Erfolgsmeldung von der CeBIT 2010: Fujitsu gewinnt erneut I-a-a-S-Kunden über den Channel

SIGMA Chemnitz beliefert Dienstleistungsunternehmen mit Server- und Storagekapazitäten aus Fujitsu-Rechenzentren

München, 12. März 2010 – Angekünigt zur VISIT 2009 und verfügbar seit Dezember vergangenen Jahres, findet das Cloud-Angebot Infrastructure-as-a-Service
(I-a-a-S) for Server von Fujitsu großen Anklang bei Kunden und Partnern: Auf der CeBIT 2010 konnte Fujitsu zusammen mit SIGMA Chemnitz ein weiteres substantielles Kundenprojekt feiern, das über einen Fachhandelspartner gewonnen wurde.

Bei dem Kunden handelt es sich um ein innovatives Dienstleistungsunternehmen mit einem hohen Speicherbedarf für Multimedia-Dateien und höchster Anforderungen an die Verfügbarkeit: Eine hohe Zahl an Außendienstmitarbeitern muss jederzeit und rund um die Uhr Zugriff auf Server- und Storage-Kapazitäten haben, um Multimedia-Dateien abzurufen oder hochzuladen. Gleichzeitig müssen die bereitgestellten Systeme leistungsfähig genug sein, um die ERP-gesteuerten Prozesse zu bewältigen.

Mit I-a-a-S for Server stellt Fujitsu Server-Kapazitäten aus seinem Rechenzentrum nach Bedarf (“on demand”) und modular zur Verfügung und bietet damit auch seinen Partnern neue Geschäftsmöglichkeiten auf dem Weg in die Cloud: Auf Basis des I-a-a-S-Portfolios von Fujitsu können die Partner ihren spezifischen Angebotskatalog gestalten, in dem sie die Infrastruktur mit eigenen Dienstleistungen ergänzen und so einen zusätzlichen Mehrwert für ihren Kunden schaffen.

Um diesen Anforderungen an seine IT gerecht zu werden, hat der Kunde nun beim Fujitsu-Partner SIGMA Chemnitz für das IT-On Demand-Modell unterschrieben.

Künftig kann das Unternehmen damit auf zwei dezidierte Server-Systeme von Fujitsu in höchster Ausbaustufe zugreifen sowie einen dahinter liegenden Speicher mit insgesamt etwa einem Terabyte Volumen. Fujitsu stellt die Infrastruktur direkt aus seinem Rechenzentrum in Paderborn zur Verfügung. Vertragshalter beim Kunden ist Fujitsu-Partner SIGMA Chemnitz, der zusätzliche Services wie den Betrieb des ERP-Systemes bereitstellt.

„Für uns bietet das I-a-a-S-Modell von Fujitsu eine ausgezeichnete Möglichkeit, unseren Kunden die innovativen Leistungen eines renommierten Herstellers anzubieten und dabei zugleich unsere eigenen Kundenbindungen zu vertiefen und weiter auszubauen“, sagt Grit Freitag, Mitglied der Geschäftsleitung bei SIGMA Chemnitz. „Wir können mit I-a-a-S zum Beispiel die gewünschte Leistung genau an die Kundenanforderungen anpassen und, wo nötig, auch Kapazitätssprünge und Belastungsspitzen abfangen. Zugleich können wir mit dem Fujitsu-Modell einen 7×24-Stunden-Betrieb und damit höchste Verfügbarkeit garantieren – gerade für kleine und mittelständische Unternehmen mit wenig eigenen IT-Mitarbeitern ein entscheidender Vorteil.“

„Der jüngste Kundengewinn unseres Partners SIGMA Chemnitz ist für uns der Beweis, dass unser I-a-a-S-Vertriebsmodell über den Channel funktioniert und von Kunden angenommen wird“, erklärt Jörg Brünig, Senior Director Channel & Retail bei Fujitsu Technology Solutions. „Der Charme der Konstellation in diesem Fall: Sie setzt auf die besonderen Stärken aller Beteiligten. Fujitsu stellt die Infrastruktur, SIGMA Chemnitz veredelt sie mit seinen Services – zum Beispiel dem Betrieb von ERP-Systemen. Wir sehen deutlich, dass unsere Partner von diesem Konzept jetzt und langfristig profitieren – im Hinblick auf ihr eigenes Angebot, vor allem aber auch im Hinblick auf ihre Margen einen regelmäßigen Fluss an Einnahmen.“

Dass dieses Konzept auch in der Partnerlandschaft auf offene Ohren stößt, signalisiert die Zahl von mittlerweile 50 Partnern, die sich für I-a-a-S von Fujitsu zertifiziert haben – weitere sollen im Lauf des Jahres folgen. „Nach oben haben wir uns hier keine Grenzen gesetzt“, so Brünig.