ChannelCity ha organizzato a Milano, lo scorso 27 maggio, una giornata dedicata allo storage, componente infrastrutturale sempre più strategica per il mid-market. In questo articolo il reportage dell'evento con l'analisi di mercato presentata da Sirmi e alcuni elementi chiave della strategia di offerta e del modello di go-to-market di Barracuda Networks, CA Technologies, Dell, Fujitsu e NetApp

STORAGE CHALLENGES 2014
IL REPORTAGE DELL'EVENTO

STORAGE CHALLENGES 2014

di BARBARA TORRESANI

Di fronte a trend emergenti quali l'aumento esponenziale dei dati e l'utilizzo sempre più pervasivo del business in mobilità, lo storage rappresenta una componente dell'infrastruttura IT che assume un peso sempre più rilevante e da elemento tattico sta diventando sempre più strategico nel processo di gestione delle informazioni e della conoscenza.

Proprio lo storage è stato il protagonista di Storage Challenges 2014, evento organizzato dalla rivista ChannelCity lo scorso maggio, a cui hanno partecipato la società di analisi di mercato Sirmi e le aziende Barracuda Networks, CA Technologies, Dell, Fuijtsu e NetApp.

Una giornata dedicata ad approfondire i temi principali relativi a questa componente architetturale - stato dell'arte, mercato e tecnologie future - in cui le aziende hanno presentato le proprie soluzioni agli operatori del mercato delle terze parti, illustrandone benefici e opportunità, in un confronto dinamico e aperto al pubblico.

Per i lettori di ChannelCity abbiamo raccolto alcuni tra gli spunti più significativi giunti dall'esaustiva analisi di mercato fatta dall'analista Sirmi e sintetizzato alcuni elementi chiave della strategia di offerta e di modello di go-to-market dei vendor presenti all'evento.

SIRMI, DA STORAGE TATTICO A STORAGE STRATEGICO

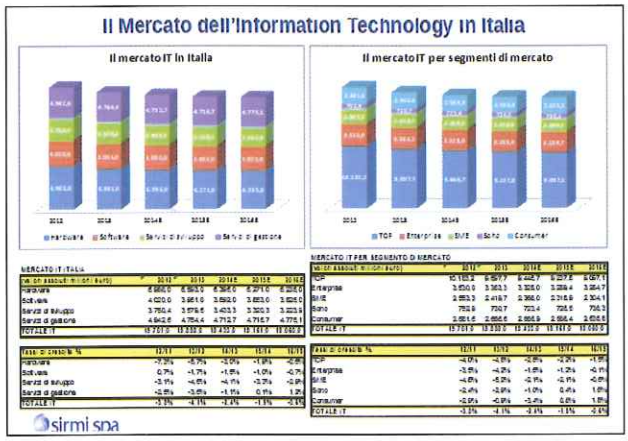
Secondo Sirmi nel 2013 in Italia il mercato complessivo dello storage nelle sue componenti (sistemi hardware, sistemi software non solo per gestire e garantire il funzionamento dei sistemi hardware ma anche software avanzati di business continuity e disaster recovery, servizi sistemistici e di assistenza tecnica, cloud - public, private e hybrid) ha raggiunto un valore pari a circa 1 miliardo di euro (per la precisione 961 milioni nel 2013) con un'incidenza in crescita sul totale dell'Information Technology che passerà dal 5,7% del 2012 al 6,2% del 2016, a significare che, nonostante i problemi esistenti dal punto di vista del mercato che stenta a sostenere tassi di crescita a due cifre, si tratta comunque di un segmento che sul totale degli investimenti IT ha, e avrà, un peso sempre più rilevante.

Questo perché, come spiega Gianguido Pagnini, Direttore Consulenza e Ricerca di Sirmi, lo storage da componente ancillare o comunque legata alla capacità di calcolo sta diventando una componente strategica del processo di gestione della conoscenza per una serie di motivi, tra cui principalmente il prevalere di informazioni non strutturate e l'aumento sempre maggiore delle informazioni a contenuto fisso che necessitano di una serie di investimenti tecnologici adeguati a garantire l'accesso in real-time o comunque sempre più veloce, il fatto di proteggere l'accesso e l'integrità delle informazioni così come contenere i costi il più possibile ma, soprattutto, a ottimizzarne l'uso sulla base delle effettive funzionalità e degli effettivi fabbisogni aziendali.

