

De fluwelen revolutie van virtualisatie

Hoewel virtualisatie vaak een eerste stap is naar cloud computing, blijkt de aarzeling die er in de markt is voor cloud helemaal niet te bestaan voor virtualisatie. Voor één keer zijn zowel resellers als leveranciers het eens: dit is een markt die je niet mag missen.

••• José Delameilleure

“

Zelden een technologische stap meegemaakt die zo naadloos verliep,” zegt general manager Jef Matthé van Kender Thijssen. Het bedrijf deed alvast zelf ervaring op door het migreren van zijn eigen IT naar een Xen-gevirtualiseerde omgeving bestaande uit twee fysieke en tien gevirtualiseerde servers. “En dit volledig transparant voor alle gebruikers. We bieden deze technologie ook aan bij onze klanten en hebben momenteel een tiental klanten succesvol geïmplementeerd. Daarnaast hebben we nog eens een vijftiental projecten lopen.” **Kender Thijssen standaardiseert zich op Citrix Xenserver op hardware van HP en werkt hiervoor samen met distributeur Interact.**

Ook general manager François Bryssinck van Megabyte biedt al een jaar of twee virtualisatie aan zijn klanten, met positief gevolg. “Er is niet veel specifieke vraag naar van de klanten, maar wij raden virtualisatie als oplossing aan wanneer dat een meerwaarde biedt.” Megabyte levert in hoofdzaak VMWare en ervaarde dat deze oplossing momenteel performanter is dan Hyper-V van Microsoft, dat in één geval ook gebruikt werd. Dienstenbedrijf Centix is helemaal gebouwd rond virtualisatietechnologieën, zegt managing partner Wilfried Baeten. “Sinds onze start twee en een half jaar geleden kennen we een sterke groei naar tien technische virtualisatie-experten. Naar klantensegmentering is er een duidelijke vraag naar dit expertisedomein in zowat alle sectoren. Wij tellen zowel multinationals als KMO's of gemeentelijke overheden tot de Europese instellingen tot onze klanten.” Baeten stelt vast dat virtualisatie een algemeen aanvaarde technologie geworden is. “Zij die het al enkele jaren gebruiken, stellen zich geen vragen

meer en rollen deze strategie volledig uit. Organisaties die nog moeten starten met server virtualisatie zijn nog steeds kritisch, maar ook zij kiezen na de eerste implementaties voluit voor deze strategie. Desktop virtualisatie is dan weer een eerder strategische keuze van bedrijven, en is ook meer afhankelijk van de toepassingen die de eindgebruikers worden aangeboden. Hier is ook een zekere politieke weerstand te merken vanwege de eindgebruikers. Door de komst van Windows 7 wordt de vraag naar desktop virtualisatie in de hand gewerkt.” Centix heeft strategisch gekozen om te specialiseren in de volledige portfolio van Citrix en VMWare. “Deze producten worden aangevuld met oplossingen van derde partijen om functionele of technische hiaten te vullen. Denk daarbij aan oplossingen voor backup van virtuele omgevingen of voor user workspace management.” Baeten toont zich bijzonder tevreden over zowel de presales ondersteuning als de technische support die hij van zijn vendors ontvangt. Bij EuroSys draaien twee projecten op drie rond virtualisatie. “Meestal geven wij de aanzet, maar de klant weet wel van het bestaan van virtualisatie en hij staat hier ook voor open,” zegt corporate sales manager EuroSys Houthalen Mark Aerts. “De klant is sneller geneigd grotere bedragen te investeren als hij merkt dat we ook hoge beschikbaarheid bieden, plus een consolidatie van hardware, gekoppeld aan het leveren van hardware onafhankelijke software. Dat creëert een grote waarde.” EuroSys test altijd eerst de software intern, dan rollen ze een piloot project uit en daarna proberen ze een standaardoplossing uit te werken. **Aerts vindt vendors als VMWare en Citrix moeilijk benaderbaar voor de reseller, maar valt vaak terug op zijn distributeur Interact.**



Jef Matthé, general manager Kender Thijssen: “Zelden een technologische stap meegemaakt die zo naadloos verliep.”



François Bryssinck, general manager Megabyte: “We raden virtualisatie aan wanneer het een meerwaarde biedt voor de klant.”



Wilfried Baeten, managing partner van Centix: “Politieke weerstand van eindgebruikers tegen desktop virtualisatie.”



Philippe Waslet, managing director Waslet IT Services & Solutions: "De vraag van klanten naar virtualisatie is belangrijk."



Gregory Mestdagh, gedelegeerd bestuurder Intercare: "We moeten sommige klanten temperen in hun enthousiasme."



Jurgen De Wolf, marketing manager Interact: "De migratie naar Windows 7 is een belangrijke driver voor desktop virtualisatie."

