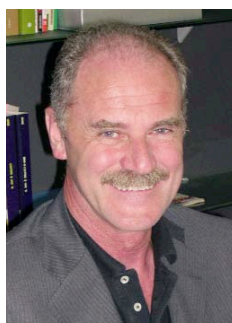


## L'importanza della de-duplicazione nel backup



**RENZO GASPARELLO,**  
COUNTRY MANAGER,  
QUANTUM ITALIA

QUANTUM, AZIENDA LEADER NEL SETTORE DELLO STORAGE, SPECIALIZZATA IN BACKUP, RECOVERY E ARCHIVIAZIONE OFFRE UNA GAMMA COMPLETA E INTEGRATA DI SOLUZIONI A DISCO, NASTRO E SOFTWARE. ED È PROPRIO SULLE NUOVE TECNOLOGIE DI DE-DUPLICAZIONE CHE OGGI SI GIOCA LA SFIDA DI INCREMENTO DELLE PERFORMANCE DI BACKUP A FRONTE DI UNA CRESCITA ESPLOSIVA DI DATI CHE SI TROVA SEMPRE IN CONTRAPPOSIZIONE AD UNA RIDUZIONE DEGLI INVESTIMENTI IT. PER SAPERNE DI PIÙ ABBIAMO INCONTRATO RENZO GASPARELLO, COUNTRY MANAGER DI QUANTUM ITALIA.

### **Cosa significa parlare di de-duplicazione alle aziende?**

Oggi i clienti gestiscono flussi di lavoro sempre più basati su file digitali, i cui contenuti vengono mantenuti all'interno di una SAN o di una risorsa condivisa su disco, a cui possano accedere facilmente più utenti e reparti. Benché sia evidentemente vantaggiosa, questa evoluzione, unita alla sempre maggiore richiesta di contenuti ad alta risoluzione ha creato un ulteriore problema – la quasi quadruplicazione dello spazio di storage richiesto per mantenere, gestire e archiviare i dati. Oggi Quantum con i sistemi di backup DXi basati su disco e dotati di tecnologia de-duplicazione dei dati è in grado di eliminare i dati ridondanti a livello sub-file offrendo così una capacità sino a 50 volte maggiore rispetto alle comuni soluzioni di backup. Oltre che per backup e recuperi veloci, i sistemi sono progettati per la replica dei dati di backup fra sedi distanti.

### **Qual è la risposta del mercato rispetto a queste soluzioni?**

Direi buona, almeno a giudicare dai nostri risultati economici. L'anno fiscale di Quantum si è appena concluso (lo scorso 31 marzo) e per quanto riguarda l'Italia abbiamo avuto una crescita del 15% rispetto all'anno precedente. Sempre più il cliente ha bisogno di ottenere maggiore velocità nell'esecuzione dei processi di backup, a fronte di un incremento più che esponenziale del volume dei dati a dispetto invece della riduzione delle finestre di backup. Provia-

mo ad esempio a pensare ad una Banca che, offrendo i servizi online, di fatto non è mai chiusa, così come alle strutture ospedaliere che sempre più hanno bisogno di spazio per archiviare i dati sensibili dei pazienti e soprattutto devono poter disporre di soluzioni veloci ed affidabili che consentano la ripresa dei dati stessi. Il tutto senza dimenticare che i clienti sono molto più attenti agli investimenti.

### **E la de-duplicazione è la tecnologia giusta?**

Noi riteniamo che la de-duplicazione sposi a pieno le esigenze attuali dei clienti: offre uno storage quindi velocità, offre uno strumento che riduce lo spazio necessario per archiviare i dati, offre una soluzione che consente di avere più punti di restore rispetto ad una soluzione a nastro, ed infine offre un oggetto che è in grado di replicare i dati utilizzando la rete, la WAN, quindi Internet. In estrema sintesi il cliente può affrontare più agevolmente progetti di Disaster Recovery e può rivedere le proprie policy di backup utilizzando le nuove soluzioni. Va altresì ricordato che il tape non è morto come in tanti stanno ripetendo da anni: se in Quantum analizziamo il fatturato dell'anno scorso, la componente tape è ancora una parte predominante e importante. Quindi il mercato del backup è sempre più vicino a quello dello storage e non viceversa, senza dimenticare che il tape risulta essere ancora oggi il sistema più economico e sicuro per salvare i dati, affiancando comunque un disco dedicato al backup con la tecnologia di de-duplicazione.

