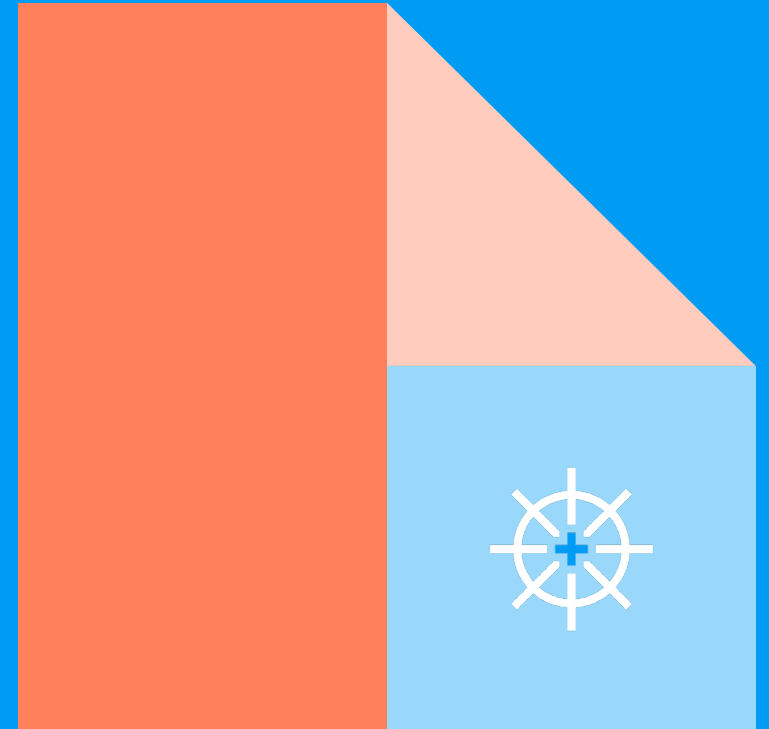


Managed Kubernetes

Sales Guide



Produktbeschreibung

Was versteht man unter „Managed Kubernetes“?

Unternehmen müssen neue Anwendungen und Updates immer schneller auf den Markt bringen. Um dies zu vereinfachen, wird Software inzwischen viel modularer aufgebaut. Anwendungen basieren heute zum Großteil auf Microservices, d.h. vielen kleinen, unabhängigen Modulen (z.B. Warenkorb, Bezahlmodul). Funktionen einer Anwendung so können unabhängig weiterentwickelt oder neu hinzugefügt werden, ohne dass die komplette Applikation angefasst werden muss.

Container dienen dabei als „Verpackung“ der eigenständigen Microservices. Sie enthalten alles, was eine Anwendung braucht, um entsprechend zu funktionieren. Durch die Containerisierung werden die Microservices unabhängig von der Umgebung, in der sie entwickelt oder ausgeführt werden.

Kubernetes sorgt dafür, dass diese Container automatisch gestartet, überwacht und bei Bedarf neu gestartet werden. Das System kümmert sich darum, dass die Anwendungen immer verfügbar sind, und passt automatisch die Anzahl der Container an, je nachdem, wie viel Last auf der Anwendung liegt.

Die Implementierung und der Betrieb von Kubernetes erfordern jedoch spezifische Kenntnisse und bindet Ressourcen der DevOps-Teams, die ihren Fokus mehr auf die Entwicklung und Bereitstellung der eigentlichen Anwendung legen sollten. Die Lösung ist Managed Kubernetes.

Produkt: plusserver Kubernetes Engine (PSKE)

Mit der plusserver Kubernetes Engine (PSKE) nutzen Sie und Ihre Kunden eine einzigartige Lösung, um Kubernetes-Cluster schnell und einfach im Self-Service zu orchestrieren. Dabei können Workloads in der BSI-C5-testierten pluscloud open oder bei einem Hyperscaler betrieben und zentral gemanaged werden. Dank integrierter Day-2-Operations werden DevOps-Teams entlastet und Kunden profitieren zudem von optimierten Kosten durch Autoscaling und Hibernation.

Weiterführende Informationen:

- + [Webseite](#)
- + [Datasheet](#)
- + [Dokumentation](#)
- + [MarketingHub](#)

Zielgruppen und Herausforderungen

Wer benötigt Managed Kubernetes?

Hauptzielgruppe

Typische Kunden sind kleinere Unternehmen mit bis 50 MA - meist kleinerem IT-Team. Startups und agil agierende Teams mit starkem Fokus auf schnelle DevOps-Prozesse. Interesse an Lösungen ist groß und Möglichkeiten Infrastruktur selbst zu betreiben gering.

