



Trend e dinamiche del mercato storage



ROSSELLA MACINANTE
PRACTICE LEADER,
NETCONSULTING

I DATI E LE INFORMAZIONI DIGITALI CRESCONO OGNI ANNO A RITMI VERTIGINOSI SIA A CAUSA DELL'ESPLOSIONE DI CONTENUTI DIGITALI COME FOTOGRAFIE, FILMATI, BRANI MUSICALI ED E-MAIL, SIA PER L'ESIGENZA DELLE AZIENDE DI CONSERVARE DATI PER ADEMPIERE OBBLIGHI NORMATIVI O PER GARANTIRE LA CONTINUITÀ DEL BUSINESS.

Uno dei principali driver all'origine della crescita dei dati e delle informazioni è proprio il web e la

sua crescente pervasività nella vita quotidiana di ognuno di noi. Questa progressiva e rapida digitalizzazione delle informazioni si traduce nell'esigenza da parte delle aziende di gestire e conservare l'enorme mole di dati che ne deriva.

Alcune cifre (a livello mondiale) contribuiscono a dare un'idea più chiara del fenomeno:

- le foto scattate da apparecchi digitali passeranno da circa 150 miliardi del 2006 a oltre 500 miliardi nel 2010;
- le caselle di e-mail attive sono passate da 253 milioni nel 1998 a 1,6 miliardi nel 2006.

Secondo stime internazionali (IDC), le informazioni create raggiungeranno i 988 Exabyte nel 2010, con

una crescita media annua del +57.4% a partire dai 161 Exabyte stimati nel 2006. E proprio questa crescita sarà responsabile di uno "storage shortage", stimabile nel 2010 in circa 400 Exabyte (**fig. 1**).

Peraltro già ora si assiste a un incremento della domanda di storage in Italia che segue trend a due cifre, quanto meno in termini di volumi, che però non si traduce in un andamento positivo del mercato in valore della componente hardware - dischi e nastri- che nel 2006 ha fatto segnare un calo del 5.8%, soprattutto per la continua erosione del prezzo medio per TB (**fig. 2**). Al contenimento della spesa destinata all'hardware ha corrisposto parallelamente uno spostamento di tale investimento dalle componenti considerate commodity verso quelle maggiormente a valore. Non è un caso, quindi, che sia l'andamento della componente software che di quella legata ai servizi, registri una crescita del 4.9% allineata a quella del 2005, seppure con dinamiche differenziate tra le diverse tipologie di soluzioni.

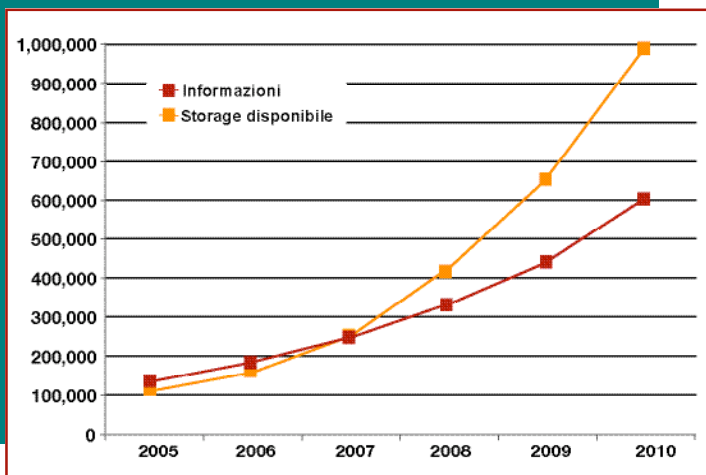
La crescita del mercato software e servizi continua ad essere trainata da progetti di consolidamento, con una concentrazione della domanda su soluzioni di Storage Management e di archiviazione e backup dei dati. Quest'ultima rappresenta l'area di investimento a maggiore crescita anche nei prossimi anni per effetto dell'esplosione di dati e informazioni che come detto arriveranno a livelli elevatissimi.

Nel medio-lungo periodo la domanda di soluzioni storage sarà guidata principalmente da due fattori:

- l'esigenza di gestire in modo flessibile le informazioni, in funzione del loro impatto sul business;
- la necessità di razionalizzare i Data center e, di conseguenza lo storage, eliminando dati ridondanti e utilizzando supporti con una capacità sempre più elevata nel minore spazio possibile.

