

Studie von Heavy Reading im Auftrag von Xura: 70 Prozent der Kommunikationsdienstleister wollen Messaging-Plattformen in den kommenden vier Jahren virtualisieren

Massachusetts (ots/PRNewswire) -

Virtualisierung von SMS-Plattformen ist oberste Priorität für die Förderung betrieblicher Effizienz sowie von Netzwerkumfang und -elastizität

Xura, Inc. (<http://www.xura.com/>) (NASDAQ: MESH), ein führender Anbieter von digitalen Kommunikationsdiensten, gab heute Forschungsergebnisse bekannt, laut denen 70 Prozent der Kommunikationsdienstleister (Communications Service Provider, CSP) vorhaben, einige oder alle ihre Messaging-Plattformen innerhalb der nächsten vier Jahre zu virtualisieren.

Ein von Xura im Auftrag gegebenes und von Heavy Reading ausgeführtes weltweites Forschungsprojekt bewertete Fortschritte, Marktzeitpunkt, geschäftliche und technische Auslöser sowie Probleme im Zusammenhang mit der Virtualisierung von Messaging-Diensten durch die Umsetzung einer Virtualisierung der Netzwerkfunktionen (Network Functions Virtualization, NFV).

Jim Hodges, führender Analyst und Autor des Berichts, erklärte: "Was dieses Niveau an Engagement so profoundly macht, ist die Tatsache, dass es von einer breiten Palette technischer und geschäftlicher Auslöser beeinflusst wird. So nennen beispielsweise CSPs im technischen Bereich betriebliche Effizienz, gefolgt von Netzwerkumfang und -elastizität, als die wichtigsten zwei Faktoren, während sie in geschäftlicher Hinsicht Messaging-Lösungen in die Cloud verlagern wollen, um einerseits die Beweglichkeit und Flexibilität der Dienste zu verbessern und andererseits Betriebs- und Investitionsausgaben im Hardwarebereich zu reduzieren.

Die Messaging-Dienste, die CSPs im Jahr 2016 in erster Linie für eine Migration auf NFV-Basis vorsehen, sind SMS (27 Prozent), gefolgt von Spam-/Betrugs-Messaging-Kontrolle (22 Prozent) und IP Messaging (21 Prozent).

David Spann, Vice President für Technologie und Architektur bei Xura, erklärte: "Es ist klar, dass Kommunikationsdienstleister zunächst die Dienste über eine NFV-Umsetzung virtualisieren möchten, die im Netzwerk am meisten eingesetzt werden - wie zum Beispiel SMS -, um dann den Start ganz neuer Dienste darauf abzustimmen - wie zum Beispiel IP Messaging -, die unter Umständen noch gar nicht angeboten werden. Interessanterweise scheinen solche Dienste wie MMS, welche die größten Einbußen durch Over-the-top(OTT)-Apps erlitten haben, dabei die geringste Priorität aufzuweisen und nahezu ein Drittel (31 Prozent) geben an, bislang keinerlei Pläne zu ihrer Virtualisierung zu haben."

Unter den verschiedenen Messaging-Plattformen, zu denen die CSPs befragt wurden, waren die größten Herausforderungen einer NFV-Einführung vom technischen Standpunkt aus gesehen Produktzusammenarbeit, Orchestrierung und die Komplexität der Migration. Ferner nannten die Dienstleister kulturelle Probleme und Business-Case-Definition als die beiden größten betrieblichen Herausforderungen bei einer Umsetzung für ihr Unternehmen.

Spann fügte hinzu: "Wenn man sich den Einfluss der Virtualisierung und des Umstiegs zur NFV auf die Unternehmenskultur vor Augen hält, so wird ein Teil des Problems bei demjenigen liegen, der für die Umsetzung und Bereitstellung des Dienstes verantwortlich ist. Ist es das Netzwerk-Team, das Mehrwertdienst-Team oder die IT-Abteilung? Wer verwaltet das Budget und die Plattform und wer leitet das Team, das für den alltäglichen Betrieb verantwortlich ist?"

Eine weitere wesentliche Erkenntnis der Studie besteht darin, dass es keinen klaren Konsens darüber gibt, welches Framework zur Cloud-Orchestrierung die NFV-virtualisierten Messaging-Anwendungen den Dienstleistern zufolge unterstützen sollen. Mehr als 40 Prozent der Befragten gaben an, Support für OpenStack zu wollen - über integrierte interne Vertragspartner, Telekommunikationsunternehmen oder Integratoren - sowie VMware.

"OpenStack genießt auf dem Markt als Framework in Betreiberqualität immer mehr Vertrauen, aber angesichts der unveränderten Nachfrage nach VMware und zu einem gewissen Teil auch nach Microsoft Azure (10 Prozent) ist klar, dass die Lösungen im Hinblick auf den Support verschiedener Umgebungen zur Orchestrierung und Virtualisierung agnostisch sein sollten", so Spann.

