

## NetApp e il segreto della scalabilità



VITTORIO GIOVANI  
COUNTRY MANAGER, NETAPP ITALIA

**I PUNTI CHIAVE DI UNA PROPOSTA TECNOLOGICA ORIGINALE CHE SI BASA SU UN'UNICA ARCHITETTURA STORAGE, CAPACE DI ACCOMPAGNARE - SENZA STRAPPI - LO SVILUPPO DELLE NECESSITÀ NELLE AZIENDE UTENTI.**

Classificata da Gartner nel quadrante dei leader per il settore dei midrange enterprise disk array, NetApp è il fornitore storage più noto nell'ambito della tecnologia NAS, negli ultimi anni ha ampliato con successo la sua offerta a tutte le soluzioni per la gestione dei dati. Nata 16 anni fa in California, NetApp ha sviluppato la propria tecnologia per le aziende internet, rispondendo a esigenze di flessibilità e scalabilità che oggi sono comuni anche nelle aziende tradizionali. Lo ha fatto seguendo un approccio originale - come spiega Vittorio Giovani, Country Manager di NetApp Italia - con un'unica architettura storage "una ricetta a cui NetApp è sempre rimasta fedele". Per saperne di più, abbiamo incontrato Vittorio Giovani e Roberto Patano, Business Development Manager di NetApp.

**Si parla molto di flessibilità e prestazioni, ma qual è la specificità dell'offerta NetApp?**

**Giovani.** Innanzitutto abbiamo un'unica famiglia di prodotti e quindi non offriamo griglie di soluzioni alle quali i clienti devono adattarsi. Questo significa che, nel momento in cui mutano le esigenze, non sussiste la necessità di migrare o cambiare soluzione. L'architettura e le informazioni vitali del sistema sono le stesse, come anche le competenze richieste alle persone IT: aspetto non secondario per ridurre i costi. Non mancano a NetApp soluzioni di diversa potenza e costo. Ma avendo un'unica architettura non dobbiamo classificare rigidamente il cliente sulla base delle sue esigenze di connettività o di servizio, come fanno i concorrenti.

**Patano.** Nei nostri sistemi c'è un unico sistema operativo, Data Ontap, che permette di evitare migrazioni di dati e servizi se, per esempio, serve più potenza. Questo vale anche per la connettività verso

l'esterno. I protocolli sono tutti nativi. Un sistema storage acquistato per fare file sharing in rete può essere usato anche con iSCSI o fibre channel (FC) - per esempio, per supportare un server database o Exchange - senza installare nulla, semplicemente acquistando una licenza. Le configurazioni, impostate per iSCSI, possono essere riutilizzate in FC perché il sistema è lo stesso. Un altro aspetto importante è la funzionalità di Snapshot, da noi inventata e integrata nel file system. Si possono avere fino a 255 immagini online dei dati per ogni volume, senza degrado delle performance. E ogni sistema può avere centinaia o migliaia di volumi.

**Come si declina tutto questo con l'attuale esigenza di ridurre consumi e impatto ambientale?**

**Giovani.** C'è un forte impegno su questo tema e molte sperimentazioni. Alcuni esempi li abbiamo 'in casa' e riguardano il nostro data center, realizzato utilizzando soluzioni innovative come, per esempio, disponendo i rack in modalità tale da facilitare i flussi d'aria. Sul fronte tecnico è stata aggiunta la capacità di regolare la ventilazione sulla base dell'attività reale dei dischi.

**Patano.** L'aspetto centrale del risparmio energetico è correlato all'uso delle risorse. Lo spazio storage non usato è libero per tutti i volumi. Questo significa che se ho allocato 1TB per un server Exchange e ne uso solo la metà, posso avere ugualmente disponibilità della parte di spazio non utilizzata per altre applicazioni, con notevoli risparmi. Le funzioni di monitoraggio e aggiunta 'a caldo' dei dischi permettono di fare, con sicurezza, l'overbooking delle risorse e arrivare a livelli di utilizzo delle risorse dell'80%.

**Sono conciliabili l'ottimizzazione dei consumi con le prestazioni?**

**Patano.** Il fatto di poter usare contemporaneamente

più dischi consente ottimizzazioni sia in funzione delle performance sia dei consumi. Ho infatti la possibilità di gestire le priorità d'accesso ai blocchi, per esempio, per dare priorità al database aziendale rispetto al file sharing, oppure all'applicazione delle paghe alla fine del mese. Questo consente il raggiungimento di un ottimale compromesso tra prestazione e consumi.

