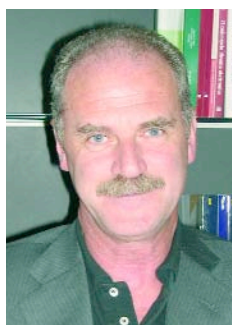


## L'offerta di Quantum cresce al pari dei risultati



**LORENZO GASPARELLO**  
COUNTRY MANAGER  
DI QUANTUM ITALIA

L'AZIENDA VA ALLA GRANDE E PREVEDE RISULTATI PER L'ANNO FISCALE IN NETTA CRESCITA RISPETTO AL PRECEDENTE (ALMENO PIÙ 20%) A CONFERMA DEL FATTO CHE LA FUSIONE TRA QUANTUM E ADIC È AVVENUTA IN MODO VINCENTE. IL PORTFOLIO PRODOTTI È IN FORTE EVOLUZIONE E CONSOLIDA LA POSIZIONE DELL'AZIENDA COME FORNITORE COMPLETO NELLE SOLUZIONI DI BACKUP, PARTENDO DAI NASTRI FINO ALLE LIBRERIE DA 15.000 SLOT, INCLUDENDO ANCHE IL BACKUP SU DISCO.

“Oggi per un cliente, che sia utente finale o rivenditore, avere un partner come Quantum significa poter coprire le intere esigenze del backup con un unico fornitore” - ci racconta Renzo Gasparello, Country Manager di Quantum Italia -, basta pensare che il numero delle installazioni su Clienti a livello mondo supera le 200.000 unità.

### Ci parla dell'offerta di Quantum?

Sicuramente le librerie della famiglia “Scalar” sono il fiore all'occhiello dell'offerta Quantum e rappresentano il top della tecnologia. La Scalar **i500** o **i2000**, dove “i” sta per intelligence, sono sicuramente i prodotti che rispondono a tutte le esigenze, dalla PMI a quelle più complesse della grande impresa. Sono studiate per una facile gestione, un elevato controllo delle attività intrinseche della macchina stessa, ma soprattutto sono basate su tecnologia standard, come i driver LTO e DLT, sviluppati e prodotti entrambi da Quantum. In aggiunta alle librerie l'offerta prevede anche soluzioni basate su disco, come le **Virtual Tape Library (VTL)** della serie DX che consentono una gestione simile alle librerie nastro, ma alla velocità dei dischi. Oggi si prosegue con il parallelismo tra tape e dischi, perchè se da un lato il disco offre la massima velocità nello scrivere e nel recuperare, per contro il disco non garantisce la longevità del dato. Infatti non possiamo pensare di mantenere i dati per dieci o trent'anni su un disco, e ci sono informazioni che, per ragioni aziendali o industriali, vedi i brevetti piuttosto che i dati fiscali o i dati clinici di un paziente, devono essere conservate per parecchio tempo. L'unico supporto che garantisce

una ritenzione dei dati duratura nel tempo è il nastro, per esempio le cartucce LTO-4 e DLT S4 hanno una capacità nativa di 800GB e i nuovi drive offrono una velocità di trasferimento doppia rispetto alle versioni precedenti mantenendo la compatibilità in lettura degli archivi esistenti. “Quantum non solo continua a sviluppare le tecnologie delle librerie a nastro, ma da anni si occupa di appliance - prosegue Gasparello - con soluzioni che, senza modificare l'infrastruttura esistente e con procedure di installazione auto configuranti, sono in grado di gestire i dati e di archivarli in modo sicuro, veloce e con il minimo impegno nella gestione. Queste appliance utilizzano dischi SATA, si basano sulla tecnologia di data-deduplicazione® e possono effettuare la replica remota dei dati via WAN. Con la sigla **DXi**, dove la “i” sta sempre per intelligence, seguita dai numeri **3500, 5500, 7500**, soluzioni anch'esse studiate sia per la PMI, sia per la fascia Enterprise”.

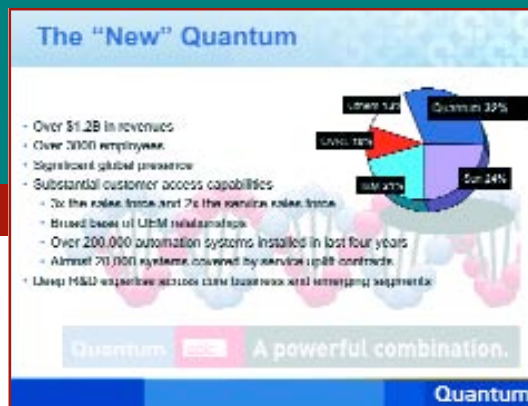
### Ma quali sono i punti di forza di Quantum rispetto ai diretti concorrenti?