Un elemento distintivo del mercato italiano dello storage è che continua a esserci un forte downpricing nell'hardware per terabyte, quindi c'è comunque una tendenza a sviluppare innovazioni che permettono di avere performance sempre maggiori a costi sempre minori e ciò va nella direzione che il mercato e le aziende chiedono.

GIANGUIDO PAGNINI, Direttore Consulenza e Ricerca Sirmi

Il vero problema però è che occorre cercare di fare in modo che questi sistemi, anche molto diversi tra di loro, siano utilizzati all'interno di un processo di ottimizzazione della gestione dei dati. Nel senso che non tutti i sistemi possono andare bene con certe tipologie di informazioni digitali che devono essere gestite. Per esempio, alcune tecnologie basate su connessione Fiber Channel non sono necessariamente adatte alla gestione delle informazioni digitali e l'occupazione di spazio di storage primario ad alto costo per informazioni gestibili con storage di secondo livello impone la riflessione che in alcuni casi occorrerebbe fare maggiore attenzione nel proporre soluzioni storage che siano effettivamente adeguate ai costi/benefici dei dati che devono essere gestiti. Significa che sostanzialmente i vendor

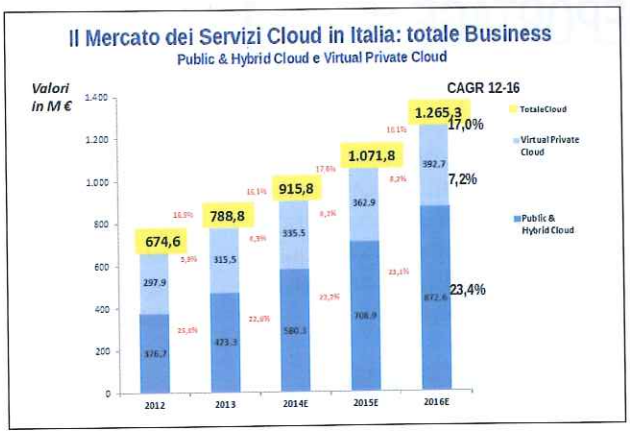


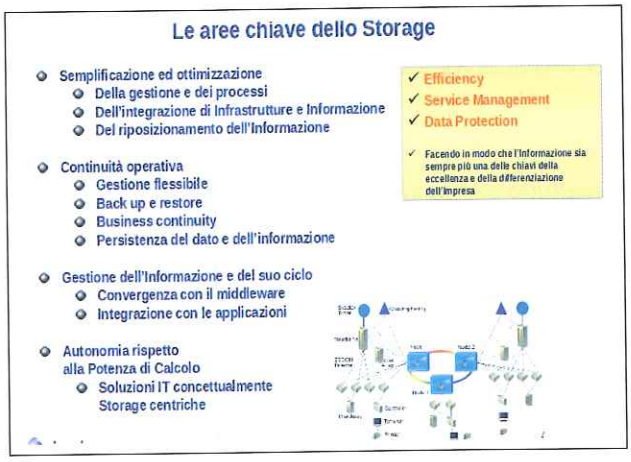
di soluzioni storage devono sempre più orientarsi verso la proposizione di soluzioni di Information Lifecycle Management, che vuol dire non limitarsi a un approccio di vendita di uno storage generico ma relativo a risolvere alcune problematiche e criticità di gestione del ciclo di vita delle informazioni, che passa anche attraverso una storage management gerarchica, intesa come una gestione su vari livelli dello storage per ottimizzare le risorse ma soprattutto per introdurre elementi che non sono solo legati alla gestione fisica dei dati digitali ma anche alla sicurezza e all'utilizzo delle informazioni stesse, quindi tutto ciò che è relativo all'archiving.

