

[Domovská stránka](#) ▶ [Od výrobců a distributorů](#)

HPE a DNS jako funkční spojení

[Zobrazit](#) [Upravit](#)

11. 5. 2018. (autor zprávy: **DNS**)

Pavel Novotný, Product Manager HPE ve společnosti DNS, a Pavel Strašlipka, který pracuje jako Category Sales Manager HPE Storage Division, nám prozradili, jaké technologie přijalo HPE s akvizicí Nimble Storage. Řeč byla ale nejen o aktuálních trendech v oblasti ukládání – došlo také na přehled výhod, které resellerům přináší spolupráce s DNS.

Jaké jsou dnes trendy v oblasti ukládání dat?

Pavel Novotný: Pod pojmem trendy vnímám technologie, o kterých se právě mluví nebo píše, tedy něco, co je tzv. „in“. Mezi aktuální trendy určitě patří all-flash pole, protože ukládání dat na rotační disky začíná narážet na své limity, dále

softwarově definovaná úložiště a samozřejmě cloud. Cloud ve smyslu nabídky služeb, které nahrazují on-premise storage nebo například jako prostor pro disaster recovery backup. Odpovědí na aktuální trendy může být například Nimble, které přináší jak řešení pro on-premise storage, tak nabízí možnost ukládání dat do cloudu. V nabídce Nimble jsou all-flash pole, hybridní adaptive flash pole a také cloudová storage pod názvem Nimble Cloud Volumes.



Zleva Pavel Novotný a Pavel Strašlipka

Pavel Strašlipka: Za společnost Hewlett Packard Enterprise vnímám tyto trendy v oblasti ukládání dat: flexibilita dat, špičkový výkon, integrace s okolním světem. Pod flexibilitou si lze představit spolupráci on-premise řešení s cloudem. Tedy mít např. možnost data přenášet mezi svým datovým úložištěm a službou provozovanou v cloudu. Těch důvodů může být několik: např. zajištění vysoké dostupnosti, kde část své kritické infrastruktury provozuje zákazník také v cloudu nebo, chcete-li, u poskytovatele služeb. Dalším příkladem může být využití kapacit cloudu pro testovací a vývojové účely, které vynikají svou dynamikou – jak z hlediska potřeb, tak také kapacit. Špičkovým výkonem rozumím zejména odezvu pod 1 ms pro aplikaci a výkon v desítkách tisících IOPS, chcete-li, pak také propustnost ve stovkách MB/s. Protože storage není samostatná, je zapotřebí, aby byla integrovaná s aplikacemi typu MS SQL, Oracle, SAP či zálohovacími řešeními typu Veeam. Samozřejmostí je pak integrace s hypervizory, jako jsou VMware či MS Hyper-V. Všude tady se očekává, že pole poskytuje nejenom prostor pro data, ale také umí s danými aplikacemi, OS či hypervizory spolupracovat. Je tak zapotřebí přinést určitou přidanou hodnotu, která danému zákazníkovi vyhovuje a odliší HPE řešení od ostatních. To vše splňuje např. naše nejnovější akvizice v HPE portfoliu – Nimble Storage. Mimochodem trendem v západním světě je pak ještě konzumace IT jako služby, a to i u on-premise řešení, tedy nikoliv u cloudových služeb, kde je to typické. Zákazníci tak platí za spotřebovanou kapacitu, kde jim dodavatel garantuje SLA v úrovni nízké odezvy pole v kombinaci s výkonem. I někteří zákazníci v České republice používají tento koncept, ale většina stále provozuje osvědčená on-premise řešení.

Můžete nám o té přidané hodnotě říct více?

