditionele en converged infrastructuur, nog afgezien van het lagere energieverbruik en het feit dat het minder ruimte en onderhoud vergt." «

Ready-to-run

Fujitsu zal de oplossing van Nutanix op de markt brengen in appliancevorm. "Het is pre-installed, pre-configured en ready-to-run", vertelt Hopstaken. "Er is keuze uit drie smaken: small, medium en large. De appliances zijn bestelbaar en leverbaar sinds 1 mei." Partners en klanten kunnen meer vinden over de gezamenlijke oplossing op www.nutanix-on-primergy.solutions/en/