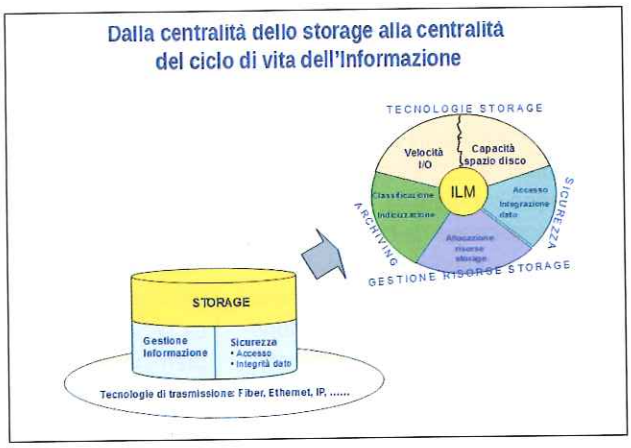
ALLINEATO AL BUSINESS

Allineare questa componente infrastrutturale al business significa orientarlo verso una gestione ottimizzata dello storage e delle informazioni rispetto al loro valore del business. Molte informazioni tendono a essere sempre più business critical per le aziende, ma non tutte. In realtà, quindi, la moltitudine di dati digitali caratterizzata da elementi molto differenti, deve essere gestita con un approccio di soluzione tecnologica dello storage stesso differenziato e non uniforme. Significa che il sistema dello spazio dischio, del nastro, insomma il cosiddetto sistema di archiving vada sempre più a un confronto e una misurazione di parametri quantitativi e qualitativi che permettono di assicurare la frequenza e la velocità ma anche il costo rispetto alla soluzione adottata, quindi si deve ragionare in ottica di progetto non solo tecnologico ma anche organizzazativo, perché analizzare dati e informazioni aziendali delle diverse unità di business significa analizzare i processi aziendali e quindi la gestione dell'informazione nel suo complesso diventa elemento cruciale e distintivo anche per proporre soluzioni tecnologiche e di storage adeguate agli obiettivi di business.

Tutto ciò significa sistemi con funzionalità di velocità di input/ouput, allocazione delle risorse, accesso e integrazione al dato, classificazione e indicizzazione...soluzioni che mettono al centro non tanto e non solo la tecnologia quanto la gestione del ciclo di vita complessivo dell'informazione in cui lo storage diventa elemento fondamentale perché le tecnologie di trasmissione, memorizzazio-







ne, integrità, sicurezza, e utilizzo dei dati diventano un aspetto fondamentale in molti casi anche più importante rispetto agli elementi computazionali quindi delle tecnologie di gestione ed elaborazione delle applicazioni .

LE AREE E LE AZIONI CHIAVE

In un disegno così concepito le aree chiave dello storage diventano efficienza, service management, data protection nell'ambito dei quali ci sono elementi di semplificazione e ottimizzazione della gestione e dei processi, dell'integrazione diinfrastrutture e del riposizionamento dell'informazione ma soprattutto una continuità operativa per garantire gestione flessibile, backup e restore, persistenza del dato e dell'informazione anche qualora questo venga danneggiato e perduto così come gestione dell'informazione e del suo ciclo nonché convergenza con l'area middleware e integrazione con le applicazioni e autonomia rispetto alla potenza di calcolo, che significa che soluzioni IT concettualmente storage centriche hanno la capacità di slegarsi dalle applicazioni su sistemi aziendali e hanno un'autonomia facendo in modo che l'informazione sia sempre più una delle chiavi dell'eccellenza e di differenziazione competitiva.

