

Link: <https://www.computerwoche.de/a/probater-marktzugang,2496461>

V-Alliance mit Microsoft und Citrix

"Probater Marktzugang"

Datum: 29.09.2011

Autor(en): Thomas Pelkmann

Microsoft und Citrix versprechen sich von ihrer V-Alliance, Marktführer VMware mindestens Paroli bieten zu können. Beim Durchstart helfen sollen auch die zunehmende Consumerization, weil immer häufiger auch Anwendungen und Desktops virtualisiert werden.



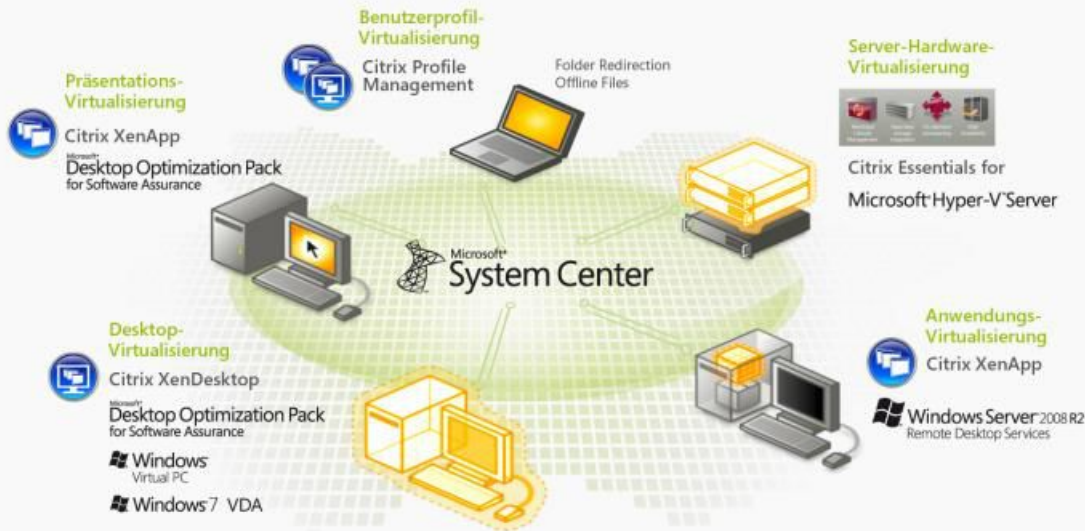
Die Zusammenarbeit zwischen den Weltkonzernen Microsoft und Citrix hat schon eine lange Tradition: Seit 20 Jahren bereits entwickeln beide Unternehmen gemeinsam Lösungen für Rechenzentrum und Netzwerkumfeld. Die Zusammenarbeit ist so eng, dass schon lange und immer wieder darüber spekuliert wird, ob das größere Unternehmen - Microsoft - sich das kleinere nicht direkt einverleiben sollte. Beide Firmen dementieren das ebenso häufig immer wieder und betonen dabei einerseits ihre Eigenständigkeit und andererseits ihre enge Partnerschaft.

Im Jahr 2009 haben Microsoft und Citrix von Deutschland aus die **V-Alliance**¹ ins Leben gerufen, um dem zeitweise weit enteiltten Marktführer bei Virtualisierungslösungen, VMware, nicht ganz aus dem Blick zu verlieren.

VIRTUALISIERUNG MIT CITRIX UND MICROSOFT

Einbeziehen und erweitern: Vom Rechenzentrum bis zum Desktop

Foto: V-
Alliance



Die V-Alliance, mittlerweile eine in beiden Unternehmen weltweit gepflegte Kooperation, soll Partnern und Kunden die Mittel für strategische Investitionsentscheidungen an die Hand geben, die sich auf der Grundlage des umfangreichen Virtualisierungs-Portfolios beider Unternehmen ergeben.

Virtualisierung zählt **unterschiedlichen Marktforschern und Analysten etwa von IDC, Dimension Data oder TechConsult zufolge**² seit Jahren schon zu den Top-Themen der IT-Branche und wird im Zeitalter der Cloud noch an Bedeutung zunehmen. Dabei umfasst das Thema nicht nur die Virtualisierung im Server-Umfeld, sondern zunehmend auch die von Applikationen und Desktops.

Unterschiede zum Marktführer VMware

Mit dem Zugang über Anwendungen und Arbeitsplätze unterscheiden sich die Verfolger nicht nur vom derzeitigen Marktführer VMware, der traditionell eher in der Server-Virtualisierung stark ist. Mit diesem Ansatz verfolgen die Bündnispartner der V-Alliance nach Worten von **Axel Oppermann**³, IT-Marktanalyst und Senior Advisor der Experton Group, auch einen "probaten Marktangang". Im Kern handele es sich um einen Marketingschachzug, der wenigstens zum Teil aktuellen, besonders aber den zukünftigen Herausforderungen der Anwenderunternehmen entspricht, so Oppermann.

