

Automatisierungshilfe für den Mittelstand

Mit dem IBM Tivoli Foundations Application Manager und Service Manager kündigte IBM im vergangenen Jahr zwei neue Tivoli-Appliances an. IT-MITTELSTAND sprach mit den IBM-Managern Oliver Grell und Holger Dörnemann über das erweiterte Produktportfolio sowie die Einsatzbereiche der neuen Mittelstandspakete.

ITM: Welche Unternehmensgröße sprechen Sie mit Tivoli an?

Oliver Grell: Durch Akquisitionen haben wir unseren Markt und das Portfolio auf über 300 Produkte erweitert. Zwar sind wir vor allem im Großkundenumfeld gestartet, aber auch der Mittelstand ist ein interessanter Geschäftsbereich für uns.

ITM: Wie behalten Sie bei so vielen Lösungen den Überblick?

Grell: Hinter Tivoli steckt eine riesige Organisation, in deren Entwicklungsabors die Produkte in den einzelnen Teilbereichen entwickelt und weiterentwickelt werden. Das Gesamtportfolio teilt sich auf in den Automationsbereich mit den Themen Service Management sowie IT Operations Management und den Storage-Bereich, in dem wir uns hauptsächlich zu Storage-Filebackup-Themen Gedanken machen.

ITM: Auch um Virtualisierung?

Grell: Virtualisierung spielt gerade im Storage-, aber natürlich auch im Serverumfeld eine wichtige Rolle. Zudem haben wir das Tivoli-

Oliver Grell,
Business Unit
Executive Tivoli
Software bei IBM



Sicherheitsportfolio mit Identity Management, Access Management und Compliance-Themen sowie Enterprise Asset Management.

ITM: Wie viele Kunden haben Sie?

Grell: Weltweit zählen wir etwa 22.000 aktive und größere Tivoli-Kunden.

ITM: Wie viele Lösungen hat der Tivoli-Kunde durchschnittlich im Einsatz?

Holger Dörnemann: Den Durchschnittskunde gibt es nicht. Hat ein Kunde einmal eine Automationslösung von Tivoli eingesetzt, wächst er mit unseren Produkten. Kunden, die vor zehn Jahren mit Themen wie Availability- und Event-Management angefangen haben, sind mittlerweile offen für neue Lösungsschritte.

Für uns ist jetzt das Thema Business Service Management (BSM) interessant, wobei man von reinem Ressourcenmanagement weggeht zu „Laufen eigentlich meine Geschäftsprozesse?“.

ITM: BSM scheint sich im Mittelstand noch nicht durchzusetzen...

Grell: Wenn man sich kleinere Mittelständler anschaut, würde ich Ihnen Recht geben, dass es für sie Neuland ist. Wenn Sie aber in einem größeren mittelständischen Unternehmen beispielsweise keine entsprechenden Helpdesks haben, knirscht das ganz gehörig im Betrieb. Es gibt eine Grenze, an der Sie anfangen müssen, über solche Prozesse nachzudenken. Dafür haben wir unsere sogenannten Appliances entwickelt.

Das sind Plug-and-Play-Systeme für die Themen Monitoring und Serviceesk. Wir entwickeln ein Plug-and-Play mit Hardware, Software und einer Call-Home-Möglichkeit, um entsprechende Updates regelmäßig aufspielen zu können. Und das ist genau das, was für den Mittelstand relevant ist.

ITM: Können Sie solch ein Plug-and-Play-System weiter präzisieren?

Dörnemann: Dahinter steckt der Gedanke, dass ich eine Hardware-Box

nehme, sie ins Rechenzentrum stelle und Strom sowie ein Netzwerkkabel hineinstecke und alles funktioniert, denn man arbeitet hier wirklich mit vorkonfigurierten Prozessen.

Wenn man einem Mittelständler einfache Prozesse anbietet, die zu seinen Bedürfnissen passen, adaptiert er diese relativ schnell. Und das ist letztendlich die Idee, die hinter den Appliances steckt. Die Software ist also nicht nur von der Funktionalität her auf den Mittelstand zugeschnitten, sondern auch komplett installiert, und es gibt nur einen relativ geringen Wartungsaufwand. Und durch die vorkonfigurierten Prozesse ist man wirklich schnell produktiv.

ITM: Wen wollen Sie damit ansprechen?

Grell: Wir können damit sowohl neue Kunden adressieren als auch solche, die bereits Erfahrungen in Storage-, Security- oder anderen Tivoli-Bereichen gemacht haben.

ITM: Von welchem Preis reden wir hier?

Grell: Sie müssen mit zirka 25.000 Euro für eine Appliance rechnen.

ITM: Und was sind die wichtigsten Features?

Dörnemann: Im Augenblick bieten wir zwei Appliance-Lösungen an: Die eine ist, wie ich bereits erwähnte, ein Serviceesk aus der Steckdose (IBM Tivoli Foundations Service Manager). Und die zweite ist eine Availability-Lösung, also Monitoring von Hardwareressourcen (IBM Tivoli Foundations Application Manager). In der Zukunft wird es aber auch noch weitere Entwicklungen geben.

ITM: Haben Sie schon erste Anwender?

Dörnemann: Wir können ein Projekt in Österreich nennen, das in diese Richtung geht. Unser Partner Santix hat bei einem Kunden aus dem gebobenen Mittelstand sowohl einen Serviceesk implementiert als auch ein Hochverfügbarkeitsmanagement eingeführt. ➔1

Ina Schlicker, Lea Sommerhäuser

Das Interview in voller Länge finden Sie unter:
www.imitelstand.de