Pavel Strašlipka: Řekněme si to upřímně, přidanou hodnotu řešení vytváří zejména partner, který správně pochopí zákaznickovy požadavky a jeho motivaci. My jako výrobce dáváme partnerovi produkty, které takovou přidanou hodnotu umožní. Pokud zákazníci vyžadují špičkový výkon, tak systém, který je sice schopen absorbovat 100tis. IOPS, ale jeho výkon je

redukován na polovinu použitím technologií in-line redukce dat, či je jeho odezva 5 ms namísto očekávaných 1 ms, nesplní požadavky pro danou aplikaci. V tomto případě si můžeme přidanou hodnotou představit tak, že navrhne systém, jenž umožní data in-line redukovat – a je jedno, zda deduplikovat či komprimovat - zatímco odezva takového řešení bude pod 1ms a bude dodávat výkon v desítkách tisíc IOPS. Nemusí to být stovky tisíc IOPS, když zákazník ani není schopen na straně serverů takovou zátěž vygenerovat. Možná se mnou budete souhlasit, že hledá-li zákazník vysoce dostupné řešení, bylo by dobré, aby bylo v případě výpadku vše automatizované a transparentní pro aplikaci či uživatele. A nemusíme se zastavit pouze na automatizaci, ale také na provázanosti do úrovně operačního systému a virtualizace. Takové vlastnosti byly dříve dostupné výhradně pro high-end systémy. Dnes jsou dostupné i pro menší a střední zákazníky. Moc se mi líbí prohlášení jednoho z mých kolegů „It is not about selling the best, it is about selling the right solution“, se kterým se plně ztotožňuji.

Jak posílila akvizice Nimble Storage pozici HPE na trhu?

Pavel Novotný: To se teprve ukáže časem, Nimble pod křídly HPE není dlouho. Podle zatím dostupných informací je Nimble jako storage pozicován mezi MSA a 3PAR, tedy mezi entry pole a enterprise pole. Věřím, že tomu tak bude i z pohledu jeho cenového nastavení.

Pavel Strašlipka: Akvizicí Nimble Storage HPE získalo nejenom 10 tisíc nových zákazníků provozujících více jak 30 tisíc polí Nimble, ale zejména kvalitní technologie, které odpovídají potřebám 21. století a jsou pro-partnersky orientované. K jedničce v počtu prodaných jednotek na českém trhu – řešení HPE 3PAR – se nyní přidává řešení, které vyniká jednoduchostí. A to jak z hlediska nasazení, tak samotné správy nebo hluboké integrace s VMware. Chceme tak posilovat v oblastech, které zvýší zákaznickou spojenost, a dát partnerům prostor pro jejich vlastní služby.

Jaké technologie s Nimble Storage přišly a jak je plánujete využít?

Pavel Strašlipka: Jednou z nejzajímavějších technologií, kterou HPE akvizicí Nimble Storage získalo, je InfoSight. InfoSight je skutečná umělá inteligence, která je založená na sběru dat z tisíců senzorů v diskovém úložišti, jejich korelaci s konkrétní situací v zákaznickém prostředí a následných doporučeních, co dělat. Několik příkladů: objeví se bezpečnostní hrozba u zákazníka provozujícího VMware 6.5 s hostovským OS Microsoft Windows Server 2012 nad hybridním polem Nimble CS3000. Nimble prostřednictvím InfoSight upozorní zákazníky provozující identickou konfiguraci na potenciální problém a nabídne návod, jak danou situaci vyřešit. Selektivně tak posílá informace těm, kterých se to opravdu týká. Druhým příkladem může být situace, kdy si uživatel stěžuje na pomalou odezvu své aplikace. V drtivé většině případů by se hledala příčina na úrovni diskového pole. S InfoSight víte – díky nasbíraným datům – přesně, kde je problém. A protože vnímáme, že jde o revoluční přístup, je v plánu do InfoSight začlenit i další prvky z našeho portfolia. U InfoSight je výhodou, že je zdarma. Jediné, co je zapotřebí, je mít platný servisní kontrakt.

