

Citrix představil nový VDI-in-a-Box 5 a specializaci pro virtualizaci desktopů v SMB

Citrix VDI-in-a-Box 5 přichází se strategií zahrnující novou specializaci pro prodejní partnery, silný partnerský ekosystém a nové řešení pro trh malých a středních firem.

Praha, 23. listopadu 2011 – Společnost Citrix oznámila novou řadu produktů, řešení a programů z oblasti desktopové virtualizace, které byly navrženy tak, aby pomohly malým a středním firmám přesunout se z období PC do „Éry Cloudu“.

Základním bodem nové SMB iniciativy je nová verze cenově dostupného all-in-one řešení desktopové virtualizace [Citrix VDI-in-a-Box™](#) pro malé a střední firmy. VDI-in-a-Box 5 je první verze produktu, která přichází po akvizici společnosti Kaviza v květnu 2011 ([více zde](#)). Dále výrobce oznámil nové řešení kombinující Citrix VDI-in-a-Box a cloudové řešení [Citrix GoToManage®](#), které umožňuje poskytovatelům služeb a IT oddělením vzdáleně monitorovat a spravovat nasazení virtuálních desktopů ve více lokalitách.

Aby mohl Citrix lépe proniknout do tohoto rychle rostoucího segmentu, oznámil také novou specializaci – SMB Specialist v rámci partnerského programu Citrix Solution Advisor Program. Partneři se budou moci od ledna certifikovat a následně získají sadu prodejních nástrojů, bezplatné on-line školení a předprodejní podporu, které jim mají pomoci zapojit a obsloužit klienty z řad malých a středních podniků.

Program zahrnuje také podporu pro tisíce Citrix Ready® produktů od technologických partnerů, jako jsou společnosti Dell a Wyse, kteří pro tuto skupinu zákazníků nabídnou ověřená hardwarová a softwarová řešení.

Virtualizace desktopů: jedna velikost se nehodí pro každého

S přesunem odvětví z éry PC do „Éry Cloudu“ přijímají poskytovatelé výpočetních mraků i velké podniky virtualizaci, aby mohli centrálně spravovat a dodávat virtuální desktopy a aplikace jako službu každému uživateli na kterémkoliv zařízení a v jakémkoliv místě.

Malé a střední firmy chtějí zavést virtualizaci desktopů ze stejných důvodů jako velké podniky – aby snížily náklady na správu počítačů, zvýšily bezpečnost a flexibilitu. Podniková řešení však často považují za nevhodná pro svá menší prostředí. Citrix koupil společnost Kaviza, protože sdílel vizi zakladatelů této firmy – trh SMB se potýká s unikátními IT výzvami, které nemohou být adresovány jednotným řešením. Proto byl navržen VDI-in-a-Box 5 pro tyto zákazníky právě tak, aby eliminoval 60 procent nákladů VDI, aniž by ovlivnil uživatelskou zkušenost, bezpečnost a dostupnost, jež vyžadují různě velké firmy.

Dále zpráva pokračuje v původním znění:

Solutions and Engagement Model Tailored for the SMB Market

Citrix is already the clear market leader in desktop virtualization for enterprise customers and cloud providers with [Citrix XenDesktop®](#). With the addition of VDI-in-a-Box 5, Citrix now offers the best virtual desktop solution for SMB customers as well, along with tailored solutions, channel programs and technology partnerships to ensure success for customers of all sizes. The new Citrix SMB initiative includes:

- ***Simple, Affordable Virtual Desktops*** – Citrix VDI-in-a-Box 5 is the easy, affordable, all-in-one virtual desktop solution for SMBs. It deploys on a single server, and includes everything Windows® administrators need to rapidly deliver centrally-managed virtual desktops to any user, anytime, on any deviceⁱ – for less than the cost of new PCs. VDI-in-a-Box 5 delivers a high-definition user experience with [Citrix HDX™ technology](#), supports more than one billion business and consumer devices through the Citrix Receiver™ software client, and ensures high availability. Its dramatically simplified design eliminates over 60 percent of traditional enterprise VDI infrastructure – including management servers and shared storage (SANs) – by creating a grid of off-the-shelf servers with direct-attached storage perfect for SMB environments.