Le azioni chiave da compiere sullo storage sono quindi il consolidamento in termini di riduzione delle componenti e delle deduplicazioni, l'ottimizzazione delle risorse e della loro gestione con risparmi di tempo e flessibilità e l'individuazione degli elementi di storage ottimali all'interno dell'azienda. E ancora: la virtualizzazione in termini di ottimizzazione dei carichi di flusso e delle infrastrutture di storage e la securizzazione; le attività relative alla protezione dei dati come analisi e implementazione di soluzioni ottimali di backup rapid recovery e disaster recovery, business availability & continuity; ma anche le attività che hanno a che vedere con la gestione ottimale delle infrastrutture, l'attribuzione di responsabilità univoche e la gestione del ciclo di vita dell'informazione, in stretta correlazione con gli ambienti middleware e applicativi e con la relazione fra durata dell'informazione che deve aessere utilizzata e durata del supporto sugli standard di registrazione e memorizzazione, nonché diverse tipologie di storage per diverse e quindi anche una proposizione più flessibile che aiuta a ottimizzare gli investimenti aziendali su quest'area particolarmente importante e rilevante.

SICUREZZA & STORAGE BY BARRACUDA NETWORK

"Nata con una focalizzazione nell'ambito della network security, nel tempo Barracuda ha sviluppato forti competenze anche nello storage, tanto che oggi la divisione storage, denominata Protezione Dati, ha superato in valore quello della sicurezza informatica, per cui le soluzioni di storage sono preminenti rispetto alle altre", sostiene Stefano Pinato, Country Manager di Barracuda Networks Italia.

STEFANO PINATO, Country Manager per l'Italia di Barracuda Networks

Lo storage per Barracuda significa fondamentalmente due tipologie di sistemi: Barracuda Backup Server e Barracuda Message Archiver. Il primo permette alle aziende di fare il backup locale sulla propria rete e di replicare questo backup o nel cloud Barracuda, creando un sito di disaster recovery nel cloud di Barracuda, oppure di replicare questo backup all'interno di un cloud privato del proprio fornitore di servizi. Con il sistema Message Archiver invece è possibile archiviare e indicizzare le mail storiche per lunghe ritenzioni di tempo; quindi è possibile tenere tutto il proprio archivio storico delle mail sempre on line e disponibile.

Barracuda, inoltre, tramite la divisione di sicurezza informatica fornisce dispositivi per la protezione dei cloud anche di altri produttori. Ha dispositivi quali: bilancitori di carico - load balancer - che integrano funzionalità di ap-

plication delivery control, con controllo applicativo, in modo da rendere sicure le transazioni verso i cloud realizzati da altri fornitori di storage. E dispone di sistemi web application firewall - tecnologicamente sono dei reverse proxy - che rendono sicure le transazioni verso server web in modo che diventi impossibile il furto dei dati all'interno di questi server.

In termini di modello di go-to-market la modalità di vendita utilizzata da Barracuda per andare sul mercato è esclusivamente indiretta, quindi tutte le soluzioni vengono veicolate attraverso un canale di rivenditori qualificati. Per dare più valore ai propri partner Barracuda ha anche soluzioni che permettono di erogare servizi gestiti. Quindi queste società possono diventare fornitori di cloud privati ed erogare i loro servizi in modo da incrementare i loro profitti, non vendendo solo apparati ma arricchendoli con una serie di servizi.

CA TECHNOLOGIES, SOLUZIONI DI DATA MANAGEMENT

Nell'ambito dell'offerta di Data Management, di recente CA Technologies ha presentato CA ArcServe Unified Data Protection. E' un prodotto innovativo che prende spunto dall'esperienza più che ventennale che CA Technologies ha nel mondo della protezione dei dati con ArcServe.

"Si tratta di un prodotto che integra e supporta tutte le tecnologie più moderne, come quelle di virtualizzazione per il disastrer recovery, tecnologie di ottimizzazione della comunicazione via Wan per la generazione di recovery point in siti remoti o su data center; tecnologie che aiutano l'IT manager a risparmiare spazio sullo storage di destinazione nonostante il numero di recovery point e della loro frequenza aumentino significativamente. Tecnologie quindi di deduplica alla sorgente e alla destinazione. Tutto ciò innestato all'interno di un'unica consolle di amministrazione che abilita non solo gli utenti finali ma anche i partner a soluzioni particolarmente innovative, facili e veloci da gestire e implementare", spiega Gianpaolo Sticotti, Channel Sales Director Data Management di CA Technologies.