Pavel Novotný: Souhlasím s Pavlem, že InfoSight je skvělá funkce pole. Je to nástroj, který přináší skutečný proaktivní dohled a administrátorům výrazně usnadní práci se správou a optimálním nastavením pole. Navíc poskytuje i nástroje pro plánování kapacit a budoucího rozšiřování. Ale Nimble není jenom InfoSight. Pole jsou zajímavá i svojí hardwarovou architekturou. Tím, jakým způsobem zapisují a čtou data, jak využívají paměť a SSD cache, jak provádějí deduplikaci a kompresi dat atd. Takže když to shrnu, Nimble pole poskytují zajímavý výkon jak ve své all-flash, tak hybridní variantě a jsou spravována špičkovým management nástrojem.

Hodlá HPE pokračovat v podobných investicích?

Pavel Strašlipka: HPE provedlo za posledních 18 měsíců řadu akvizic, jež potvrzují, že jsme inženýrská firma. Ať už jde o SGI, která přinesla HPC systémy, modernizaci našeho mission critical portfolia, dále mohu uvést SimpliVity, která posílila naši pozici v oblasti hyperkonvergovaných

platforem, nebo nyní Nimble – jsou to investice do moderních technologií. Věřím, že HPE je stále vnímáno u zákazníků i partnerů jako výrobce kvalitního hardwaru, který společně s partnery dodáváme do datových center. Díky zmíněným akvizicím jsme pak schopni uspokojit infrastrukturní požadavky daleko lépe než dřív. Jsem přesvědčený, že jdeme dobrým směrem.

Roste mezi zákazníky poptávka po all-flash řešeních?

Pavel Strašlipka: Stručná odpověď je ano. Ta delší je, že díky erozi cen SSD disků a vyspělým redukčním technologiím jsou samotná flash řešení dostupnější, neboť cena za uložený GB se vyrovná ceně za klasický pevný disk. Otázkou ale je, co zákazník od flash řešení očekává. Je to výkon, protože dříve bylo na slušný výkon zapotřebí desítek či stovek disků? Nízká odezva, protože výkonnost serverů poskočila za posledních deset let stokrát, zatímco disky jenom dvakrát? Nebo proto, že to má už dnes každý? Pro toho, kdo hledá nejlevnější kapacitu a výše uvedené nehledá, je stále ideálním řešením staré dobré MSA. Jednoduchým a dobře vypovídajícím měřítkem toho, zda poptávka roste, může být pohled na rozpad obratu, kde mohu říci, že 80 % prodeje 3PARu tvoří flashové systémy.

Pavel Novotný: I my v DNS vnímáme nárůst zájmu o flash kapacity. Hodně se to projevuje v poptávkách po hybridních řešeních, kde registrujeme vyšší požadavky na tu část kapacity, která je na flash discích. Stále ještě ale prodáváme i pole s rotačními disky, zejména v low-cost segmentu. Ještě bych rotační disky neoznačil úplně za mrtvé. Zákazníci se snaží jít cestou flashové storage a my jim ji rádi nabídneme, ale leckdy narážejí na omezený rozpočet. Flashová pole jsou určitě na vzestupu, ale myslím, že na českém trhu se budou ještě nějakou dobu prodávat i pole s rotačními disky.

Jaká je situace v České republice, co se týče ukládání dat? Kopírujeme celosvětové trendy, nebo jsou tu nějaká specifika? Směřujeme k hybridnímu IT?

Pavel Strašlipka: Podíváme-li se na dostupná data od společnosti IDC, vidíme meziroční růst. Podívám-li se na výsledky HPE, ty překonávají růst trhu – což nás pochopitelně těší a za což děkujeme našim partnerům. Prostor pro růst tu je, neboť ekonomice se daří, vznikají nové subjekty, přibývají nové zakázky. Můj osobní dojem je, že čeští zákazníci přijímají nové technologie či trendy zhruba s dvouletým zpožděním. Hybridní IT je již realita všedních dní, kterou v různé úrovni provozuje majorita zákazníků.

