

Parallels Summit 2010: CEO Serguei Belousov sagt Service Providern volle Unterstützung bei der Entwicklung neuer “Cloud Services” zu

Parallels strukturiert seine Entwicklungs- und Vertriebsteams künftig nach vier “Cloud Services” - und nicht mehr nach einzelnen Software-Produkten

Miami/München, 25.02.2010 – Zu Beginn des fünften Parallels Summit in Miami stellte Parallels-CEO Serguei Belousov in seiner Keynote die Cloud-Computing-Vision seines Unternehmens vor. Laut Analysten werden kleine Unternehmen im Jahr 2013 weltweit fast 19 Milliarden Dollar für Cloud-Lösungen ausgeben. Belousov forderte die mehr als 1100 Zuhörer von Service Providern, Telcos, VARs und ISVs im Saal auf, die Chancen dieses enormen Wachstumsmarktes zu nutzen und von der Cloud zu profitieren. Dazu müssten Cloud-Dienstleister und Software-Anbieter innovativ sein und ihr Angebot optimieren und ausbauen. Seitens Parallels sicherte er den Partnern eine dauerhafte, intensive Unterstützung zu durch stärkere Investitionen in die Partnerschaften sowie die Neuausrichtung von Parallels hin zu Cloud-Services.

“Die Nachfrage nach Cloud-Services wird bei kleinen Unternehmen deutlich ansteigen, da sie hiermit kostengünstige und einfach zu bedienende IT-Lösungen für ihre wachsenden Anforderungen erhalten – und gleichzeitig nur über geringe IT-Kenntnisse und ein begrenztes Budget verfügen“, sagte Belousov. “Die Komplexität einer eigenen IT kann sehr schnell teuer werden und zu einer zeitintensiven Ablenkung vom eigentlichen Kerngeschäft führen. Im Vergleich zu einer eigenen IT-Infrastruktur erfordern Cloud-Services keine Investitionen in Hardware und Softwarelizenzen. Dass zudem zahlreiche Dienste aus einer Hand von einzelnen Dienstleistern gegen einen geringen monatlichen Mietpreis bezogen werden können, vereinfacht und beschleunigt die Entscheidung zusätzlich.”

“Für Cloud-Dienstleister stellt dies eine bedeutende Chance dar. Doch ist es für die Anbieter unerlässlich, innovativ zu sein und ihr Angebot zu optimieren und auszubauen, um im Wettbewerb erfolgreich zu sein und die eigene Profitabilität zu steigern.

Innovation ist von entscheidender Bedeutung, um mit den wachsenden Bedürfnissen der Kunden Schritt zu halten: Cloud-Dienstleister müssen neue und integrierte Dienste anbieten, mit denen sie Kunden an sich binden. Softwareanbieter müssen ihre Technik weiter verbessern und verfeinern. Dies wird Service-Providern und ISVs helfen, neue Einnahmequellen zu erschließen und neue Kunden zu gewinnen", fügte Belousov hinzu.

"Um zu wachsen und erfolgreich zu sein, müssen Cloud-Dienstleister eine komplette Palette von Dienstleistungen für kleine Unternehmen anbieten. Die Verbesserung der Qualität der vorhandenen Dienste sowie Kundenbindungs-Programme sind wichtige Schritte, um das Vertrauen und die Loyalität eines treuen Kundenstamms zu gewinnen", ergänzte Belousov.

In seiner Keynote kündigte Belousov an, dass Parallels verstärkt in die Unterstützung der Partner investieren werde, um diese Ziele zu erreichen. Parallels wird über die Software-Lösungen hinaus auch Unterstützung bei Marketing, Training, und Zertifizierung leisten. Darüber hinaus wird das Unternehmen seine Geschäfts- und Entwicklungsteams neu auf die Anforderungen der Partner und Kunden ausrichten.

Das Unternehmen wird sich künftig auf vier zentrale Service-Bereiche konzentrieren: Shared Webhosting-Services, Messaging und Collaboration, Virtualized Infrastructure Services sowie SaaS und ähnliche Anwendungen. Jede dieser Abteilungen wird von einem Parallels Senior Executive geführt und arbeitet eng mit den Parallels-Partnern zusammen, um deren Bedürfnisse zu identifizieren und zu befriedigen.

Shared Web Hosting Services wird von Craig Bartholomew, VP of Panels bei Parallels, geleitet. Bartholomew verfügt über umfangreiches Know-how aus über 20 Jahren als Führungskraft bei Microsoft. Diese Abteilung wird mit Partnern bei der Entwicklung ihrer Shared Web Hosting-Angebote zusammenarbeiten. Hierfür bietet Parallels Produkte wie Parallels Plesk Panel 9.5, Parallels Hosting Panel 10 (das im Laufe des Jahres veröffentlicht wird) und Parallels Automation High Efficiency Shared Hosting.

Messaging und Collaboration wird von Oleg Melnikov geführt, einem der Parallels-Gründer und VP Parallels Automation. Als Kenner des Service Provider-Geschäfts kennt er die Herausforderungen des Marktes und kann den Partnern helfen, von Trends wie Unified Communication und wachsender Teamarbeit mit neuen Angeboten zu profitieren. Im Jahr 2010 wird dieser Service-Bereich von Parallels Automation-Entwicklungen für Microsoft Hosted Exchange 2010, MS OCS und VoIP-Diensten im Fokus stehen.

Virtual Infrastructure Services leitet der VP Virtualisierung, Amir Sharif. Er hat langjährige Erfahrung im Produkt-Management und war zuletzt für VMware tätig. Dieser Bereich, dem in den nächsten fünf Jahren das größte Wachstum prognostiziert wird, unterstützt Partner und Kunden mit innovativen Virtualisierungs-Services. Dazu gehören Parallels Virtualisierungs-Produkte wie die auf dem Summit vorgestellte Parallels Server for Mac Bare Metal Edition, ein Update für Parallels Virtuozzo Containers (Version 4.6) und die Einführung von Cloud Utility Computing im Laufe des Jahres 2010.

SaaS- und andere Anwendungen führt Matt Domo, CTO bei Parallels, der als vormaliger General Manager der Amazon Web Services und Microsoft-Veteran umfangreiches Know-how mitbringt. Diese Abteilung hilft neuen ISVs bei der Erschließung neuer Absatzkanäle. Gleichzeitig unterstützt sie die Anbieter von Cloud Services bei der Entwicklung und Vermarktung neuer Dienste. Hierzu gehören der Parallels Partner Marketplace v2 und der auf dem Parallels Summit 2010 vorgestellte Application Packaging Standard 1.2.

Über Parallels — Optimized Computing

Parallels ist ein globaler Marktführer für Automatisierungs- und Virtualisierungssoftware, die Privatanwendern, Firmenkunden und Service Providern hilft, ihre Technologien auf allen bedeutenden Hardware-, Betriebssystem- und Virtualisierungsplattformen optimal zu nutzen. Das 1999 gegründete, schnell wachsende Unternehmen mit über 700 Mitarbeitern hat Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Asien. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.parallels.com/de/>.