

In diesem Technology Spotlight wird untersucht, wie Pure Storage IT-Organisationen mit Hybrid-Cloud-Storage-Modellen unterstützen kann, die als Service genutzt werden können und so Risiken und Komplexität für das Unternehmen und die IT-Verantwortlichen reduzieren.

# Ausfallsicherheit der digitalen Infrastrukturen fördert das Interesse an neuen As-a-Service Cloud-Betriebsmodellen

April 2022

**Geschrieben von:** Susan Middleton, Research Vice President, Flexible Consumption and Financing Strategies for IT Infrastructure und Rob Brothers, Program Vice President, Datacenter and Support Services

## Einführung

IDC Studien zeigen, dass Unternehmen die Ausfallsicherheit ihrer digitalen Infrastruktur als grundlegendes Element ihrer IT-Strategie betrachten. Diese Unternehmen sind auf der Suche nach einem höheren Maß an Transparenz, plattformübergreifender Kontrolle, erweitertem Datenmanagement und Schutz, der das gesamte Kontinuum zwischen Edge und Core abdeckt. Cloud-basierte As-a-Service-Modelle (XaaS) sind eine hervorragende Möglichkeit, diese Einblicke zu gewinnen. IDC prognostiziert, dass bis 2024 mehr als 75 % der Infrastruktur an Edge-Standorten über ein As-a-Service-Modell genutzt und/oder betrieben werden, ebenso wie mehr als die Hälfte der Infrastruktur in Rechenzentren. Pure Storage wird seine Strategie weiter anpassen, um dieser neuen Umgebung gerecht zu werden und Lösungen auf den Markt zu bringen, die den sich verändernden Anforderungen der Kunden entsprechen. Pure Storage bietet Kunden eine elastische Infrastruktur, die in einer sicheren On-/Off-Premises-Umgebung untergebracht ist und Einblicke in öffentliche und private Cloud-Workloads bietet. Das Pay-per-Use-Modell, die schnelle Bereitstellung und Skalierbarkeit von Kapazitäten und das reduzierte Life-Cycle-Management der Infrastruktur machen Cloud-Service-Anbieter für Unternehmen attraktiv. IDC stellt fest, dass die Einführung von As-a-Service die Kunden zu einem Cloud-Betriebsmodell bewegt, das die digitale Transformation fördern kann.

## Situationsüberblick

Das entstehende digitale Infrastruktur-Ökosystem wird zunehmend auf einem Cloud-Fundament aufbauen, das sich darauf konzentriert, eine immer schnellere Bereitstellung einer innovativen, reibungslosen Infrastruktur zu gewährleisten. Diese Infrastruktur umfasst Hardware, Software, Ressourcen-Abstraktion, Automatisierung, KI/ML und konsistente, allgegenwärtige, skalierbare Abläufe über alle Clouds hinweg – unabhängig davon, ob sie sich in Ihrem Rechenzentrum, in einer Colocation-Einrichtung, bei einem Service Provider oder an einem Edge-Standort befinden. Mit der zunehmenden Verbreitung der Cloud haben Unternehmen mit der Komplexität des Managements all dieser neuen Ökosysteme, die mehrere Plattformen und Standorte umfassen, zu kämpfen. Der verstärkte Einsatz von KI/ML stellt sicher, dass IT-Organisationen die kritischen Performance-Indikatoren (KPIs), die sich auf die Geschäftsergebnisse auswirken, identifizieren und sich auf diese abstimmen können. Umfassende proaktive und vorausschauende Analysen

## AUF EINEN BLICK

### WICHTIGSTE STATISTIKEN

Jüngste Untersuchungen von IDC zeigen einen potenziellen Anstieg von As-a-Service-Angeboten. Tatsächlich beabsichtigen 73 % der Unternehmen, diese bis Ende 2022 zu nutzen.

### WAS WICHTIG IST

Das IT-Personal kann sich nun auf die Förderung von Geschäftsinnovationen konzentrieren, anstatt sich um die täglichen Verwaltungsaufgaben ihres Hybrid-Storage zu kümmern.