Pavel Novotný: Souhlasím s Pavlem, že trh v České republice se nijak zásadně neliší od trhů jinde v Evropě. Hybridní IT je trend, o kterém se nyní hodně mluví. Ale kdybychom se zeptali deseti zákazníků, jak vnímají hybridní IT, dostali bychom deset různých odpovědí. Pokud budeme chápat pojem hybridní IT jako prostředí, které kombinuje provozování vlastního datového centra s cloudovými aplikacemi, tak většina firem už tak funguje nyní. Stačí si uvědomit, kolik zákazníků má nasazen Office 365. Ale myslím si, že princip hybridního IT spočívá trošku v něčem jiném. Podle mého názoru jde o postavení infrastruktury, která bude dynamická, flexibilní, bude minimalizovat rizika a optimalizovat náklady na provoz. V zásadě bude na každém zákazníkovi a partnerovi, aby si stanovil, jakou část IT bude provozovat ve svém datovém centru, třeba formou privátního cloudu, a jakou část svěří cloudu veřejnému. DNS v tomto rozhodování může partnerům hodně pomoci, protože umíme jak prodej hardwaru, tak cloudových služeb. A jsem rád, že v portfoliu HPE se najdou výborné produkty, které s tímto trendem korespondují. Umím si představit řešení, které bude například kombinovat provozování kancelářského softwaru a e-mailu ve veřejném cloudu s kritickými aplikacemi běžícími na HPE Synergy a Nimble hardwaru ve vlastním datovém centru a s daty replikovanými do Nimble Cloud Volumes.

Co tuzemští zákazníci při volbě storage řeší nejčastěji, co zohledňují, co považují za klíčové?

Pavel Novotný: Řeší samozřejmě cenu, výkon, kapacitu a také to, aby byla storage zakomponovatelná do stávající infrastruktury. Případů, kdy se staví datové centrum tzv. na zelené louce a kdy je potřeba, abychom kompletně navrhli nové řešení, je menšina. Většina poptávek nesměřuje k budování architektury celého datového centra, ale jde o nějaký update nebo obnovení stávající infrastruktury prostřednictvím povýšení kapacity a výkonu serverů a storage. Zákazník má většinou konkrétní představu o vlastnostech a výkonu diskového pole, ale nezanedbatelnou roli hraje i parametr, jak novou storage zakomponovat tak, aby plnila všechny výkonové požadavky a dokázala plně komunikovat se stávající infrastrukturou. Se zákazníky tedy mluvíme nejčastěji na téma, jak splnit jejich požadavky na kapacitu a výkon a zároveň, jak pole snadno implementovat do jejich stávajícího prostředí.

Pavel Strašlipka: Souhlasím s Pavlem, že cena je až na prvním místě. Na druhé straně nám zákazníci v jednom z průzkumů sdělili, že preferují raději dodávku celého funkčního řešení než nákup jednotlivých izolovaných celků, kde lze pravděpodobně dosáhnout velmi nízké ceny díky možnosti takové izolované celky tendrovat. Což potvrzuje Pavlova slova, protože drtivá většina zákazníků potřebuje storage začlenit do své stávající infrastruktury a nemá luxus výstavby nového datového centra na zelené louce. Klíčové tak je, aby zvolená technologie byla dostatečně flexibilní, robustní a její dodavatel byl pro zákazníka dlouhodobým partnerem.

Co DNS jako distributor s přidanou hodnotou partnerům nabízí?