Microsoft & Citrix Enterprise Solution

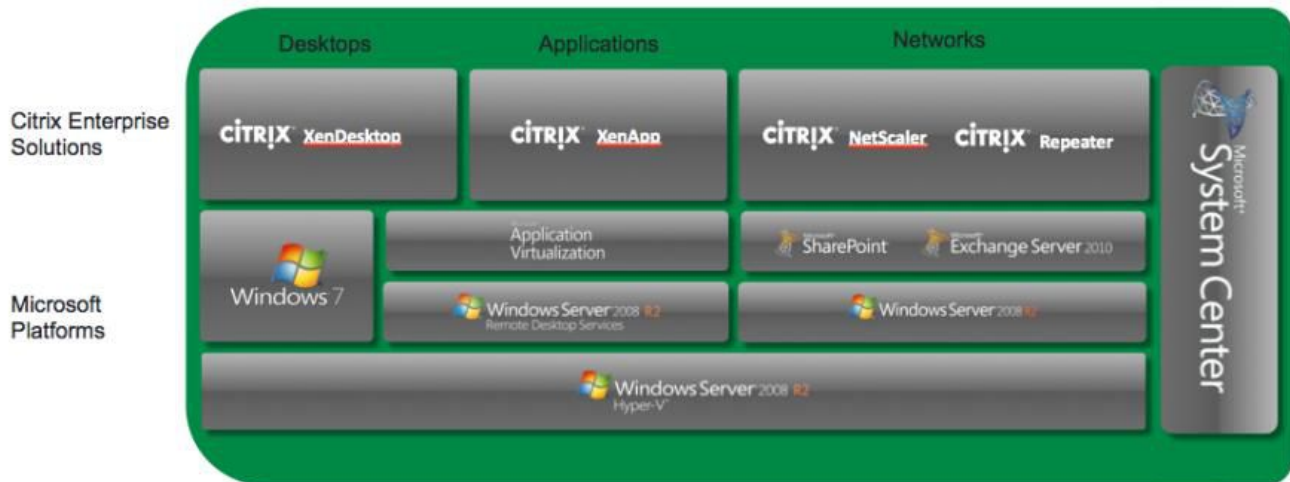


Foto: V-Alliance

"Die Integration unterschiedlicher Geräte (wie Desktop, Notebook, ThinClient, Tablet, Smartphone) wird eine zentrale Aufgabenstellung in den IT-Abteilungen sein", schätzt der Experton-Analyst. Die Konsumerisierung sei hierbei ein "Marketing-Trigger", der diesen Sachverhalt plastisch abbildet. Weil "das Gerät (der Client) zur Schnittstelle degradiert" werde, sei davon auszugehen, dass dieses Kalkül wenigstens mittelfristig aufgehen werde.

Auch, wenn dieser Ansatz über die an Bedeutung derzeit stark zunehmende Konsumerisierung der IT erfolgversprechend ist: Beide Allianz-Partner legen Wert auf die Feststellung, das ihr nun gemeinsam vorgetragener Virtualisierungs-Stack wesentlich mehr umfasst als nur Lösungen für Applikations- oder Desktop-Virtualisierung. Microsoft spricht in diesem Zusammenhang von der 360°-Virtualisierung mit dem **System Center**⁴ in der Mitte, Citrix eher von einer End-to-End-Sicht.

Im Kern bietet die V-Alliance den fast zu 100 Prozent deckungsgleichen Vertriebspartnern von Microsoft und Citrix Hilfe beim Vertrieb der Gesamtmenge der Produkte speziell im Virtualisierungsbereich. Darüber hinaus geht es für Lösungsanbieter auch um das Know-how für den Umgang mit der Schnittmenge der Allianz-Portfolios.

Zwar gibt es keine gemeinsamen Virtualisierungspakete, wie Andy Pink, Senior Microsoft Relationship Manager Central Europe bei Citrix, erläutert. Dennoch biete man seinen Partnern nicht nur Know-how und Marketinghilfe, sondern auch Schnittstellen und Tools für die Integration beider Virtualisierungs-Stacks an. Zudem erhalten die Allianz-Partner, bis heute in Deutschland etwa 30 Systemhäuser, Zugang zu Loyalty-Programmen und Bundles, um beim Lizenzerwerb bei Microsoft und Citrix Preisvorteile erzielen zu können.