Tutto ciò che che fa la divisione Data Protection di Ca Technologies passa solo ed esclusivamente da partner di canale ai quali la società offre una serie di servizi e componenti a valore aggiunto quali, per esempio: formazione tecnica gratuita ai partner di qualsiasi livello, da quella più semplice introduttiva a quella più sofisticata per poi acquisire competenze certificate. Con la nuova tecnologia, inoltre, la divisione sta introducendo dello specifico valore aggiunto per coloro che vogliono offrire un servizio di tipo gestito ai propri clienti, quindi i managed service provider. Il nuovo prodotto è multitenant e consente ai partner di generare molteplici servizi ai clienti senza per questo dover rinunciare a un'unica consolle di gestione.

GIANPAOLO STICOTTI, Channel Sales Director, Data Management di CA Technologies

Ultimo, ma non meno importante, il supporto marketing commerciale: materiale illustrativo in lingua italiana, studi di settore per indicare ai clienti l'importanza di gestioni sofisticate nel mondo del backup e disaster recovery piuttosto che la deal registration, lo strumento commerciale che consente di avere serenità nella gestione delle marginalità senza per questo soffrire la pressione commerciale di offerte dei concorrenti.

DELL, SOLUZIONI END-TO-END PER IL CANALE

Dell fornisce ai propri clienti un'offerta di soluzioni end-to-end che si declina in quattro architetture: Intelligent Computer, che raggruppa tutte le tecnologie di computing; Fluid Data, dove si colloca tutta la parte storage; Virtual Networking relativa alla parte networking; End User Computing, l'architettura che riguarda tutta la parte client, compresa la virtualizzazione.

"Lo storage è un pilastro molto importante all'interno della proposizione ed è concepito come la piattaforma che abilita la fruizione del dato in maniera intelligente con costi molto accessibili. In particolare, con lo storage Dell propone architetture con Tco molto basso, in grado di fornire una gestione del dato in maniera flessibile consentendo di mettere il dato giusto, nel momento giusto al posto giusto. Dell è in grado di anticipare le richieste del cliente con una proposizione consulenziale che parte dall'assessment dell'infrastruttura del cliente per capire le reali necessità, per poi rispondere con una proposizione tagliata esattamente sulle reali esigenze del cliente e non fare overprovisioning di capacità storage", afferma Giampaolo Mischi, Direttore della Business Unit Enterprise Solution Group di Dell Italia.

GIAMPAOLO MISCHI, Direttore della Business Unit Enterprise Solution Group di Dell Italia

Tra gli ultimi annunci in ambito storage per clienti che ricercano altissime performance Dell ha presentato la soluzione Dell Fluid Chache for San che permette di raggiunge almeno 5 milioni di Iops. Ciò è garantito dal portafoglio end-to-end perché ingloba la parte storage, ma anche quella networking e quella server, portando la parte flash vicino o a bordo dei server e facendola interagire come tier 0 rispetto al resto della San del cliente.

Altre innovazioni riguardano la tecnologia Flash. Dell fornisce macchine full flash o hybrid flash al costo di una normale macchina con dischi rotanti; quindi Dell è molto competitiva e porta la tecnologia flash anche nel mondo della media impresa.

In termini di modello di go-to-market Dell ha innovato il proprio approccio al mercato dal 2009 focalizzandosi sui partner di canale. In Italia il programma Dell PartnerDirect - il programma di canale - è attivo da 6 anni e ha a bordo molti partner e dal 2010 lavora anche con la distribuzione. In Italia circa il 50% del fatturato è realizzato attraverso il canale e l'obiettivo è di arrivare al 70% nel corso dell'anno.