### **Dall'hardware alla gestione dell'informazione, qual è la vostra visione?**

**Giovani.** Per NetApp è importante la gestione nel senso più ampio del termine, che comprende accesso e security, sia a livello logico sia fisico. Abbiamo sviluppato soluzioni che aiutano le aziende a gestire i dati non strutturati, la cui quota sta crescendo e comporta forti costi di gestione. Abbiamo soluzioni che filtrano i diversi tipi di dato in base a specifiche chiavi: quali il nome di un progetto aziendale da recuperare o informazioni riservate. Information Server 1200 è una soluzione che opera in ambiente eterogeneo in modo indipendente dai nostri sistemi e che può essere erogata anche solo come servizio. Realtà d'impresa molto complesse, possono usare il tool per rintracciare i loro dati critici, indicizzarli e movimentarli. Per esempio verso strumenti di protezione e crittografia, come il nostro Decru Datafort. Gli strumenti consentono anche di filtrare dai backup file JPG, MP3, se non conformi con le politiche aziendali.

**Patano.** Altra soluzione di punta per quanto riguarda la gestione delle informazioni ed il Disaster Recovery in ambienti eterogenei, è Replicator X che opera in due modalità: una software che fa replica via IP, l'altra 'embedded' nei director Cisco. In questo secondo caso opera in modo trasparente, intercettando i blocchi che viaggiano sulla SAN, rispondendo ai problemi delle grandi aziende che hanno applicativi custom, oppure esigenze di certificazione. Un'altra componente fondamentale della nostra offerta è costituita dai tool di integrazione con le applicazioni. Le soluzioni Snap Manager, già disponibili per Oracle, Exchange, SAP e SharePoint, si sono ampliate con l'aggiunta del nuovo Snap Manager per VMware.

### **Si parla sempre più di deduplica dei dati, qual è l'approccio NetApp?**

**Patano.** La deduplica è per NetApp un servizio standard che può essere attivato, al bisogno, su uno o più volumi. Stiamo lavorando per portare la stessa fun-

zionalità sulla nostra virtual tape library. La deduplica fa recuperare risorse in applicazioni di backup, ma non è la panacea. Per esempio non dà grandi vantaggi dove si archiviano immagini sanitarie sempre diverse. Per questo diamo una scelta. La nostra tecnologia opera a livello dei 'pezzi di file' e out-of-band (ossia su copie dei dati) per non penalizzare le prestazioni.

### **Quali sono le prospettive di sviluppo per NetApp in Italia?**

**Giovani.** NetApp è in Italia da 11 anni, ma solo dall'anno scorso la casa madre ha deciso di dare forte impulso allo sviluppo della filiale, creando la posizione che ricopro e dandomi l'opportunità di sviluppare la struttura interna, prevediamo di ampliare la struttura del 20% entro il prossimo anno. In un anno e mezzo la società è completamente cambiata, anche grazie anche all'apporto di competenze delle nuove persone, provenienti da altre esperienze in realtà concorrenti. Questo ci ha permesso di creare nuovi ruoli al di fuori dell'area strettamente tecnica. Abbiamo potenziato la filiale di Roma, investito sul canale sia per il recruit sia per la formazione. Riteniamo che la rete delle terze parti possa coprire il 70% del fatturato, contro l'attuale 58%. Il nostro impegno è fare scelte di qualità e trovare realtà in grado di dare al cliente maggior valore. Abbiamo dei partner specializzati in soluzioni verticali per il settore sanità, per l'ambiente SAP e Oracle. Guardiamo con interesse l'area security, perché catalizza molti progetti che riguardano la gestione dei dati. Per il prossimo anno fiscale intendiamo impegnarci anche con i system integrator e altri operatori interessati a offrire servizi di outsourcing su ogni fascia di clienti. Tra i partner abbiamo Reply, BT, Inet, IBM Global Services, ma intendiamo allargare il raggio.

### **Ci può fornire qualche nome tra i clienti italiani?**

**Giovani.** Non posso fornire dettagli, ma posso dire che l'Italia è cresciuta nell'ultimo anno più del 36% della nostra azienda a livello mondiale. I settori più dinamici sono quello bancario, nel quale si stanno sviluppando nuovi progetti e servizi, ma anche telco e sanità. Abbiamo tra i clienti Intesa San Paolo, Unicredit, Pirelli, Fastweb, Tiscali, STM, per citare alcuni grandi nomi. Siamo presenti in due ospedali di Mantova, in Ducati, Metropolitane di Roma, e nella società di servizi della città di Venezia. ■



**ROBERTO PATANO**  
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER,  
NETAPP ITALIA