

Suchbegriff eingeben



ERWEITERTE SUCHE

Agilestorage bringt Bewegung in den Speichermarkt

Artikel erschienen in **Swiss IT Reseller 2019/09** – Seite 1



PDF



PRINT



MAIL

31. August 2019 - Mit Agilestorage will ein neuer Player den Storage-Markt aufmischen und sich als Alternative zu etablierten Anbietern positionieren. Dabei setzt das Unternehmen mit Europazentrale in Hünenberg auf die Hilfe von Partnern.



"Wir werden, solange ich in dieser Firma irgendetwas zu sagen habe, keinen einzigen Franken direkt verrechnen." Christof Zihlmann, CEO, Agilestorage (Quelle: Agilestorage)

Mit **Agilestorage** gibt es seit November 2018 einen neuen Speicherspezialisten auf dem Markt. Hinter dem Unternehmen mit Hauptsitz im amerikanischen Fremont und der Europazentrale im schweizerischen Hünenberg stehen CEO Christof Zihlmann, CTO Felix Xavier und CFO Jonas Lantz. "Es ist klar, dass niemand auf uns gewartet hat", zeigt sich Christof Zihlmann im Gespräch mit "Swiss IT Reseller" realistisch. Nichtsdestotrotz ist er überzeugt davon, dass Agilestorage mit seinen Produkten den Storage-Markt erobern wird. Den Anfang soll dabei Europa, und insbesondere der DACH-Raum, machen. "Ich denke, es ist wichtig, dass man im heutigen Markt auch alternative Lösungen hat zu den etablierten Herstellern", so der CEO.

Das Portfolio von Agilestorage umfasst zwei Appliances sowie die Workload-Agnostic-Storage-Plattform (WASP) als Betriebssystem. "Wir haben nicht fünf verschiedene Systeme, sondern zwei Linien. Die eine ist eine zwei Höheneinheiten grosse Maschine, die andere eine 4-Höheneinheiten-Maschine. Die eine ist gedacht für Massendaten und die andere ist gedacht entweder für sehr hohe Verfügbarkeiten oder sehr hohe IO-Performances", so Zihlmann. Und mit WASP könne man den Kunden einzelne Container-basierte, virtuelle Speichersysteme bauen – ganz nach dem Vorbild von Vmwares Hypervisor.

20 Prozent Marge angestrebt

Bei der Eroberung des Storage-Marktes setzt **Agilestorage** auf die Hilfe von Reseller. Das Partnernetz befindet sich aktuell im Aufbau. "In der Schweiz konnten wir bislang einen Reseller gewinnen, in Deutschland zwei", erklärt Zihlmann. Die Suche nach weiteren Partnern läuft. Denn Zihlmann ist überzeugt, dass Agilestorage einige interessante Themen für Reseller hat, man ermögliche es den Vertriebspartnern ja, ganz neue Services anzubieten. Der CEO führt aus: "Kleine Kunden haben dieselben Anforderungen wie die grossen. Auch sie möchten ihre Daten nicht verlieren, haben aber in 90 Prozent der Fälle weder die finanziellen noch die personellen Ressourcen, um beispielsweise echtes Disaster Recovery zu machen oder eine zweite Kopie der Daten an einem anderen Ort zu haben, ohne dass sie die Bänder hin und her schieben müssen. Das sind alles Services, die unsere Vertriebspartner anbieten können." Zudem können Reseller ihren Kunden mit Agilestorage einfach ganze Speichersysteme zur Verfügung stellen, so Zihlmann weiter.

Ausserdem verschreibt sich **Agilestorage** zu hundert Prozent dem indirekten Vertrieb. "Wir werden, solange ich in dieser Firma irgendetwas zu sagen habe, keinen einzigen Franken direkt verrechnen. Ich war lange genug im Channel drin und musste mit anschauen, wie wir Deals hingebracht haben und die grossen Hersteller diese dann abgegriffen haben", betont Zihlmann. Zudem verspricht er, der die Situation als Reseller dank seiner bisherigen Karriere gut kennt, mindestens 20 Prozent Marge – "sonst ist das Geschäft für Reseller nicht interessant".



Im Gegenzug erwartet er aber, dass der Reseller aktiv ist. Man nehme nicht jedes Unternehmen als Reseller. "Wenn sich jemand aber wirklich abheben und sich in diesem Bereich reinknien will, dann können wir ihm eine Möglichkeiten bieten, auch an der Hardware Geld zu verdienen und nicht nur an der Dienstleistung", verspricht der CEO. Wichtig sei einfach, dass das Unternehmen bereits Know-how im Speicherbereich habe oder bereit sei, dieses aufzubauen. "Denn gerade im Speicherbereich ist es doch nicht immer ganz so simpel, wenn man etwas nicht versteht. Speicher ist ein sehr zentraler Bereich aller Firmen, der laufen muss."

Ohne Kontakte kein Verkauf

Für die Zukunft hätte **Agilestorage** in Deutschland gerne ein bis zwei regionale Reseller pro Bundesland, für die Schweiz sei das Ziel noch nicht genau definiert. Zudem wünscht sich Zihlmann in den verschiedenen vertikalen Märkten, wie etwa dem Gesundheitswesen, jeweils zwei Partner.