### **Il settore della Sanità ha scoperto con ritardo le reti e i sistemi informatici. Quali tecnologie si prestano maggiormente all'impiego nel settore?**

Tutte le soluzioni Quantum si adattano ai vari settori merceologici, in particolare nella sanità poi i dati vanno distinti a mio avviso, tra i dati di gestione propri dell'infrastruttura ospedaliera (che sono molto simili a quelli di una qualsiasi azienda) e i dati che invece possono scaturire dalle visite e dalle radiografie, con la produzione di informazioni in formato digitale. Sappiamo inoltre che la sanità si sta preparando a fare investimenti informatici importanti al fine di poter affrontare le nuove sfide di telemedicina e di intervento a distanza. Proprio per rispondere alle esigenze del settore della sanità Quantum dispone del software StorNext Storage Manager™ che, oltre a consentire una perfetta condivisione dei dati, li gestisce e li protegge in maniera del tutto trasparente. Ciò avviene espandendo le risorse di storage condivise in archivi multilivello, in cui i dati si muovono automaticamente fra le varie risorse su disco e nastro per ridurre i costi e proteggere i contenuti. Anche la posizione dei file viene virtualizzata, in modo che ogni file possa essere individuato per essere riutilizzato anche se si trova su tape.

### **StorNext Storage Manager lo proponete anche in altri settori?**

Certo, è una soluzione scalabile molto utilizzata nell'industria dei media e dell'entertainment, dove ci si trova a dover gestire una crescita esplosiva delle immagini. Storicamente, i professionisti del settore dovevano recuperare e spostare manualmente nastri video lungo il processo di produzione, facendoli circolare fisicamente fra creazione, post produzione, utilizzo e archiviazione. Ciò non richiedeva solo molto tempo e denaro, ma poneva un maggior rischio di perdita di dati. Oggi invece, StorNext Storage Manager è dotato di scala infinita con supporto per milioni di file e petabyte di dati, per permettere ai professionisti dei media e dell'entertainment di salvare e gestire in maniera completa gli archivi di dati in continua crescita senza sacrificare o complicare l'accesso ai contenuti. In Italia abbiamo già completato un progetto interessante di StorNext presso il Gruppo Mediaset.

### **Restiamo in Italia, è iniziato il nuovo anno fiscale, come vi state organizzando per garantire una crescita costante?**

Come sempre il "dictat" dalle multinazionali americane è quello di una crescita continua e costante. La Corporation sta introducendo nuovi prodotti sul mercato, basti pensare che a breve annunceremo nella

gamma dei prodotti per la de-duplicazione, una nuova appliance dedicata al mondo Enterprise. Di conseguenza il nostro approccio al mercato sta cambiando completamente visto che non vendiamo solo nastri ma anche dischi, e che abbiamo l'esigenza di nuove competenze. Oggi in Quantum Italia siamo in quattro risorse ma è solo l'inizio di una forte volontà di investire nel nostro paese, anche considerando che il nostro è un modello di vendita indiretto e che quindi è necessario supportare i nostri rivenditori nel proporre le nuove soluzioni sul mercato. In Italia abbiamo quindi la previsione di assumere nuovi commerciali, nuove figure tecniche di pre e post vendita, mentre a livello europeo abbiamo già attivato una nuova infrastruttura di supporto così come è disponibile un numero verde aperto 24 ore su 24, multilingua compreso anche l'italiano, e abbiamo infine aperto nuovi hub sul territorio per poter garantire una manutenzione post vendita più diretta e puntuale. Abbiamo fatto accordi con nuove terze parti per avere una copertura territoriale maggiore e oggi disponiamo di circa 60 persone tecniche che coprono l'intero territorio. Sono investimenti importanti perchè l'Italia è comunque un mercato importante, e se Quantum nel mondo ha un market share del 31%, non vedo perchè non possiamo avvicinarci a questo valore anche in Italia, facendo opportuni e oculati investimenti.

### **Quali sono i principali competitor di Quantum?**

Vorrei distinguere i competitor in due tipologie. Se guardiamo infatti la sezione dei tape troviamo i principali vendor, da IBM ad HP a Sun a Dell, anche se poi analizzando l'offerta di storage di queste aziende notiamo che per la maggior parte è composta da prodotti in OEM di Quantum. Quindi nell'80% dei casi di server esistenti sul mercato che dispongono di un'unità a nastro di backup, si parla di un'unità Quantum. Per quanto riguarda invece le soluzioni su disco e di de-duplicazione abbiamo certamente un numero inferiore di competitor, anche se tutti i produttori che si occupano di storage stanno investendo in questa direzione. Va ricordato però che Quantum ha depositato il brevetto dell'algoritmo di de-duplicazione nel novembre del 1999 quindi in tempi assolutamente non sospetti, anche se certamente non lo abbiamo comunicato al mercato. Siamo stati i primi ad investire in questa tecnologia e oggi possiamo dire che abbiamo speso qualcosa come 250 anni uomo se pensiamo al numero degli ingegneri dedicati allo sviluppo, un investimento importante che non è certo da poco. Ecco perchè in quest'area contiamo un numero ridottissimo di concorrenti. ■