Pavel Novotný: DNS dokáže poskytnout partnerům podporu během celého obchodního cyklu. Když si představím, jak probíhá obchodní případ, tak prostřednictvím předprodejní podpory umíme partnerům nabídnout například zmapování stávajícího prostředí u zákazníka, vytvoření návrhu architektury podle představ a požadavků zákazníka, následně připravíme řešení s konkrétními produkty a položkami a pokud si to situace žádá, tak spolu s partnerem můžeme toto řešení u zákazníka i prezentovat. Když dojde na vytvoření nabídky, úzce spolupracujeme s HPE reprezentanty, kteří potvrzují

konkrétní obchodní příležitosti a poskytnou cenové nastavení. Partnerům připravíme detailní cenovou kalkulaci, která obsahuje jak ceny, tak podrobné popisy nabízených produktů. V případě uskutečnění obchodního případu pomůžeme s profinancováním a zajistíme veškerou logistiku spojenou s dodáním na libovolnou adresu. Partnerům nabízíme také poprodejní podporu, která spočívá v instalaci a implementaci dodané infrastruktury. Kromě tohoto naši certifikovaní školitelé pořádají řadu vzdělávacích školení a seminářů, dokážeme partnerům nabídnout podporu při skládání certifikačních zkoušek, pořádáme bootcampy zaměřené na administraci konkrétních zařízení. Jsme také majiteli demo centra, ve kterém máme servery a disková pole, které umíme zákazníkům a partnerům předvést nebo zapůjčit. Určitě jsem na něco zapomněl, ale mohu říci, že podpora DNS partnerů je postavená na našich znalostech a kompetencích, takže množství služeb, které od nás mohou partneři získat, je skutečně velmi široké.

Kteří partneři jsou pro DNS zajímaví?

Pavel Novotný: DNS se nesoustředí na partnery konkrétní velikosti nebo zaměření. Naopak dokážeme obsloužit partnery všech typů. Partneři, kteří pravidelně s DNS obchodují a dosahují určitých obrátů, mají přiděleného vlastního account managera, jenž se o ně stará a zajišťuje jim veškerý servis. Partneři, kteří jsou na trhu noví nebo nedosahují velkých obrátů, ať už proto, že se jedná o menší firmy, nebo proto, že mají primárně jiný druh podnikání, mohou využít náš SMB Channel Master program. Tento program má v DNS přiděleného obchodního garanta, který právě těmto partnerům pomáhá zprostředkovat naše VAD služby a spolupracuje s nimi na vyhledávání produktů a řešení vhodných pro jejich poptávky. DNS také úzce spolupracuje s HPE na Business Development Programu, kterým oslovujeme integrátory a providery, jež se primárně soustředí na jiné značky, než je HPE, a tyto firmy se snažíme pro HPE získat tak, že jim vysvětlujeme výhody produktů, jako je právě Nimble, ve spojení s námi poskytovanými službami.

Jaké jsou výhody řešení od HPE?

Pavel Strašlipka: Šířka našeho portfolia je naší výhodou, neboť je lepší, když se produkty překrývají, než když je mezi nimi mezera. Dnes můžeme s Nimble Storage v portfoliu nabídnout partnerům něco navíc, něco, co jsme dříve neuměli: možnost takové systémy instalovat i servisovat. Díky InfoSight pak také být partnerem s opravdovou přidanou hodnotou i na infrastrukturní úrovni, kdy systém může partner i monitorovat, pokud mu to zákazník dovolí. Partner tak může přinášet nové myšlenky a rady, jak s celou infrastrukturou pracovat a řešit standardní provozní situace s umělou inteligencí v zádech.

Pavel Novotný: HPE dělá storage, které „nelžou“. Když uvádějí, že konkrétní storage nabízí určitý výkon, odpovídá to skutečnosti. Jsou výrobci, kteří u svých produktů uvádějí řadu atraktivních funkcí, ale pokud je všechny začnete používat, ve výsledku přijdete o výkon pole, to HPE nedělá. Nimble samozřejmě nabízí funkce pro moderní správu dat, jako jsou například deduplikace a komprese, ale jeho architektura je navržena tak, že tyto funkce mají minimální dopad na poskytovaný výkon. Další výhodou Nimble je, že nabízí jak on-premise disková pole, tak cloud storage. Partneři také mohou svým zákazníkům dobře prodat i vlastnosti výše zmíněného Infosight monitoringu a bez zajímavosti není ani snadná rozšiřitelnost Nimble polí. Například když potřebujete navýšit výkon pole, pouze vyměníte kontroléry za výkonnější, nebo když potřebujete navýšit kapacitu, přidáte box s disky atd.