Wie jedoch schon zuvor angedeutet, gilt Orchestrierung als eine der größten Herausforderungen im Hinblick auf die Umsetzung und während mehr als die Hälfte (55 Prozent) der Befragten angab, gerne einen Single-Management- und Orchestrierungs(MANO)-Orchestrator einsetzen zu wollen, waren sie sich auch über die damit einhergehenden Schwierigkeiten einig.

Hodges erklärte im Hinblick auf die Bedenken der CSPs im Zusammenhang mit der Orchestrierung: "Orchestrierung ist für den kommerziellen Einsatz nach wie vor problematisch und es steht zu befürchten, dass die CSPs dazu gezwungen sein könnten, eine Reihe von anbieterspezifischen VNF-Orchestratoren einzusetzen, was eine Virtualisierungsmigration sowohl teurer als auch komplizierter machen würde."

Spann merkte an: "Es wird spannend sein zu sehen, wie die sieben Prozent der Befragten, die einen einzigen MANO-Orchestrator einsetzen möchten, dabei abscheiden, denn ihr Vorgehen könnte ein Muster für das Verhalten der Branche in den nächsten Jahren setzen."

Hodges abschließend: "Durch den Einsatz von NFV werden sich CSPs mehr und mehr zu Cloudbetreibern entwickeln. Auf diese Weise wären sie dazu in der Lage, bei der Bereitstellung von Nachrichtenübermittlungsdiensten in die Offensive zu gehen - eine Möglichkeit, die ihnen seit etlichen Jahren gefehlt hat. In den kommenden vier Jahren werden wir eine Phase emsiger Aktivitäten erleben, in der CSPs etliche ihrer Messaging-Dienste in die Cloud verlagern werden, um eine ganze Reihe von Vorteilen zu genießen und die sich endlos weiterentwickelnden Anforderungen ihrer Kunden auf elegante Weise erfüllen zu können."

Den vollständigen Bericht zu Virtualizing Messaging Services können Sie hier herunterladen.

(http://cp.mcafee.com/d/1jWVlg6xApdEle3AkS77QPtPqbdQSkkkTzqaabBTD67PhOrjhpKoyYeupDEEKfELL6zBwT2lGDxN2d40k7JNTBPouT7undXF1VcsevW_8TLrQsILLtUvt4QsKfyed7bapEVDKORQR8EGTsoVkfGhBrwqrhdLCXYI)

Über Xura, Inc.

Xura, Inc. (NASDAQ: MESH) bietet ein Lösungsportfolio für digitale Dienstleistungen an, das die weltweite Kommunikation auf einer Vielzahl mobiler Geräte und Plattformen ermöglicht. Wir helfen Kommunikationsdienstleistern (Communication Service Provider - CSPs) und Unternehmen, das digitale Ökosystem zu navigieren und zu monetarisieren, indem sie durch unsere Cloud-basierten Angebote innovative, neue Erfahrungen schaffen. Unsere Lösungen erreichen über drei Milliarden Menschen durch mehr als 350 Dienstleister und Unternehmen in mehr als 140 Ländern. Sie finden uns auf <http://www.Xura.com>.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Diese Pressemitteilung enthält "zukunftsgerichtete Aussagen". Zukunftsgerichtete Aussagen umfassen Aussagen über Pläne und Ziele für die zukünftige Geschäftstätigkeit, die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung und darauf bezogene Annahmen. In manchen Fällen kann man zukunftsgerichtete Aussagen an der Verwendung von Begriffen wie "kann", "erwarten", "planen", "rechnen", "schätzen", "glauben", "potenziell", "projizieren", "vorhersagen", "beabsichtigen" oder deren entsprechende Verneinung oder anderen vergleichbaren Begriffen erkennen. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten naturgemäß bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere wichtige Faktoren, aufgrund derer die tatsächlichen Ergebnisse, Entwicklungen und der zeitliche Ablauf von Ereignissen erheblich von jenen abweichen können, die durch die zukunftsgerichteten Aussagen in dieser Pressemitteilung erwartet, ausgedrückt oder impliziert werden. Diese oben erläuterten Risiken und Ungewissheiten sowie andere werden ausführlicher in unseren bei der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC eingereichten Dokumenten erörtert. Sie können die Dokumente und Berichte, die wir bei der SEC einreichen, von uns, über unsere Website <http://www.Xura.com> oder über das Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval system (EDGAR) der SEC unter <http://www.sec.gov> beziehen.

Kontakt:

Maria Hudson
VP
Marketing
+44-1189-308826
maria.hudson@xura.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100059455/100790079> abgerufen werden.