The latest release adds new features aimed at radically simplifying virtual desktops – new wizards to further simplify and speed virtual desktop management for Windows® administrators, an expanded open architecture to include support for the three major hypervisors – Microsoft Hyper-V®, Citrix XenServer® and VMware vSphere™, ESX and ESXi – and is delivered as a fully integrated Citrix solution backed by the worldwide expertise and support of the market leader in desktop virtualization. (See [detailed blog](#)).

- ***Remote Management and Support*** – To help channel partners, managed service providers and IT administrators support SMB customers, Citrix GoToManage has new dashboards and alerts that make it easy to remotely monitor and support Citrix VDI-in-a-Box servers and virtual desktop deployments anytime, from anywhere. GoToManage continually tracks key health and performance metrics on the physical and virtual infrastructure helping to keep end users productive. Alerts can be configured to provide an “early-warning-system” – giving IT pros time to troubleshoot problems and make configuration changes before users are impacted. With the GoToManage Remote Support module, it is easy to set up and securely access (over the Internet) all VDI-in-a-Box servers from a PC, Mac, or iPad.

- ***SMB-focused Channel Enablement*** – Citrix invites partners to join the Citrix Solution Advisor program as an SMB Specialist to help SMB customers to realize all the benefits of desktop virtualization. Training is fast, online and free. SMB Specialists can quickly get an evaluation up and running for customers utilizing the free trial, as well as leverage customer videos and testimonials, key-play marketing resources and online forums with tips and best practices.
- ***Partner Ecosystem to Ease Virtual Desktop Deployments*** – A key component to the Citrix strategy for SMBs is working with a partner ecosystem to develop validated end-to-end solutions that can be easily purchased and consumed by customers. The Dell and Citrix VDI-in-a-Box solution, available today from Dell, combines Dell validated server configurations and Citrix VDI-in-a-Box software into easy-to-use reference architectures, helping SMBs adopt desktop virtualization, while addressing implementation complexity and eliminating capital cost barriers. Wyse is offering the industry's only zero-framework clients for VDI-in-a-Box with special partner promotions (see [related announcement](#)).

Quotes

Krishna Subramanian, Vice President, Marketing & Business Development, SMB Solutions, Citrix

“There is pent-up demand among small and medium organizations who want to realize the benefits of desktop virtualization but have been underserved by existing solutions. Together with our partners, Citrix is breaking down the barriers for smaller organizations wanting to realize the business agility and efficiency of virtual desktops but face tight budget and resource constraints”

O společnosti Citrix Systems, Inc.

Citrix Systems, Inc. (NASDAQ:CTXS) je předním dodavatelem virtuálních počítačových řešení, která pomáhají lidem pracovat odkudkoliv a z jakéhokoliv přístroje. Více jak 250.000 organizací z celého světa spoléhá na to, že jim Citrix pomůže vybudovat jednodušší a ekonomičtější IT prostředí pro jejich uživatele díky virtuálním setkáním, desktopům i datacentrům. Virtualizační, networkingová a cloudová řešení Citrix zajišťují přes 100 miliónů korporátních desktopů a využívá je až 75% uživatelů internetu každý den. Citrix udržuje partnerský vztah s více než 10.000 firmami ve více než 100 zemích. Roční příjem v roce 2010 byl 1,87 miliardy dolarů. Více informací získáte na www.citrixnews.cz nebo www.citrix.com.

Kontakt:

Eva Čerešňáková

Communication Manager Czech Republic & Slovakia

Citrix Systems Inc. | Prague

M +420 777 650 351

eva.ceresnakova@citrix.com