Argumenten

Ook KMO-reseller The Computer Store uit Gent biedt zijn klanten virtualisatie aan en plant dit jaar nog een uitbreiding. Afgevaardigd bestuurder Marc Vermeersch gebruikt vooral efficiëntie, prijs en tijdswinst als argumenten om virtualisatie te positioneren. Managing director Philippe Waslet van Waslet IT Services & Solutions voegt daar nog een verhoogde veiligheid, flexibiliteit in het beheer van een serverpark en rationalisering (op vlak van aantal servers, energieverbruik...) aan toe. "De vraag van klanten naar virtualisatie is belangrijk en we implementeren virtualisatie heel regelmatig en al sinds lang."

Gedelegeerd bestuurder Gregory Mestdagh van Intercare ziet virtualisatie vooral voor grotere omgevingen, minder in kleine organisaties. "Het financiële voordeel is daar te klein. Vooral bedrijven met een groot aantal servers willen het aantal fysieke servers beperken omwille

van de kostprijs." Hij ziet zeker vraag naar virtualisatie. "Soms moeten we de klanten temperen in hun enthousiasme. Virtualisatie is niet voor iedere klant de ideale oplossing." Dat Intercare zijn strepen verdiende op vlak van virtualisatie bewijst de 'Best Virtualisation Partner' Award die het bedrijf vorig jaar van Interact kreeg.

Economisch en technologisch

Bij menig reseller valt effectief de naam Interact als het op virtualisatie aankomt. De datacenter distributeur specialiseert zich al geruime tijd als koploper van de virtualisatie in België en voert al sinds jaar en dag de producten van Citrix. Marketing manager Jurgen De Wolf ziet twee belangrijke soorten factoren voor het succes van virtualisatie: economische en technische. "Economische drivers zijn voornamelijk kostenbesparing en het snel kunnen inspelen op de veranderende behoeften van de onderneming,

Langs technologische kant zien we dat onder meer de migratie naar Windows 7 een belangrijke driver voor desktop virtualisatie is. Voor IT afdelingen impliceert Windows 7 immers de aanschaf van nieuwe hardware, het updaten van bestaande toepassingen, extra training voor gebruikers en een aanpassing voor de security. Veel bedrijven vinden dat te duur. Ze kiezen daarom liever voor Windows 7 als onderdeel van een virtuele infrastructuur."

"Virtualisatie laat de reseller toe de efficiëntie van zijn klanten te verbeteren en een hechtere relatie uit te bouwen met zijn klanten," zegt channel manager Bart Appelen van Hitachi Data Systems. "In een adviserende rol kan hij, in plaats van de klant meer capaciteit te verkopen, deze helpen aan een efficiënter gebruik van zijn infrastructuur. Zo wordt de reseller een strategische partner voor het aanbieden van een zekere meerwaarde."



Luc Van Maldeghem, regional alliance manager EMC: "Bedrijven gaan al snel missiekritieke toepassingen virtualiseren."



Bart Coole, district manager EMC: "Als je de eerste trein mist, zie je ook de volgende aan je neus voorbij gaan."



Dirk Cipido, sales manager industrial & commercial bij Bell Micro: "Meer kennis betekent meer omzet."



Bart van Rheenen, managing director Benelux van Arrow ECS: "Sommige resellers storten zich op virtualisatie als een product in plaats van een oplossing."



Christophe Van Mollekat, product & solution manager bij Microsoft: "Virtualiseren zonder beheer is een garantie voor een mislukking op de middellange termijn."

Zeven stappen

Ook EMC (moederbedrijf van VMWare) ziet economische factoren die de adoptie van virtuele datacenters aansturen. "Het is echt niet meer haalbaar om voor iedere toepassing een afzonderlijke server aan te schaffen, zegt regional alliance manager Luc Van Maldeghem. "Bovendien ervaren bedrijven al heel snel voordelen als hogere flexibiliteit, veiligheid, betere prestaties en vereenvoudigd beheer als ze gaan virtualiseren. Dus beginnen ze virtualisatie steeds sneller te aanvaarden en gaan ze ook missiekritieke omgevingen virtualiseren." EMC ziet virtualisatie duidelijk als een onderdeel van de 'journey towards private cloud': een reis die begon bij server consolidatie, betere backup & recovery en die via desktop virtualisatie en de virtualisatie van bedrijfskritieke toepassingen uiteindelijk naar het ultieme doel gaat: een virtuele omgeving waarin niet alleen het eigen datacenter vervat zit, maar ook middelen buiten het bedrijf. Om die reis naar de cloud zowel voor resellers als eindgebruikers makkelijker te maken, sloot EMC een alliantie met VMWare en Cisco. Samen bieden ze de VBlock als gevirtualiseerd datacenter aan. In ieder land worden minstens twee partners aangeduid die deze bundel gaan verkopen. De Belgische afdeling van Dimension Data is één van de eerste volledig gecertificeerde VBlock integratoren.