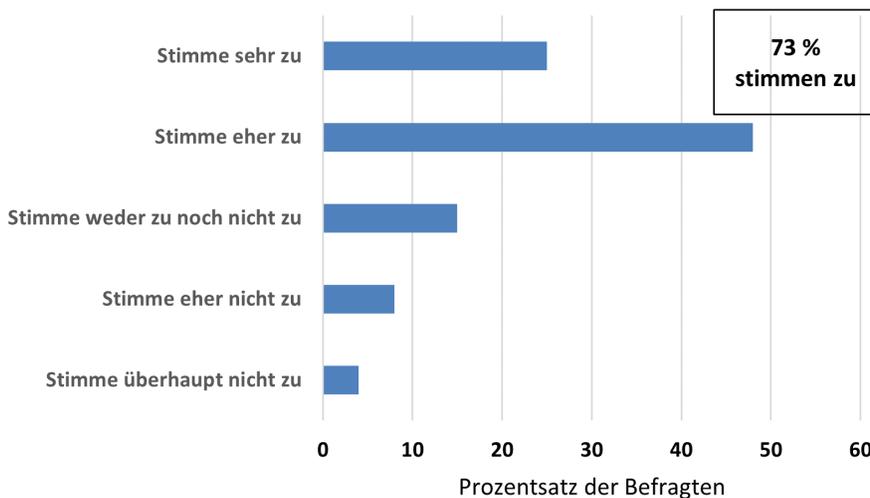
der Kosten, des Zustands, der Einhaltung von Vorschriften und der Performance der Infrastruktur erleichtern die Erkennung von Trends und die Automatisierung von Reaktionen. Dies erhöht die Resilienz und Flexibilität.

As-a-Service-Modelle sind Finanzpakete, die das Cloud-Erlebnis ermöglichen. Sie können in On- oder Off-Premises-Umgebungen des Unternehmens angesiedelt sein, sind hybride Systeme und helfen beim Management von komplexem Cloud-Storage. Diese Lösungen ermöglichen es den Unternehmen, sich auf Geschäftsinitiativen statt auf den täglichen Betrieb zu konzentrieren, indem sie das Risiko des Betriebs und des Besitzes der Ressourcen auf den Ressourcenanbieter übertragen. IDC stellt eine steigende Nachfrage in den As-a-Service-Segmenten der Cloud-Ausgaben fest. Nimmt man das Wachstum von As-a-Service-Modellen für gemeinsam genutzte und dedizierte Cloud-Umgebungen zusammen, so werden diese beiden Märkte während des gesamten Prognosezeitraums den größten Anteil an den gesamten Cloud-Ausgaben haben und von 55,7 % im Jahr 2021 auf 64,1 % im Jahr 2025 wachsen. In diesen Segmenten werden auch die Ausgaben am schnellsten wachsen – mit einer fünfjährigen CAGR von 21,3 %.

Im Oktober 2021 befragte IDC 829 Personen weltweit nach den wichtigsten Treibern für Infrastrukturinvestitionen. Abbildung 1 veranschaulicht die Nachfrage nach diesen Lösungen: 73 % der Befragten stimmen der Aussage, dass sie eine flexiblere „Pay-as-you-go“-Infrastruktur einführen werden, zu oder stimmen ihr sehr zu. Was die Kunden zu diesen Lösungen treibt, hat sich in den letzten Jahren geändert. Früher ging es darum, eine Opex-Methode für die Ausgaben zu finden - aber heute geht es darum, sowohl in Off- als auch On-Premises-Umgebungen eine Cloud-Erfahrung zu bieten und Zugang zu modernster Hardware, Software und zu Services zu niedrigeren Anfangskosten zu erhalten. Einer der gängigen Irrtümer in der Branche ist, dass die Cloud keine On-Premises-Lösung ist – Unternehmen denken bei der Cloud an einen Standort, obwohl es sich um ein Betriebsmodell handelt, das praktisch überall existieren kann.

