

Link: <https://www.computerwoche.de/a/qlogic-will-vertrieb-von-infiniband-loesungen-ankurbeln,1884791>

Erstes InfiniBand-Channelprogramm

## QLogic will Vertrieb von InfiniBand-Lösungen ankurbeln

Datum: 22.01.2009  
Autor(en):Uli Ries

QLogic reagiert mit dem SignatureHPC-Channelprogramm auf die steigende Nachfrage nach High-Performance-Computing-Lösungen (HPC). Das Programm zielt auf Reseller, die ihre Aktivitäten im wachstumsstarken HPC-Markt ausweiten möchten. Das branchenweit erste offiziellen InfiniBand-Partnerprogramm soll die Erschließung des Potenzials des HPC-Marktes unterstützen.

Mit



dem neuen SignatureHPC-Partnerprogramm will QLogic die Einführung von InfiniBand-Netzwerktechnik im HPC-Markt beschleunigen.

Foto: QLogic

Der Partnerstatus soll die **InfiniBand**<sup>1</sup>-Expertise der teilnehmenden Reseller unterstreichen. Kunden gibt der Nachweis die Gewissheit, dass der Partner im Markt für **HPC**<sup>2</sup>-Cluster auf Basis von InfiniBand-Netzwerken erfahren und kompetent ist. **QLogic**<sup>3</sup> bietet ein durchgängiges Produktspektrum an HPC-Netzwerkklösungen an, das von Multiprotokoll-Fabric-Director- und Edge-Switches über Adapter bis hin zu einem vollständigen Softwarepaket reicht, mit dem sich High-Performance-Cluster installieren, betreiben und warten lassen.

QLogics neues SignatureHPC-Programm baut auf dem bewährten, mehrfach prämierten **Signature-Partnerprogramm**<sup>4</sup> auf, das der Hersteller für Reseller von **Storage**<sup>5</sup>-Networking-Produkten anbietet. Es soll das branchenweit erste speziell auf die Anforderungen des HPC-Marktes zugeschnittene Channelprogramm sein und bindet InfiniBand-Partner in das bestehende weltweite Vertriebsmodell des Unternehmens ein. Autorisierte Reseller und Distributoren von QLogic sollen durch die Teilnahme in den Genuss zusätzlicher Vorteile kommen.

"Der anhaltende Zugewinn an Marktanteil unterstreicht den Stellenwert, den InfiniBand im HPC-Umfeld einnimmt. Erklären lässt sich der Siegeszug dadurch, dass Unternehmen immer leistungsstärkere Lösungen fordern. Dementsprechend nimmt die Nachfrage nach Resellern mit InfiniBand-Expertise an Fahrt auf und übersteigt die Zahl der auf dieses Thema spezialisierten Dienstleister deutlich. Um dem wachsenden Bedarf nach neuen HPC-Clustern begegnen zu können, muss die Basis an qualifizierten Fachhändler rasch ausgebaut werden. QLogics branchenweit erstes SignatureHPC-Programm zielt genau darauf ab," meint Earl Joseph, Program Vice President beim Analysten **IDC**<sup>6</sup>.

"Um mit den von Kunden gestellten Anforderungen an HPC-Lösungen Schritt zu halten, sind wir auf die Unterstützung der Hersteller angewiesen. Nach wie vor sind klassische Maßnahmen und Mechanismen gefragt, einschließlich Schulungen und Supportleistungen. Genau hier setzt QLogic mit der Einführung des ersten uns bekannten Channelprogramms, dem QLogic SignatureHPC-Programm, an und schafft damit den notwendigen globalen Rahmen für den Vertrieb von InfiniBand-Produkten," so Julian Fielden, Managing Director beim HPC-Spezialisten **OCF**<sup>7</sup>.

## Links im Artikel:

<sup>1</sup> <http://de.wikipedia.org/wiki/InfiniBand>

<sup>2</sup> <https://www.computerwoche.de/schwerpunkt/h/HPC.html>

<sup>3</sup> <http://www.qlogic.com/>

<sup>4</sup> <http://www.qlogic.com/WhereToBuy/ForResellers.aspx>

<sup>5</sup> <https://www.computerwoche.de/schwerpunkt/s/Storage.html>

<sup>6</sup> <http://www.idc.com/>

<sup>7</sup> <http://www.ocf.co.uk/>