

INTERVIEW

Systemhauspartner für »Server-Eye« gesucht

Bei **Überwachungs-Software** für Server und andere Geräte herrscht vielerorts ein Wildwuchs an Tools. **Michael Krämer**, Geschäftsführer der Krämer IT Solutions GmbH, hat eine **unabhängige Lösung**. Das Interview führte **Stefan Riedl**.



MICHAEL KRÄMER ist Geschäftsführer der Krämer IT Solutions GmbH.

Kontaktmöglichkeit

Unter www.server-eye.de stehen weitere Informationen zu Server-Eye bereit. Systemhäuser finden per eMail partner@server-eye.de oder per Telefon unter **06881/93629-77** zu einem Ansprechpartner.

ITB: Sie bauen gegenwärtig einen indirekten Kanal für Ihr Server-Überwachungs-Tool Server-Eye auf. Was kann die Software denn?

KRÄMER: Server-Eye ist eine Software zur Überwachung und zum Monitoring von Netzwerken sowie netzwerkfähigen Geräten. Neben den klassischen direkten Überwachungsobjekten wie CPU, RAM und Festplatte kann auch softwarenah überwacht werden, beispielsweise Ereignisanzeigen und Prozesse. Außerdem stellt Server-Eye eine leistungsfähige SNMP-Schnittstelle bereit, um auch externe Geräte wie beispielsweise Switches oder die USV zu überwachen.

ITB: Wie handhabt das der Admin?

KRÄMER: Neben der klassischen Überwachungs- und Monitoring-Funktion, mit entsprechenden Infos über eMail, SMS und Messenger, haben wir eine graphische Oberfläche entwickelt, die den Gesamtstatus der überwachten Systeme auf einen Blick darstellt. Eine wesentliche Funktion ist die langfristige Speicherung der erhobenen Messwerte. Bei einer Problemanalyse kann man zu jeder Zeit auf alle gemessenen Werte zurückgreifen. Mit einer grafischen Darstellung können Verantwortliche Trend-Analysen und entsprechende Berichte anfertigen.

ITB: Was unterscheidet Server-Eye von den Analyse-Tools, die von den

Hardware-Hersteller mit ausgeliefert werden?

KRÄMER: Von Hardware-Herstellern entwickelte Software-Tools überwachen meist nur die Systeme des jeweiligen Unternehmens. Administratoren oder Systemhäuser müssen dadurch die Funktionsfähigkeit ihrer Systeme mit Hilfe der verschiedensten Programme und Tools überprüfen, was in der täglichen Arbeit kaum möglich ist.

ITB: Wie können Systemhäuser mit Server-Eye Geld verdienen?

KRÄMER: Den größten Mehrwert haben Partner, die im Dienstleistungsbereich aktiv sind. Diese können nicht nur durch den Verkauf unserer Software die entsprechende Marge realisieren, sondern auch die Betreuung der jeweiligen Kunden von Server-Eye übernehmen. Durch die Verbindung von Server-Eye mit Beratungsverträgen und Dienstleistungsangeboten, kann der Partner die Kundenbindung steigern. Durch die Manager-Funktion, kann ein Fachhändler auf einen Blick den Systemstatus aller betreuten Kunden sehen und reagieren.

ITB: Wie unterstützen Sie ihre Partner bei der Vermarktung?

KRÄMER: Zertifizierte Server-Eye-3-Partner erhalten Rabatte, kostenlose Zertifizierungs-Schulungen, Werbematerialien, kostenfreie Not-for-Resale-Lizenzen, Werbekostenzuschüsse sowie einen direkten und persönlichen Kontakt zu unseren Entwicklern, um auftretende Fragen und Probleme schnell lösen und beantworten zu können. □