#### ABBILDUNG 1: **Pläne zur Nutzung des flexiblen verbrauchsabhängigen Opex-Nutzungsmodells**

**Q Bitte bewerten Sie, inwieweit Sie der Aussage zustimmen: Wir planen, bis Ende 2022 für den Großteil unserer digitalen Infrastruktur und unserer Cloud-Beschaffung flexible, verbrauchsabhängige Opex-Modelle zu verwenden.**



n = 829

Anmerkung: Die Daten stellen die nach Regionen gewichteten Antworten derjenigen Befragten dar, die ihre Antwort mit 4 oder 5 (stimme zu/stimme sehr zu) bewerteten.

Quelle: IDC's Future Enterprise Resiliency and Spending Survey, Wave 10, Oktober 2021

## Treiber und Attribute von As-a-Service-Modellen

Die Risiko-Verringerung in der Storage-Umgebung eines Unternehmens ist von entscheidender Bedeutung – dieses Risiko besteht nicht nur im Eigentum der Ressource, sondern auch im täglichen Management dieser Ressource, um sicherzustellen, dass das Unternehmen den maximalen Wert und die maximale Erfahrung aus dieser Investition herausholt. Andere IDC Studien zeigen, dass Unternehmen bei der Einführung dieser Modelle weitere Treiber und Attribute berücksichtigen.

Diese Treiber und Attribute sind:

- » Zusammenarbeit mit einem vertrauenswürdigen Partner, der ihr Umfeld und ihre Geschäftsziele versteht.
- » Cloud-Funktionalität sowohl in On- als auch Off-Premises-Umgebungen.
- » Einführung der neuesten Technologie (und Beibehaltung dieser Technologie) zu vorhersehbaren Kosten und mit geringeren Einstiegskosten.
- » Verringerung der Komplexität des Infrastruktur-Managements und Konzentration der IT-Abteilung auf die Erzielung von Geschäftsergebnissen.
- » Verringerung der Arbeitsbelastung des IT-Personals bei der täglichen Unterstützung der Infrastruktur.
- » Bereitstellung von Informationen, die die Entscheidungsfindung und Reaktionsfähigkeit beschleunigen.
- » Optimierung der Zeit bis zum Aufbau neuer Kapazitäten sowie Verkürzung der Beschaffungszyklen.

Risiko und Risikominderung sind ein wichtiger Aspekt dieser Lösungen, und wir empfehlen Unternehmen, sich die folgenden Fragen zu stellen:

- » Sollten wir unsere Mitarbeiter in der neuesten Storage-Software und den neuesten Funktionen schulen, oder verlassen wir uns darauf, dass der Anbieter oder Partner sicherstellt, dass wir alle Aspekte der Anlage zur Unterstützung dieser Lösungen nutzen? Sollten wir riskieren, unsere eigenen Ressourcen für den Support dieser Lösungen einzusetzen, oder verlassen wir uns auf den Anbieter, der das Produkt am besten kennt?
- » Sollten wir uns weiterhin mit Über- oder Unterversorgung bei sprunghaften oder unvorhersehbaren Workloads herumschlagen? Oder sollten wir uns auf einen Anbieter oder Partner mit vorausschauenden Analysetools verlassen, um den Kapazitätsbedarf zu ermitteln?
- » Ist das System mit den neuesten Patches ordnungsgemäß gesichert? Überlassen wir das unseren Ressourcen (Team), oder vertrauen wir dem Anbieter, dass er dafür sorgt, dass wir die Vorschriften einhalten und sicher sind?

Immer häufiger wälzen die Kunden diese Risikobelastung auf den Anbieter ab. Abbildung 2 zeigt die Vorteile, die diese Angebote für das Unternehmen und die IT-Organisation mit sich bringen.

## ABBILDUNG 2: Gründe für den Einsatz verbrauchsbasierter Modelle

### Q Was ist der Hauptgrund dafür, dass sich Ihre Organisation für eine verbrauchsbasierte Infrastruktur entschieden hat oder dies in Erwägung zieht?



