

Hyperkonvergenz: IBM schließt Partnerschaft mit Nutanix

IBM und Nutanix haben bekannt gegeben, im Bereich [Hyperkonvergente Systeme](#) künftig eng zusammenarbeiten zu wollen. [Im Rahmen der Partnerschaft](#) sollen die Enterprise Cloud Platform von Nutanix und IBM Power Systems kombiniert werden. Mit den gemeinsamen Angeboten sollen Global-2000-Unternehmen angesprochen werden. Ziel ist es, ihnen Wahlfreiheit zu bieten und damit, so die Partner in ihren Pressemitteilungen, "das wahre Potenzial Software-Definierter Infrastruktur" zu erschließen.



Konkret sollen weitere Workloads auf hyperkonvergente Infrastrukturen migriert werden. Als Beispiele nennen die Partner "kognitive Workloads", einschließlich Big Data, maschinellem Lernen und künstlicher Intelligenz, aber auch für das Alltagsgeschäft unverzichtbare Datenbanken, Data Warehouses, Web-Infrastrukturen und typische Unternehmensanwendungen oder Cloud-native Workloads, einschließlich Full-Stack Middleware auf Open-Source-Basis, Enterprise-Datenbanken und Container.

Der Schwerpunkt liegt [laut Nutanix-Manager Brian Cox](#) zunächst auf dem IBM WebSphere Application Server (WAS) und Open Source Datenbanken, soll aber auf schnell wachsende Segmente anspruchsvolle Workloads im Bereich Predictive Analytics, bei denen IBM von Cognitive Computing spricht, ausgedehnt werden. Der Vertrieb der gemeinsamen Lösungen erfolgt ausschließlich über IBM und dessen Channel-Partner. Details zu verfügbaren Modellen den Terminen für deren Markteinführung und unterstützte Konfigurationen liegen noch nicht vor. Sie sollen jeweils zum Zeitpunkt ihrer Verfügbarkeit bekanntgegeben werden.

Das Angebot soll Unternehmen eine Private Cloud ermöglichen, in die sich die Power-Architektur "nahtlos und ohne Kompatibilitätsprobleme" einfügt. Damit richtet es sich wohl vorrangig an Unternehmen, die bereits jetzt IBM-Power-Systeme nutzen. Den nun erfolgten Ankündigungen zufolge, übernimmt der Nutanix-Hypervisor AHV das Virtualisierungs-Management, die [Acropolis Container Services von Nutanix](#) werden für die Verbindung nativer Cloud-Services und Enterprise-Storage sorgen.

Durch die Partnerschaft mit Nutanix wolle man Unternehmenskunden eine „skalierbare, robuste und hochleistungsfähige hyperkonvergente Infrastrukturlösung an die Hand geben, die von den

Fähigkeiten der POWER-Architektur hinsichtlich Datenverarbeitung und Rechenleistung sowie der One-Click-Einfachheit der Nutanix Enterprise Cloud Platform profitiert“, erklärt Stefanie Chiras, VP Power Systems bei IBM, in einer [Pressemitteilung](#).

Darin verspricht Dheeraj Pandey, CEO von Nutanix IBM-Kunden mit Power-basierten Systemen, dass sie ihre “On-Premise-Infrastruktur mit einem Nutzererlebnis nach Art der Cloud realisieren können.“ Sie sollen als Teil einer Scale-Out-Umgebung mit IBMs Server-Technologie “jede Art von unternehmenskritischem Workload in jeder beliebigen Größenordnung“ betreiben können.

Die Partnerschaft zwischen IBM und Nutanix ist damit offiziell und beidseitig bestätigt. Offiziell ist interessant weil es in der Vergangenheit bereits einseitige Ankündigungen von Nutanix gab, dass seine Software auf Hardware Dritter läuft. Vor knapp einem Jahr war das Opfer Cisco, als Nutanix sich zuerst [auf dessen UCS-Systeme drängte](#). Im November 2016 [kündigte es dann noch an](#), auch nach den Blade-Servern von Cisco greifen zu wollen. Beide Male zeigte sich Cisco ausgesprochen verärgert, schließlich unterbreitet es Kunden eigene Vorschläge.

