

Link: <https://www.computerwoche.de/a/migration-in-die-private-cloud-befluegelt-den-markt,2501998>

Rechenzentren

## Migration in die Private-Cloud beflügelt den Markt

Datum: 05.01.2012  
Autor(en):Ima Buxton

**Weltweit investieren Unternehmen verstärkt in die Infrastruktur von Rechenzentren. Vor allem Virtualisierungen treiben das Marktsegment an. Für Anbieter geht in diesem Bereich indes ohne einen gut aufgestellten Vertrieb gar nichts, wie eine aktuelle Canals-Analyse zeigt.**

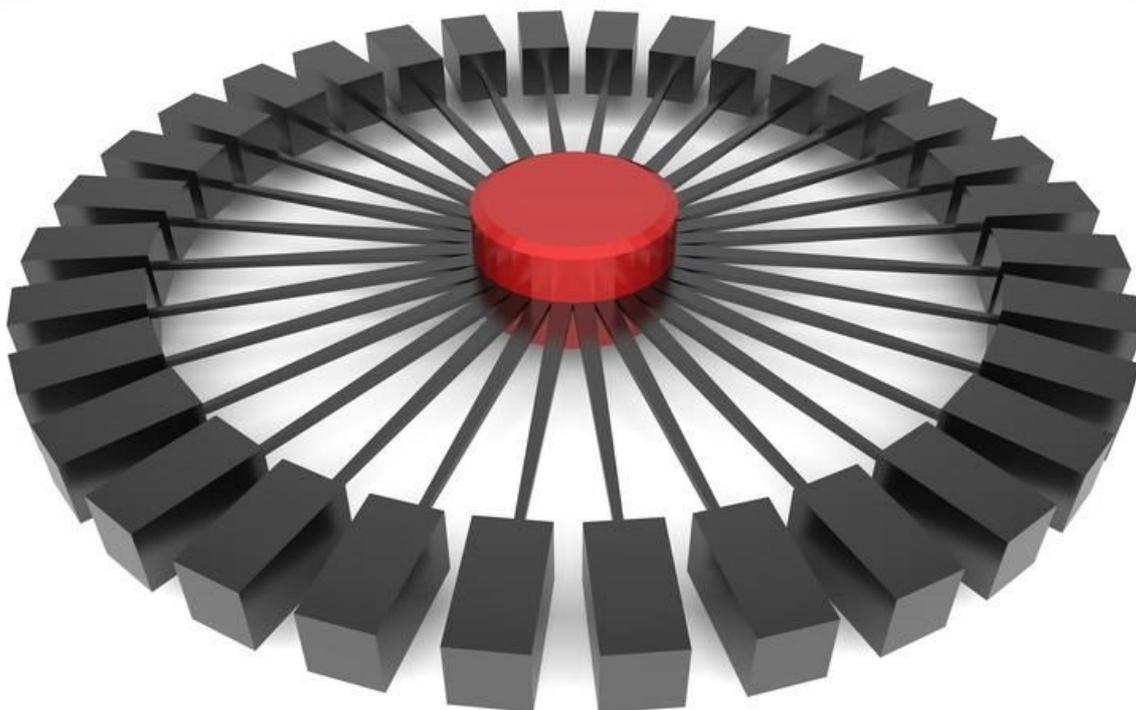


Foto: pixeltrap - Fotolia.com

Der weltweite Markt für die Infrastruktur von Rechenzentren konnte im dritten gegenüber dem zweiten Quartal 2011 um 2,7 Prozent zulegen. Damit stieg das Volumen des Marktsegments auf 20,1 Milliarden Euro. Zu diesem Ergebnis kommt der britische Marktforscher Canals in einem aktuellen Analysepapier. Treiber für diese Entwicklung war danach eine Welle der Virtualisierungen und Konsolidierungen in den Rechenzentren im Zuge der Migration in die Private-Cloud. Aber auch die Erneuerung von Rechenzentren sowie Optimierungsprojekte konnten den Trend festigen.

**Knapp 30 Prozent mehr Ausgaben für Servervirtualisierungen**

Der größte Anteil der Umsätze entfiel im vorletzten Quartal 2011 laut Canals mit 39 Prozent auf Standardserver, gefolgt von Speichermedien mit einem Anteil von 25 Prozent und Ethernet Netzwerken mit 21 Prozent. Obwohl Blade-Server zunehmend Absatz fanden, war das Wachstum von Server-Verkäufen insgesamt gegenüber den Frühjahrsmonaten leicht rückläufig. Über das ganze Jahr betrachtet legten die Umsätze bei den Standardservern somit um 9 Prozent zu, das größte Wachstum geht jedoch auf das Konto von Servervirtualisierungen, die eine Steigerung von knapp 30 Prozent verbuchen konnten.

## **Vertriebsgesellschaften können Marktzugang verschaffen**

Nur ein Fünftel der Umsätze ist Canals zufolge den großen Rechenzentren mit 800 oder mehr Servern zuzurechnen, wenngleich 42 Prozent der Ausgaben Investitionen in die Infrastruktur von Server-Räumen beziehungsweise -Schränken zu Gute kamen. "Der Vertrieb ist für die Anbieter ein kritischer Faktor in der Marktbearbeitung", erläutert Alex Smith, Analyst bei Canals, das Geschehen am Markt. "Vertriebsgesellschaften können auf bestehende Kundenbeziehungen zurückgreifen und so für Anbieter den Zugriff auf Kunden sicher stellen. Zwar werden künftig Service-Provider einige unkritische Arbeitslasten als Cloud-Services übernehmen, doch dieser Trend wird deutlich langsamer an Tempo gewinnen als erwartet. Der Vertrieb bleibt auch künftig von entscheidender Bedeutung."

---

IDG Tech Media GmbH  
Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.