Neue Technologien mit geringeren Einstiegskosten sind das Hauptargument für diese Lösungen, gefolgt von einer Cloud-ähnlichen Erfahrung. Denken Sie an Lösungen, die häufiger aktualisiert werden müssen

Quelle: IDC's Consumption-Based Infrastructure Market Trends Survey, September 2020

Diese As-a-Service-Modelle eignen sich für eine Vielzahl unterschiedlicher Lösungen und Workloads. Auf die Frage, welche Technologielösungen sie in As-a-Service-Modellen einsetzen würden, entschieden sich 47 % der Befragten für primären Storage (gefolgt von 41 % für sekundären Storage). Die wichtigsten Workloads sind Datenanalysen (insbesondere an Edge-Standorten) und Datenmanagement. Um Wachstum und Akzeptanz zu steigern, ist es wichtig, sich darauf zu konzentrieren, wie diese verschiedenen Cloud-Lösungen verwaltet werden können, um den größten Nutzen und die höchste Zuverlässigkeit zu erzielen.

Globale Bedingungen führen zu einer enormen Beschleunigung der digitalen Transformation. Wie auch immer Ihr digitaler Fahrplan aussieht, Evergreen//One bietet eine robuste Lösung für Ihre Daten mit der Erfahrung und Wirtschaftlichkeit einer Public Cloud und der Sicherheit und Ausfallsicherheit einer On-Premises-Lösung.

Abgesehen von den Vorteilen bei den Workloads und der Einführung erkennen die meisten Unternehmen, die As-a-Service-Modelle einsetzen, auch die geschäftlichen Vorteile. IDC Studien zeigen, dass die wichtigsten geschäftsbezogenen Vorteile von As-a-Service-Modellen für IT-Entscheidungsträger folgende sind:

- » Verbesserte Systemoptimierung und Anwendungs-Performance
- » Bessere IT-Agilität, die eine schnellere Entwicklung und Bereitstellung von Workloads in großem Umfang ermöglicht
- » Fähigkeit zur Skalierung entsprechend dem Geschäftsbedarf (Die COVID-19-Pandemie hat uns gezeigt, dass Organisationen in der Lage sein müssen, schnell zu reagieren. Je besser das Umfeld optimiert war, desto schneller konnten sie reagieren.)

### **Die Fähigkeiten von Pure Storage**

Evergreen//One ist ein flexibler Storage-Service im Abonnement, der das Datenmanagement in On-Premises-Umgebungen und in der Public Cloud vereinheitlicht und beschleunigt. Kunden können grundlegende Block-, Datei- und Objekt-Storage-Services nutzen, die durch die proprietäre Pure Technologie unterstützt werden. Es muss keine Hardware angeschafft werden, und es ist auch keine große Menge an Storage-Kapazität erforderlich. Kunden können bereits ab 50 TiB Storage-Kapazität zu einem ermäßigten Preis reservieren und danach unbegrenzten On-Demand-Zugang als Service erhalten.

Das Angebot kann mit Cloud-Block-Store über die On-Premises-Umgebung hinaus auf die Public Cloud ausgeweitet werden, wo Kunden Storage direkt aus der Public Cloud innerhalb der Azure- und AWS-Marktplätze nutzen können. So können Benutzer ein einziges Abonnement für On-Premises-Umgebungen, Colocation/Managed Services und/oder die Public Cloud abschließen, was ein unkompliziertes, einheitliches Erlebnis für alle Implementierungen ermöglicht, die für Kunden wichtig sind. Das Angebot hat die folgenden Vorteile:

- » Service-Abonnements verringern das Betriebsrisiko. Pure bietet einen Service an, der durch SLAs untermauert wird, und übernimmt die Verantwortung für das Management und die Weiterentwicklung der bereitgestellten Lösung. Dies mindert nicht nur das Risiko, sondern setzt auch interne Ressourcen frei, die für strategische Projekte eingesetzt werden können.
- » Evergreen//One ist flexibel, agil und hilft den Kunden, das Risiko einer Über- oder Unterversorgung zu verringern.
- » Mit seiner erweiterbaren Evergreen-Architektur trägt Evergreen//One dazu bei, störende Upgrades und Wartungsarbeiten zu vermeiden und die Kundenumgebungen kontinuierlich auf dem neuesten Stand zu halten, um ihre SLAs zu erfüllen.
- » Im Evergreen//One-Katalog sind die Service-Tiers hervorgehoben, die auf die Workload-Anforderungen von Unternehmen abgestimmt sind. Der Katalog vereinfacht das Abonnement-Management, indem Kunden die Möglichkeit gegeben wird, die für ihre Anwendungen erforderlichen Tiers auszuwählen, anstatt nur Block-, Datei- oder Objekt-Services zu wählen. Dieses Modell bietet ein ähnliches Maß an Flexibilität wie Hyperscaler-Modelle.