Weitere Möglichkeiten:

- + Kunden, die Kubernetes nutzen möchten, aber es nicht selbst aufsetzen können oder wollen
- + Kunden mit statischen IT-Setups (Dedicated Server, VMs), die agiler werden möchten
- + Kunden, die Anwendungen mit dynamischem Nutzungsprofil betreiben = Anwendung benötigt zu gewissen Zeitpunkten mehr oder weniger Rechenleistung / hat Lastspitzen (Beispiele: E-Commerce, Schulungsplattformen)
- + Kunden, die bereits auf Container-Workloads setzen und Cloud-native sind
- + Kunden, die Kubernetes nutzen, aber operativen Overhead abgeben möchten (> Managed Kubernetes)

Herausforderungen, die mit Managed Kubernetes gelöst werden

Wirtschaftlich:

- + Webangebot soll durch häufigere Updates wettbewerbsfähiger werden > DevOps, Microservices etc.
- + Dynamische Allokation von Ressourcen nicht möglich -> Overbooking
- + Fachkräftemangel, Lernkurve für Kubernetes

Operativ:

- + Setup zu unflexibel oder zu teuer
- + Deployment mit hohem Zeitaufwand verbunden
- + Deployment-Prozess manuell und fehlerbehaftet
- + Skalierung des Setups nur schwer / gar nicht möglich
- + Betrieb von Kubernetes zu zeitaufwändig

Lösung, Abgrenzung und Argumentation

Lösungen und Argumente

Wirtschaftlich:

- + kürzere Time-to-Market
- + bessere Dev-XP, bessere Ops-XP
- + geringere Kosten, da Ressourcen automatisch optimal ausgelastet werden
- + kein zusätzliches Fachpersonal erforderlich

Operativ:

- + Entlastung der eigenen IT (Day-2-Operations)
- + IT-Betrieb zukunftsfähig aufstellen, Kubernetes ist inzwischen Standard, auch in der Produktivumgebung
- + Setup kann dynamisch skalieren, Abfangen von Lastspitzen

Abgrenzung zu Wettbewerb

Im Vergleich zu Hyperscaler-Lösungen Google Kubernetes Engine (GKS), Amazon Elastic Kubernetes Service (EKS) und Azure Kubernetes Engine (AKS):

- + pske basiert auf Open Source Code
- + kein Vendor Lock-in, da kompatibel mit Vanilla-Kubernetes
- + geringere Kosten
- + PSKE ist Multi-Cloud-fähig (pluscloud open und AWS)
- + Zertifizierte Rechenzentren (BSI C5) in Deutschland und deutschsprachiger 24/7 Support,

Im Vergleich zu OpenShift Kubernetes Engine:

- + siehe oben
- + Keine zusätzlichen Lizenzkosten

Vorteile für Sie als Partner von plusserver

Wachstumspotenziale und Mehrwerte in der Kundenbeziehung

- + **Gemeinschaftlich wachsen:** Entwickeln Sie die Container-Umgebung Ihrer Kunden langfristig. Mit steigender Nutzung und Aktivität steigen auch Ihre Umsätze und Anteile. Kunden starten oft mit kleineren Setups und skalieren diese dann schnell und stark. Keine neuen Verträge und Verhandlungen nötig.
- + **Cross- und Upselling:** Gewachsene Container-Umgebungen stellen Unternehmen schnell vor zusätzliche Herausforderungen. Mit Workload Protection as a Service liefert plusserver eine passende Lösung: Einheitlicher Schutz, automatisierte DevSecOps und mehr Transparenz für die Cloud-Ressourcen Ihrer Kunden. Generieren Sie neue Umsatzmöglichkeiten mit Ihren Bestandskunden.
- + **Innovationstreiber:** Sichern Sie sich eine Vorreiterrolle in der Digitalisierungsgeschichte Ihrer Kunden. plusserver unterstützt Sie mit Wissen, Lösungen und Produkten, bleibt aber selbst im Hintergrund. So gelingt der Aufbau einer zukunftssicheren Kundenbindung.

Sie haben Fragen oder Anregungen?

Als Partner von plusserver unterstützen wir Sie auf vielfältige Art und Weise. Melden Sie sich gerne jederzeit bei unseren Experten:

Bei Fragen zu Produkten und technischen Details:
partner.technik@plusserver.com

Bei Fragen zu Projekten, Deal-Registrierungen und Sales-Unterstützung:
partner.sales@plusserver.com

Bei Fragen zu Werbemitteln, Kommunikationsmaßnahmen oder gemeinsamen Go-to-Market-Vorhaben:
partner.marketing@plusserver.com