Tools und Know-how für Allianz-Partner

Den zertifizierten Partnern bietet die V-Alliance Tools und Know-how für das Management komplexer Virtualisierungsumgebungen, eine nahtlose Integration in die bestehenden, oft vom Server her aufgezogenen Virtualisierungslandschaften sowie insgesamt laut Citrix-Manager Pink eine "ideal aufeinander abgestimmte Virtualisierung auf Desktop-, Anwendungs- und Server-Ebene".

Für die Kunden bedeutet die V-Alliance: Sie sprechen mit nur einem der Allianz-Partner über ihre umfassende **Virtualisierungslösung**⁵. Werner Leibbrandt, bei Microsoft als Director Platform Strategy Ansprechpartner für die Allianz, bezeichnete das jüngst in einem Interview als "Single-Point-of-Contact im Markt" und versichert, dass es sich dabei nicht um eine dem Marketing entlehnte Worthölse handle. "Dahinter steht auch eine entsprechende Infrastruktur", etwa in Form einer gemeinsamen Partner-Hotline für technische und vertriebliche Anfragen sowie Invests bei Citrix und Microsoft für gemeinsame **Proof-of-Concepts**⁶, Testumgebungen und Schulungen.

Für den Experton-Analysten Oppermann handelt es sich bei der Allianz um ein vielversprechendes Projekt. "Sowohl für die Hersteller als auch deren Partner ist diese Kooperation von enormer Bedeutung", emint Oppermann. Microsoft habe vor Jahren den Trend zu Virtualisierung unterschätzt und damit zugelassen, dass VMware seine Marktführerschaft habe ausbauen können.

"Durch die V-Alliance können die Partner von Citrix und Microsoft ihren Kunden integrierte **„Best of Breed“**⁷-Technologie anbieten, die unter anderem Applikationen und Desktops an jedem Ort bereitstellen können." Den Kunden in den Unternehmen bedeute die Allianz "eine echte Alternative im Beschaffungsprozess und eine relevante Größe bei der Planung und Umsetzung von Virtualisierungskonzepten."

Der Virtualisierungs-Stack von Citrix und Microsoft

- Hypervisor Positionierung: XenServer bevorzugt bei Umgebungen mit gemischten Betriebssystemen und High-Performance-Anforderungen - Windows Server 2008 mit Hyper-V hervorragend in Umgebungen mit überwiegendem Windows-based Workloads (gemeinsamen Tests in USA).
- Microsofts Hypervisor Hyper-V ist in Citrix XenDesktop (ab Version 4) bereits integriert. (Freiheit des Kunden den XenServer oder bei Bedarf den Hyper-V zu wählen - je nachdem, was am besten in dessen Umgebung passt.)
- Microsofts System Center Virtual Machine Manager (SCVMM), bzw. die ganze System Center Familie unterstützt und verwaltet auch Citrix Umgebungen (via bspw. XenApp Connectoren)
- Microsofts System Center Configuration Manager in die Applikations-Virtualisierungslösung von Citrix (ab XenApp 5) integriert. So können Anwender ihre Applikationen auf jedem Endgerät nutzen ? und zwar auf gemanagten ebenso wie auf nicht gemanagten Windows-Endgeräten sowie auf Nicht-Windows-Clients. Microsofts SCCM ermöglicht es dem Nutzer außerdem, sowohl Citrix-XenApp- als auch Microsoft-App-V-Applikationen bereitzustellen, zu verwalten und zu reporten.
(Wahlfreiheit beim Management der Desktop-Lösungen. Microsofts System Center kann sowohl physische als auch virtuelle Desktops verwalten und dabei mit einem einzigen Client, dem Citrix Receiver, arbeiten. Denn Microsofts System Center wurde ebenfalls von beiden Herstellern gemeinsam weiterentwickelt.)
- Gemeinsame Entwicklung von Desktop-Virtualisierungslösungen. Microsofts VDI-Suite basiert auf Citrix XenDesktop.

Webseite der V-Alliance⁸

Links im Artikel:

¹ <https://www.computerwoche.de/software/software-infrastruktur/1898611/index3.html>

² <https://www.computerwoche.de/subnet/citrix/>

³ <https://www.computerwoche.de/management/it-strategie/1903183/>

- ⁴ <http://www.microsoft.com/germany/systemcenter/default.mspx>
 - ⁵ <https://www.computerwoche.de/schwerpunkt/v/Virtualisierung.html>
 - ⁶ <https://www.computerwoche.de/schwerpunkt/p/Proof-of-Concept.html>
 - ⁷ <https://www.computerwoche.de/schwerpunkt/b/Best-of-Breed.html>
 - ⁸ <http://www.v-alliance.de/home.aspx>
-

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.