Eines der Ziele von Evergreen//One ist es, ein ähnliches Cloud-Erlebnis wie bei Hyperscaler-Modellen zu bieten. Jedoch hat Pure gegenüber den Cloud-Anbietern einen großen Vorteil: Pure1. Hyperscaler verfügen über kein Äquivalent zu

Pure1. Sie können überwachen, aber nicht vorhersagen. Und sie haben nicht die proaktiven Möglichkeiten, die Pure1 bietet. Pure1 powered by Meta ist eine KI-gesteuerte Plattform für vorausschauendes Service-Management. Von einem Ort aus können Kunden alle ihre Datenservice-Plattformen überwachen und verwalten (z. B. in On-Premises- [FlashArray] oder Hybrid-Cloud-Umgebungen [Cloud-Block-Store]).

## Fazit

Der Erfolg von As-a-Service-Modellen hängt von der Tiefe der angebotenen Services ab, um ein Cloud-ähnliches Erlebnis zu schaffen. Bei diesen Lösungen ist der Anbieter für die Wartung und Unterstützung der Ressourcen verantwortlich. Dazu gehören Life-Cycle-Services wie Bewertung, Planung, Entwurf, Implementierung, Support, Management und ordnungsgemäße Entsorgung und Erneuerung der Ressourcen. Im Rahmen dieser Life-Cycle-Services muss der Anbieter dem Kunden ein Erlebnis bieten, das dem der Public Cloud entspricht oder – besser noch – überlegen ist. Die Entlastung des IT-Personals von Routineaufgaben (z. B. Patching, Überwachung und Fehlerbehebung) ist ein entscheidender Vorteil für die IT-Abteilung, die sich dadurch auf die Schaffung von Geschäftswerten und besserer Ergebnisse konzentrieren kann.

Da Unternehmen weiterhin nach Möglichkeiten zur Produktivitätssteigerung suchen, stellen As-a-Service-Modelle eine Möglichkeit für IT-Teams dar, neue Workloads und Geschäftsanforderungen zuverlässig zu unterstützen. Dies ermöglicht geschäftliche Flexibilität und Agilität im Rahmen der Budget-Anforderungen. Aus diesen Gründen prognostiziert IDC, dass bis zum Jahr 2025 60 % der Unternehmen LOB- und IT-Projekte über Opex-Budgets finanzieren werden, die sich an der Art und Weise orientieren, wie Anbieter ihre Services bereitstellen, und sich auf Ergebnisse konzentrieren, die durch SLAs und KPIs bestimmt werden. Die Einführung von As-a-Service-Modellen wie Evergreen//One ermöglicht es Unternehmen, sich auf Ergebnisse statt auf die Infrastruktur zu konzentrieren.

## Über die Analysten



### ***Susan Middleton, Research Vice President, Flexible Consumption and Financing Strategies for IT Infrastructure***

Susan Middleton leitet den weltweiten Research von IDC zu den Finanzierungsmärkten für IT-Ausrüstung, Software und Services. Als Research-Vizepräsidentin für IDCs „Flexible As-a-Service and Financing Strategies for IT Infrastructure“ Research liefert ihre Analyse Einblicke sowohl aus der Sicht des Anbieters als auch aus der Sicht des Käufers. Zu den Forschungsschwerpunkten von Frau Middleton gehört die Entwicklung von Beschaffungsmodellen von Kauf, Leasing und Finanzierung bis hin zu den neuen As-a-Service-Modellen, die auch als flexible As-a-Service-Nutzung bezeichnet werden. Basierend auf ihrer Analyse und ihrem Fachwissen über Beschaffungsstrategien und Lebenszyklen von IT-Geräten hilft Frau Middleton mit ihrer Forschung, Anbietern und Einkäufern die wichtigsten Faktoren der neuen flexiblen As-a-Service-Modelle und die Auswirkungen dieses neuen Kaufverhaltens auf die langfristigen Werte und Prognosen von IT-Geräten zu verstehen.