Voor een reseller is het bijzonder belangrijk om de trein van de virtualisatie niet te missen, vindt district manager Bart Coole van EMC. "Think big, take small steps. De shift naar de cloud gebeurt niet in één keer, maar in vele kleine stapjes." Zelf ziet EMC de reis naar de private cloud als een zevenstappenplan. "En als je de eerste trein mist, zal je ook de volgende stappen aan je zien voorbijgaan," waarschuwt hij de resellers. Ook sales manager industrial & commercial Dirk Cipido van Bell Micro wil dat resellers rustig aan

beginnen. "Ik raad iedere reseller aan te beginnen met de gratis versie en tools die de fabrikanten ter beschikking stellen. Daarna kan men best overgaan naar eenvoudig te virtualiseren workloads zoals file en print servers. En dan, gewapend met deze ervaring door te groeien naar volledige oplossingen. Heel wat vendors bieden op het partnergedeelte gratis sales en pre-sales certificatie aan. VMWare toont bijvoorbeeld aan dat er een verband bestaat tussen het aantal en het type certificaten en de omzet. Meer kennis zorgt dus voor meer omzet." Om de resellers te ondersteunen bouwde Bell Micro in Mechelen een democenter uit waar alle virtualisatieoplossingen van IBM, VMWare en Microsoft live getoond kunnen worden. "Het Bell Micro democenter is een van de weinig in België met een volledig operationeel heterogeen datacenter." Het democenter kan ingezet worden voor demonstraties op maat en voor proof-of-concept oefeningen.

Nieuwe kennis

Kennis is inderdaad een belangrijk concurrentieel wapen, zeker in een nieuwe markt als die van virtualisatie. "De reseller dient niet noodzakelijk nieuwe commerciële skills te verwerven," zegt managing director Benelux Bart van Rheenen van Arrow ECS. "Daarvoor kan de reseller ook terugvallen op een distributeur die het geheel in kaart kan brengen." Van Rheenen wijst op de expertise van Arrow ECS op het vlak van Citrix, VMWare, Microsoft en de hardware infrastructuur voor netwerken en beveiliging. "Een reseller moet wel beschikken over goede presales mensen die de interactie tussen de verschillende IT-domeinen begrijpt. Qua technische skills lijkt het ons noodzakelijk dat een reseller de nodige certificaties haalt." Van Rheenen waarschuwt resellers wel dat ze virtualisatie niet moeten omarmen omwille van de virtualisatie. "Som-

mige resellers storten zich op virtualisatie als een product in plaats van een oplossing. Zij bekijken alleen maar deeltjes van de puzzel, niet het grote geheel."

Ook product & solutions manager Christophe Van Mollekat van Microsoft heeft een waarschuwing voor de resellers in petto: "Het grote gevaar bestaat er in dat gevirtualiseerd wordt zonder beheersoplossing. Virtualiseren zonder beheer is een garantie voor een mislukking op de middellange termijn. De tijd is immers voorbij dat een fysieke server een duidelijk label kon krijgen en duidelijk was welke toepassing er op draaide. Maar wat moet je doen als bijvoorbeeld je webserver aan het einde van zijn Latijn geraakt. Weet je dan waar het probleem vandaan komt? Is het de webserver zelf? De code die je schreef? De database? Het besturingssysteem? Of ligt het probleem bij de netwerkkaart? Indien je niet beschikt over een gecentraliseerde beheersoplossing als Microsoft System Center wordt het beheer van een gevirtualiseerde infrastructuur al snel een nachtmerrie." Van Mollekat prijst de virtualisatieproducten van Microsoft ook aan met het argument dat het voor de meeste resellers om een bekende omgeving gaat. "Indien een reseller Windows kent en de beheerstools die er bij horen, kan hij snel aan de slag met Hyper-V. Er is dus geen behoefte voor een zware of dure reconversie."

Channel manager Andre Lodewijks van Citrix Benelux zit wel een reconversie voor de reseller, maar dan in een andere manier van verkopen. "De sales methode verandert, van tactisch/technisch naar een strategische verkoopscyclus. Citrix zal ook aandacht gaan geven aan het opleiden van resellers om hen te helpen bij het ontwikkelen van de juiste sales skills door het aanbieden van specifieke trainingen." Citrix en Microsoft vormden samen de V-Alliance. Binnen deze alliantie komen alle beschikbare trainingen, certificeringen, promoties, partner support materialen, demand generation campagnes en andere hulpmiddelen samen. "Partners worden door partnermanagers van zowel Citrix als Microsoft begeleid om de gezamenlijke Citrix/Microsoft oplossingen op het gebied van desktop en datacenter optimalisatie op de meest efficiënte manier bij de klant te positioneren."