FUJITSU A TUTTO ETERNUS

Fujitsu ha una proposizione storage che vanta una storia trentennale di sviluppo. La famiglia Eternus è stata sviluppata inizialmente per rispondere a esigenze mirate del mondo del mainframe. Nel corso degli anni la piattaforma si è evoluta ed è andata a coprire altre piattaforme del mondo IT soprattutto in ambito open; oggi è presente sul mercato europeo con una famiglia di prodotti che vanno dal sistema entry level che arriva a 24 dischi fino al sistema più grande - il DX 87000 - in grado di sostenere oltre 3000 dischi all'interno dello stesso storage. Un'unica famiglia con elementi interoberabili tra loro, perché basati sullo stesso software.

"Oggi la proposizione e la strategia di Fujitsu vertono su concetti di ottimizzazione delle risorse per cui, al fine di ridurre al più possibile i costi dello storage e quindi rispondere a budget ridotti dei clienti, questi sistemi permettono di gestire in maniera dinamica la qualità del servizio, allocando le risorse all'interno dello storage dinamicamente a seconda delle esigenze. In sostanza, significa poter decidere di allocare più risorse, dischi e prestazioni ad applicazioni mission e business critical e inve-

ANDREA SAPPIA, Sales Consultant Manager, Fujitsu

ce dedicare più capacità ma meno performance a repository di dati e le attività a più basso impatto per ciò che concerne le prestazioni, " afferma Andrea Sappia, Sales Consultant Manager, Fujitsu.

In relazione al modello di go-to-market, da quando è nata Fujisu ha un rapporto molto stretto con il proprio canale e sfrutta molto le potenzialità dei partner. Ha una strategia che prevede una formazione continua dei propri partner, con affiancamento e sviluppo delle capacità e delle loro conoscenze, per far sì che i partner diventino indipendenti e propositivi con i propri clienti nel proporre tutte le soluzioni Fujitsu.

E seguendo la strategia che vede Fujitsu arricchire continuamente gli strumenti per i partner per renderli indipendenti verso i clienti, oggi Fujitsu è impegnata ad avere a disposizione alcune soluzioni demo e individuerà demo partner a cui assegnare soluzioni storage utilizzabili per far toccare con mano ai propri clienti le funzionalit.à, le performance e le capacità dello storage societario.

IL SISTEMA OPERATIVO DI NETAPP

"In termini tecnologici l'elemento differenziatore dell'offerta storage NetApp rispetto alla concorrenza è sicuramente il sistema operativo Data Ontap, che per prima ha permesso al vendor di arrivare sul mercato con una soluzione storage unificata, flessibile ed efficace che permette ai clienti di realizzare infrastrutture in maniera semplice e continua", sottolinea Salvatore Mari, Channel Sales Manager di NetApp Italia. La versione più recente abbatte i limiti di performance, disponibilità ed efficienza dei tradizionali silos di hardware, permettendo all'IT di allineare l'infrastruttura storage alle mutevoli richieste del business e delle applicazioni, senza alcuna interruzione nel servizio.

In termini di approccio al mercato NetApp si distingue per la capacità di aver costruito nel tempo una serie di alleanze strategiche con operatori di mercato al fine di arrivare sul mercato degli utenti finali con il miglior momento tecnologico e con le migliori competenze.

NetApp ha un modello di go to market molto chiaro: arriva al mercato solo ed esclusivamente attraverso i partner, per cui per il vendor storage il rapporto con il canale è fondamentale.

SALVATORE MARI, Channel Sales Manager NetApp Italia

Il programma di canale è studiato affinché i partner siano abilitati a portare le tecnologie NetApp sul mercato in modo convincente ed efficace, che significa mettere i partner nella condizione di poter rivendere i prodotti ed essere remunerati in base alle certificazioni e, quindi, alle competenze richieste da NetApp.

Altro elemento distintivo è che tutti i servizi professionali legati ai progetti di infrastruttura storage sono ad appannaggio del canale, in quanto NetApp non ha una struttura diretta di servizi professionali interni. Al contrario, al proprio interno ha figure che abilitano e supportano il canale nello sviluppare queste competenze anche con attività on the job, quindi direttamente sul cliente finale. Questo aumenta la confidenza sia deglli operatori del canale che dei clienti sulla riuscita di un progetto storage.