### ***Rob Brothers, Program Vice President, Datacenter and Support Services***

Rob Brothers ist Programm-Vizepräsident für das IDCs „Datacenter and Support Service“ Programm und leistet regelmäßig Beiträge zu den Programmen „Infrastructure Services“ und „Financial Strategies“. Er konzentriert sich auf weltweite Support- und Bereitstellungsservices für Hardware und Software und bietet fachkundige Einblicke und Informationen darüber, wie Unternehmen die Schlüsselbereiche für die Umgestaltung von Rechenzentren und Strategien für die Bereitstellung und Verwaltung von Edge-Lösungen angehen sollten. Die abgedeckten IT-Hardware-Services umfassen IoT-Geräte, konvergierte Infrastrukturen, Storage, Server, Client-Geräte, Netzwerkausrüstung und Peripheriegeräte.

## MITTEILUNG DES SPONSORS

**Über Pure**

Pure definiert die Storage-Erfahrung neu und unterstützt Innovationen, indem sie es einfacher machen, wie Menschen Daten nutzen und mit ihnen interagieren. Pure konzentriert sich nach wie vor auf die Kunden und liefert die Produkte, die den Erfolg vorantreiben, zusammen mit den Beschaffungsmodellen, die den Bedürfnissen der Unternehmen entsprechen. Bei einem Kundenstamm, der weltweit mehr als 10.000 Kunden umfasst, erreicht Pure einen Net Promoter Score von 85 – und gehört damit zu den besten 1 % aller B2B-Unternehmen.

Besuchen Sie <https://www.purestorage.com/products/staas/pure-as-a-service> und erfahren Sie, wie Evergreen//One die betriebliche und finanzielle Flexibilität bieten kann, die erforderlich ist, um Geschäftsrisiken zu mindern und Storage-Services auf Unternehmensebene über ein einziges Abonnement bereitzustellen.



Der Inhalt dieses Papers wurde aus bestehendem IDC Research adaptiert, der auf [www.idc.com](http://www.idc.com) veröffentlicht wurde.

**IDC Research, Inc.**  
140 Kendrick Street  
Building B  
Needham, MA 02494, USA  
T 508.872.8200  
F 508.935.4015  
Twitter @IDC  
[idc-insights-community.com](http://idc-insights-community.com)  
[www.idc.com](http://www.idc.com)

**Diese Veröffentlichung wurde von IDC Custom Solutions erstellt.** Die in dieser Veröffentlichung vorgestellten Meinungen, Analysen und Forschungsergebnisse basieren auf einer ausführlicheren Forschung und Analyse, die von IDC unabhängig durchgeführt und veröffentlicht wurde, sofern nicht ausdrücklich auf einen Anbieter als Sponsor hingewiesen wird. IDC Custom Solutions veröffentlicht IDC-Inhalte in einer Vielzahl von Formaten, die zum Vertrieb durch verschiedene Unternehmen zur Verfügung stehen. Eine Lizenz zum Vertrieb von IDC-Inhalten ist nicht als Empfehlung oder Meinungsäußerung von IDC über den Lizenznehmer zu verstehen.

Externe Veröffentlichung von Informationen und Daten von IDC: Die Verwendung jeglicher IDC-Informationen für Werbezwecke, Pressemitteilungen oder Werbematerialien muss vorab schriftlich durch den zuständigen IDC Vice President oder Country Manager genehmigt werden. Entsprechenden Anfragen muss ein Entwurf des geplanten Dokuments beigelegt sein. IDC behält sich das Recht auf Nichterteilung der Genehmigung für die externe Verwendung aus beliebigen Gründen vor.

Copyright 2022 IDC. Die Vervielfältigung ohne schriftliche Genehmigung ist strengstens untersagt.