Anfang dieses Monats [gab Nutanix dann erwartungsgemäß bekannt](#), dass seine Enterprise Cloud Platform ab sofort für Ciscos UCS-B-Series-Blades verfügbar ist. In der Mitteilung wartete der Hersteller aber noch mit einer kleinen Überraschung auf: Auch für die ProLiant-Server von HPE bietet man diese Lizenzen nun an.

[Dell](#) und [Lenovo](#) sind bereits seit längerem offizielle OEM-Partner. Damit deckt Nutanix nun alle Top-Serverhersteller ab und kann sich durch [Zertifizierungen von SAP und Oracle](#) sich glaubwürdig auch bei großen Kunden positionieren, die weit mehr als VDI-Strukturen darauf betreiben wollen.

HPE reagierte erwartungsgemäß ebenso verärgert wie Cisco im vergangenen Jahr. [In einem Blog](#) stellt HPE-Manager Paul Miller klar, dass “HPE und Nutanix keine Partner sind“. HPE-Server seien die weltweit meistverkauften und Nutanix wolle lediglich “ein Stück vom Kuchen“. Miller verweist auf die HPE-eigenen Angebote für Hyperkonvergente Infrastrukturen und dass HPE in deren Weiterentwicklung in den vergangenen 18 Monaten nahezu eine Milliarde Dollar investiert habe.

Damit spielt Miller vor allem auf die [Übernahme von Simplivity](#) an. Für den Nutanix-Mitbewerber zahlte HPE im Januar 2017 rund 650 Millionen Dollar. Den Fahrplan für die Integration der Technologie [legte HPE bereits im März vor](#). Am Rande [wurde auch bekannt](#), dass HPE – wenig überraschend – von Simplivity mit Dell und Lenovo geschlossene Partnerschaften mittelfristig nicht mehr aktiv pflegen will. Und die von Simplivity noch im Dezember 2016 [mit Huawei bekannt gegebene](#) wird wahrscheinlich nie mit Leben erfüllt.

Zumindest im Fall der von HPE im Stich gelassenen Symplivity-Kunden mit Hardware von Dell und Lenovo war Nutanix umgehend zur Stelle, um ihnen einen alternativen Migrationspfad anzubieten. Während HPE ihnen natürlich den Austausch der Hardware empfiehlt, rät Nutanix lediglich zum Austausch der Software.

Im direkten Zwist mit Nutanix warnt HPE-Manager Miller “HPE kann für nichts garantieren wenn es sich nicht um HPE-Software oder Software eines Partners handelt, mit dem wir zusammenarbeiten um die Lösung gemeinsam zu zertifizieren. Es ist für jede Software-Storage-Plattform unerlässlich, dass sie vom Hersteller der Hardware auf der sie läuft auch zertifiziert ist. Andernfalls setzt man die Daten erwiesenermaßen einem Risiko aus.“

Das kontert Nutanix wahrscheinlich mit denselben Argumenten, mit denen es bereits [die Attacken von Cisco](#) abgewehrt hatte. Erstens könne man Knoten mit unterschiedlicher Ausstattung für Computing und Storage zusammenfassen. HPE-Server sind damit also nur ein Teil des Gesamtkonzeptes – was den Wert von HPE-Support für sie reduziert. Zweitens benötigten Kunden bei der Nutzung von Nutanix AHV keinen anderen Hypervisor mehr, müssten also auch keine Lizenzen mehr dafür bezahlen und würden dadurch in die Lage versetzt, Hardware herstellerübergreifend zu verwalten. Unabhängig davon, welcher Ansatz sich in der Praxis nun technisch, organisatorisch und preislich als der bessere erweist, dürfte die Kunden der Zwist der Anbieter freuen, spornt er die doch dazu an, den jeweils anderen zu übertreffen, was letztlich die Entwicklung erheblich beschleunigen dürfte.