Suchbegriff eingeben



ERWEITERTE SUCHE

Agilestorage bringt Bewegung in den Speichermarkt

Artikel erschienen in **Swiss IT Reseller 2019/09** – Seite 2

Tweet



PDF



PRINT



MAIL

Ein Partnerprogramm fehlt aktuell noch. "Wir haben die Prioritäten bislang auf die Produkt-Readiness und die Stabilität gelegt", so Zihlmann. Die Grundpfeiler des Partnerprogramms, das den Namen Wasp Zone tragen wird, stehen allerdings bereits. "Wir wollen das Partnerprogramm etwas anders aufsetzen als andere Hersteller. Die

Unterteilung in Platinum-, Gold- und Silber-Partner ist etwas ausgelutscht." Bei Agilestorage wird es drei Typen von Partner geben: Lead Generator, Reseller und Consulting-Partner. "Lead Generator sind eigentlich Influencer, die Kontakte haben. Sie führen aber den Auftrag nicht aus, sondern geben diesen dann an Reseller weiter", so Zihlmann. "Es gibt zwei Stufen in der Kundenakquise. Die eine ist das Akquirieren selbst, das Aufbauen von Kontakten, die zweite ist die Produktvorstellung und das Interesse wecken. Wenn ich die Kontakte nicht habe, kann ich mein Produkt nicht verkaufen. Deshalb ist uns der Kontakt auch etwas wert."

Nach einem Jahr schwarze Zahlen

Aktuell beschäftigt **Agilestorage**, das in der Schweiz mit dem Institut für Anatomie der Uni Bern und der Allianz-Tochter Quality1 bereits zwei Kunden gewinnen konnte, 13 Mitarbeiter – rund die Hälfte davon sind Entwickler in Indien. CTO Felix Xavier sitzt in den USA und kümmert sich um die Entwickler. Der Hauptsitz in den USA soll allerdings primär bei der Suche nach Investoren helfen – "ein Sitz im Silicon Valley hilft dabei". Aktiv ist man in den USA aber noch nicht. Dies soll in einem zweiten Schritt, nach der Eroberung Europas folgen. Da das Sichten von Investorenanfragen und die Vorbereitung von Investitionsrunden äusserst zeitintensiv sind, wurde dieses Thema aktuell noch hinten angestellt. "Momentan sind wir noch komplett eigenfinanziert", so Zihlmann.

Ursprünglich war geplant, im ersten Jahr einen Umsatz von zwei Millionen Dollar zu erwirtschaften – unter der Voraussetzung, dass man einen Investor findet. "Wenn ich unsere Pipeline aktuell anschau, könnten wir dieses Ziel aber auch ohne Investor erreichen", so Zihlmann optimistisch. "Wenn wir das wirklich schaffen, die zwei Millionen Dollar ohne Investment zu generieren, dann sind wir bis Ende des ersten Jahres tiefschwarz." Nichtsdestotrotz brauche es aber für die Wachstumsziele von Agilestorage dennoch Investoren. "Mein Ziel ist es, dass wir als Firma eine Lösung am Markt platzieren können, die sich etablieren kann und die einen signifikanten Anteil des Marktes gewinnen kann. Die Firma soll in drei bis fünf Jahren einen Wert von 50 bis 100 Millionen Dollar haben. Das ist aber immer eine Frage des Geldes", so Zihlmann abschliessend.

[ERWEITERTE SUCHE](#)

Agilestorage bringt Bewegung in den Speichermarkt

Artikel erschienen in **Swiss IT Reseller 2019/09** – Seite 3

[PDF](#)[PRINT](#)[MAIL](#)

Die Gründung von Agilestorage

Als Gründer und CEO von Q5 kam Christof Zihlmann in Kontakt mit der Software-Lösung von Cloudbyte. Als Cloudbyte-Gründer Felix Xavier durch die Investoren abgesetzt wurde, nahm die Qualität der Cloudbyte-Lösung gemäss Zihlmann rapide ab. "Der Hauptinvestor verfolgte das Ziel, die Technologie schnell zu verkaufen, egal ob sie sauber funktioniert oder nicht", so Zihlmann. Mit der Idee, ein wenig mitbestimmen zu können, entschied sich Q5 daher, mit 10 Prozent bei Cloudbyte einzusteigen. Als nach eineinhalb Jahren allerdings noch immer kaum etwas der Roadmap umgesetzt war, gab man dem Unternehmen noch eine Frist von drei Monaten – bevor man vor Gericht gehen würde. "Nach wenigen Tagen rief mich der Hauptinvestor an und fragte, ob wir den Source Code des Produktes übernehmen wollen", so Zihlmann. Gemeinsam mit Felix Xavier und Jonas Lantz hat er sich schliesslich dafür entschieden und im letzten November **Agilestorage** mit Sitz in Freemont, USA, gegründet. Anfang März 2019 folgte dann mit Agilestorage Europa die Schweizer Niederlassung in Hünenberg. (abr)

Weitere Artikel zum Thema

Agilestorage: Neuer Player im hiesigen Storage-Markt

3. August 2019 - Die Schweiz ist mit Agilestorage um einen weiteren Player im Storage-Markt reicher. Bearbeitet werden soll der hiesige Markt laut CEO Christof Zihlmann ausschliesslich über Partner.