Innanzitutto l'univocità dell'offerta. L'azienda sviluppa e svilupperà tutto quanto è relativo all'archiviazione dei dati aziendali, offrendo al tempo stesso la capacità di ripristinare le informazioni con la massima velocità e sicurezza. “Siamo una multinazionale con oltre 3.000 dipendenti di cui più della metà impegnati in ricerca, sviluppo e produzione, - prosegue Gasparello - e dimostriamo una particolare attenzione agli strumenti per il supporto remoto ai clienti. Ad esempio, il nostro software **Guardian** consente di monitorare le funzionalità basilari delle nostre apparecchiature e quindi di effettuare un supporto di tipo

preventivo. Tutte le nostre macchine hanno a bordo un plug-in che si interfaccia con questo software e consente di rispondere alle criticità dei Datacenter che oggi, sempre più non possono essere presidiati e che dispongono di competenze a capacità finita. Come fare allora affinché ciascuna attività avvenga in modo corretto? È semplice, o l'utente riesce a collegarsi via PC e cerca di capire cosa sta accadendo nel Datacenter oppure si affida a noi per un servizio innovativo". Quantum dispone di centri di supporto in USA, Europa ed Estremo Oriente, attivi 24 ore su 24 che di fatto mantengono sotto stretto controllo le macchine, attivando la chiamata dei tecnici in caso di problematiche. "I dati aumentano - prosegue Gasparello -, in base alla struttura e alla tipologia del cliente, dal 18% al 25% anno su anno, e nella maggior parte dei casi si tratta di dati non strutturati. Con le nostre soluzioni VTL, installate tra lo storage primario e la tape library, riusciamo ad effettuare il backup in modo veloce e sicuro. Successivamente, in base alle policy aziendali, potremo decidere quando e quante informazioni dovranno essere spostate dalla VTL in una banca dati sicura, il tutto gestito da un software che ci consentirà di sapere dov'è posizionato ogni dato. Le appliance VTL, che possono avere o non, le funzioni di de-duplicazione a bordo, sono comunque misurate in terabyte e partono da 1,2 TB sino a 250TB. Stiamo parlando di backup, quindi di spazi utili che vengono in parte riempiti poi nuovamente cancellati e, nel momento in cui utilizziamo la tecnica della de-duplicazione, tali spazi possono aumentare tra le 10 e le 50 volte. La de-duplicazione è una tecnologia consolidata che permette di analizzare i dati che entrano in questa appliance e di archivarli in modo univoco, quindi tutto ciò che è ripetuto viene memorizzato una volta sola con il vantaggio di ridurre al minimo lo spazio necessario per archiviare le informazioni.

#### Questo avviene con delle metodologie particolari?

"La de-duplicazione avviene in modo automatico, i dati vengono analizzati in modo evoluto ed intelligente e ridotti in blocchi univoci. Sono invece le policy di backup, gestite attraverso il software specifico, che vengono definite dall'utente, come ad esempio decidere quanti e quali file spostare dalla DXi verso la libreria. L'utente rimane il padrone del dato, noi lo aiutiamo a gestire lo spazio nel modo più efficiente - prosegue Gasparello". Questa appliance può essere configurata come NAS o come VTL, utilizza dischi SATA e contiene tutto il software necessario per il proprio funzionamento, la de-duplicazione e la copia remota via WAN."



#### Abbiamo parlato di 200.000 clienti nel mondo, ci può fare qualche nome italiano?

"In Italia è sempre difficile citare qualcuno. Trattando backup siamo presenti in quasi tutti i settori, dall'Automotive, al Finance, agli Enti Sanitari, alle società di servizi, di broadcasting, a quelle farmaceutiche, della telefonia, e sicuramente nella PMI dove troviamo esigenze di qualche giga byte di dati. Come clienti internazionali possiamo citare il Cern, la BBC, la Shell, Vodafone, DHL e la Shering Ploug."

#### Ma quali sono le strategie Quantum?

"Occorre evidenziare che il nostro Market Share è del 32% a livello mondiale come indicato dalla slide pubblicata in questa intervista, quindi esiste già un gap importante tra noi e gli altri vendor. Di certo Quantum offre al mercato soluzioni efficienti in grado di risolvere problematiche complesse come il backup moderno e disponiamo di una strategia commerciale estremamente chiara. Operiamo sul mercato in modo indiretto, e ci tengo a precisare solamente indiretto, quindi valorizziamo la struttura di canale organizzata e classica, composta da distributori e rivenditori. I rivenditori spaziano dai System Integrator alle aziende specializzate nel settore dello storage e della sicurezza. Curiamo anche la certificazione via web per i nostri partner, anche se abbiamo smesso di utilizzare i bollini blu gialli e rossi, fatta eccezione per alcune soluzioni Enterprise che, per la loro complessità, necessitano ancora di corsi in aula presso la nostra scuola a Monaco di Baviera. Sul lato delle partnership ne abbiamo importanti con Dell, IBM, Fujitsu Siemens e in parte minore anche con HP, partner con i quali organizziamo spesso dei tour mondiali - conclude Gasparello".