FIGURA 1

LE PREVISIONI DI CRESCITA SU INFORMAZIONI E STORAGE DISPONIBILE ENTRO IL 2010



Fonte: IDC

In questa direzione si muovono le innovazioni tecnologiche che caratterizzano questo settore che vanno dai Solid State Disk, che offrono prestazioni superiori ai dischi magnetici su superfici più ridotte, all'utilizzo della scrittura perpendicolare che consente di moltiplicare fino a 10 volte la densità di magazzinaggio dei dati; dalle Flash memories il cui limite di capacità massima dovrebbe passare dai 16GB, fino a 176GB ipotizzabili per il 2015, all'utilizzo dell'olografia che aumenta la capacità di registrazione e la durata nel tempo dei dati immagazzinati.

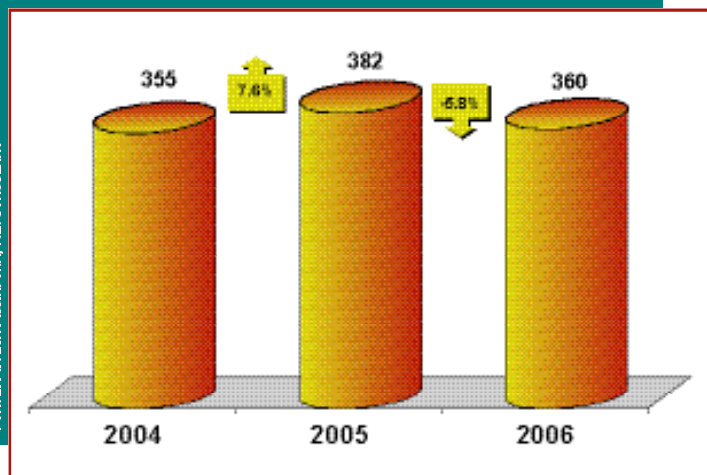
È importante, inoltre, segnalare l'utilizzo dell'infrastruttura IP per la trasmissione dei dati con soluzioni di vaulting remoto elettronico e tecniche di compressione molto sofisticate e le soluzioni di de-duplicazione, verso cui si stanno muovendo molti fornitori, che consentono di evitare duplicazioni di dati, attraverso software che riconoscono se i dati sono stati già archiviati, riducendo quindi ridondanze e costi di storage. Infine, è da aspettarsi anche una crescita della domanda di Storage on Demand, ovvero la possibilità di fruire di una capacità di storage che cambi a seconda delle esigenze. In tal modo si renderebbe più agevole rispondere a picchi nella domanda di storage evitando così di dover impegnare spazi eccessivi e riducendo gli investimenti iniziali.

La modalità on Demand, infatti, offre il duplice vantaggio alle aziende di abbattere i costi di infrastruttura e di ottimizzare l'utilizzo dei sistemi, sfruttando appieno l'investimento. Lo sviluppo di soluzioni plug-and-play e la loro diffusione da parte dei gestori di Internet Datacenter dovrebbe consentire una maggiore flessibilità e quindi rendere immediatamente fruibili da parte degli utenti servizi di storage pay-per-use, oltre che application hosting e computer capacity.

Lo sviluppo delle strategie di offerta da parte dei vendor non potranno da sole rispondere alle crescenti esigenze di storage che interesseranno anche il mercato italiano. Le aziende utenti, infatti, non sembrano pronte ad affrontare questa sfida e solo poche hanno compreso quanto sia importante razionalizzare e strutturare i dati presenti all'interno dei propri sistemi per evitare di dover aumentare senza limite lo spazio da utilizzare per l'archiviazione.

La vera sfida per i vendor resta quella di accrescere la consapevolezza presso le aziende della strategicità dell'informazioni. Il ruolo dei fornitori, pertanto, sarà quello di aiutare le aziende ad adottare politiche di storage che associno ad ogni applicazione, in funzione del corrispondente livello di criticità, il corrispondente livello di storage (dal più costoso a quello meno costoso) in funzione delle performance richieste dal business e del livello di rischio. Questo, infat-

FIGURA 2
ANDAMENTO DEL MERCATO HARDWARE STORAGE (2004-2006)
VALORI IN MILIONI DI EURO E VARIAZIONI %



ti, consentirà di adottare la policy più corretta nella scelta del tipo di storage da utilizzare per archiviare le informazioni. Si renderà necessario ai fornitori un cambiamento nel proprio approccio e nella value proposition e un maggior orientamento alla soluzione delle problematiche crescenti che i CIO si troveranno ad affrontare nella gestione e archiviazioni di dati. Per conseguire questo obiettivo è indispensabile però una profonda conoscenza dei processi dei clienti e della strategicità che le diverse applicazioni hanno per il business (fig. 3) in modo di assegnare la giusta criticità ai diversi sistemi che compongono l'infrastruttura e quindi identificare i livelli di servizio più adeguati a rispondere alle esigenze insite in ciascuna applicazione.

FIGURA 3
DISTRIBUZIONE DEL LIVELLO DI SERVIZIO PER DATA STORAGE