Proč by měli reselleři spolupracovat právě s DNS?

Pavel Novotný: Protože, podle mého názoru, reselleři potřebují někoho, kdo je dokáže svými znalostmi a službami doplnit tam, kde sami nemají potřebné zdroje k tomu, aby splnili všechny podmínky pro úspěšné uzavření obchodu, a kdo jim zároveň nebude konkurovat. Jsem si jistý, že tím pravým, o koho se mohou opřít, je právě DNS. Jsme flexibilní česká firma s dlouhou tradicí a bohatými zkušenostmi v prodeji HPE technologií. Je na

nás spolehnutí, distribučnímu businessu rozumíme, známe HPE procesy a umíme používat HPE nástroje. Máme zde špičkové odborníky, kteří patří k nejlepším na trhu. Partneři si u nás mohou vybrat jednotlivou konkrétní službu, kterou právě potřebují, nebo si od nás mohou nechat zpracovat celé řešení tzv. „na klíč“.

Štítky:

Storage, Nimble Storage, Úložiště, DNS, Hewlett Packard Enterprise

[Vytisknout](#)

[Poslat e-mailem](#)

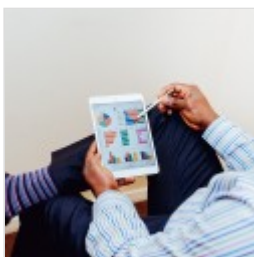
Podobné články



Budoucnost digitalizace hledejte ve výkonných serverech

14. 1. 2019. (redaktor: Reseller Magazine OnLine, zdroj: Fujitsu)

PR článek - Hledáte smysluplnou změnu v ICT řešeních pro zákazníky v roce 2019? Podívejte se na zajímavé modely z řady serverů PRIMERGY, nebo třeba systém PRIMEQUEST pro kritické aplikace. Na těchto základech mohou zákazníci zkombinovat vynikající výkon, flexibilní konfiguraci a optimalizovaný design systémů, které jim zajistí nástroje do nestabilního prostředí digitalizace, pokročilé analytiky a umělé inteligence. [Čtěte více](#)



Trendy v open source pro rok 2019: Posílí role komunitních nadací, spolupráce s univerzitami a transformace firem

20. 12. 2018. (redaktor: František Doupal, zdroj: SUSE)

Manažeři SUSE se zaměřili na několik základních oblastí, v nichž firma hraje důležitou roli, a shrnuli představy, jaký vývoj se dá očekávat v cloudu, datových úložištích, prodejních kanálech a jaké rozhodování čeká top manažery firem v oblasti open source. Nechybí ani info pro český trh. [Čtěte více](#)



Workshop Synology 2018 zavítal do Prahy

25. 4. 2018. (redaktor: Jakub Špaček, zdroj: DCD Publishing)

Společnost Synology sezvala své vybrané partnery na každoroční workshop v Praze, který se tentokrát uskutečnil v prostorách vinohradského Etnosvěta. Příchozí se zde mohli seznámit nejen s novinkami pořádající firmy, ale i s novými informacemi od výrobců pamětí Kingston a Seagate. [Čtěte více](#)



AT Computers a HPE mají společné facebookové stránky

2. 3. 2018. (redaktor: František Doupal, zdroj: AT Computers)

Na stránkách reselleři naleznou nejnovější informace a aktuality o serverech, sítích a storage společnosti Hewlett Packard Enterprise, aktuální promoakce ATC a HPE a další články a zajímavosti týkající se této oblasti. [Čtěte více](#)