

Slaan we straks alle data op in de cloud?

Cloud computing haalde het onlangs tot item in het NOS Journaal. De vraag is hoe deze ontwikkelingen ook het storage-landschap gaan opschudden. Want recessie of niet, sinds jaar en dag groeit de behoefte aan steeds meer storagecapaciteit explosief. Slaan we straks alle data op in de cloud, of is er nog volop markt voor lokale storage-oplossingen?

TEKST: LAURENS VAN AGGELEN

Dell zal niet op één paard wedden en blijft gebruikers via het kanaal storage-oplossingen aanbieden in de vorm van lokale- en cloudoplossingen. "Er is een hoop veranderd, we doen anders zaken met elkaar", zegt Robin Kuepers, enterprise marketing directeur public sector voor de EMEA-regio. "We zien elke tien jaar grote technologische verschuivingen optreden. Eerst dacht men dat alle servers geoutsourcet zouden worden, nu dat alle storage naar de cloud zal gaan. Bij Dell geloven we meer in een hybride model waarbij de gebruiker voor beide

kiest en waarbij hij zowel meer functionaliteit als flexibiliteit in huis haalt."

Bestaansrecht

"Gebruikers zijn op dit moment vooral zoekende. De combinatie van oplossingen die ze kiezen, verschilt sterk per bedrijf en is bij kleinere organisaties vooral afhankelijk van het feit of men wel of geen IT-manager in huis heeft", gaat Kuepers verder. Omdat veel data niet voor een tweede keer gebruikt wordt, maar vanwege regelgeving wel bewaard moet blijven, is het volgens Kuepers goed om een onderscheid te maken tussen primaire data die men

altijd en vooral ook snel ter beschikking moet kunnen hebben en data die alleen gearchiveerd hoeft te worden en dus ook in een relatief minder dure omgeving opgeslagen kan worden. "Omwillen van business continuity is het dus van belang om data eerst te classificeren en te kijken welke data in de cloud opgeslagen kan worden." Hoewel het er naar uitziet dat de storagemarkt zich voor een aanzienlijk deel in de cloud zal gaan afspelen, zal het bestaansrecht van de reseller er volgens Kuepers zeker niet minder op worden. "De rol van de reseller zal wel veranderen. Het zwaartepunt zal voor



reseller veel meer komen te liggen bij dienstverlening. Storage-oplossingen in de vorm van hardware zullen niet verdwijnen. Hier valt nog altijd een mooie marge op te halen. De margedruk zal echter wel toenemen."

Terughoudend

In Amerika is de markt voor storage in de cloud al veel verder daar in Nederland. "Clouddiensten zijn daar volwassener en bedrijven zijn minder terughoudend om hiervoor te kiezen", zegt Dave Smissaert, product manager 'commercial storage' bij HP Nederland. "In Amerika zijn er veel meer bedrijven die volledig voor de cloud gekozen hebben als het gaat om de opslag van hun data. Bij veel grote bedrijven zie je daar, net als hier, dat er meestal voor een hybride model wordt gekozen."

Gebruikers zouden zich volgens Remko Westrik, pre-sales consultant bij HP Storage Nederland, een aantal vragen moeten stellen. "Het begint met de vraag welk probleem je wilt oplossen door storage naar de cloud te brengen, op welke manier je kosten wilt verlagen, maar ook aan welke regels je gebonden bent. Vast staat in ieder geval dat een groeiend aantal klanten neigt om naar de cloud te gaan vanwege het beheer-vraagstuk. Zeker bij kleinere bedrijven." HP signaleert de trend waarbij resellers steeds vaker bezig zijn om hun eigen cloud op te zetten en diensten aan te bieden voor hun klanten, soms onder een white label. Resellers die daarvoor kiezen, kunnen daarvoor aankloppen bij HP. "Een andere trend die we zien is dat veel bedrijven nog zoekende zijn en zich ten aanzien van regelgeving afvragen wat zij wel en niet naar de cloud kunnen brengen."

Zo zijn sommige bedrijven eraan gebonden dat hun data altijd binnen de landsgrenzen wordt opgeslagen en moeten financiële instellingen bijvoorbeeld altijd zelf nog over een x-aantal kopieën beschikken. Smissaert: "Van belang is een goed Business Continuity Plan en een goede SLA waarin ook is

vastgelegd dat men snel over de eigen data kan beschikken wanneer wordt overgestapt naar een andere cloudprovider. Niet alleen goede technologie is dus belangrijk, maar ook een partner die de juiste service en kennis kan bieden."

Met het aanbieden van storage in de cloud ontstaan er voor resellers nieuwe kansen, maar moeten zij zich opnieuw positioneren. Westrik: "Het is belangrijk dat een reseller met de klant in discussie gaat over enerzijds storage, maar anderzijds, en dat zien we steeds vaker, over een converged infrastructure, waar storage dan een integraal onderdeel van uitmaakt. Vervolgens kan hij dan zelf een oplossing aanbieden of zich beperken tot advies."

Bedrijfskritisch

Peter Wilbrink, country manager bij NetApp, beziet de ontwikkelingen rond storage in de cloud niet als een revolutie, maar meer als een evolutie. "Er zijn nog veel stappen die genomen moeten worden. Wel zien we steeds meer bedrijven er voor kiezen om alle data in de cloud op te slaan. Zeker startende bedrijven die niet willen investeren in IT."

Bedrijven zouden er volgens Wilbrink goed aan doen goed te kijken wie hun klanten zijn, hoe de veranderende vraag van die klanten eruit ziet en hoe men daar op in kan spelen. "Het is belangrijk om daarbij te kijken hoe je op een beheersbare manier met data om kunt gaan en of je daarvoor zelf de kennis in huis wil halen, of je voor de public of de private cloud wilt kiezen. Dat alles hangt nauw samen met de wijze en de snelheid waarop bepaalde data toegankelijk moet zijn. Productiebedrijven zouden bijvoorbeeld alle data die betrekking heeft op de aansturing van machines gewoon lokaal moeten opslaan. In veel gevallen, ook bij het voorbeeld van productiebedrijven, zie je dat veelal een hybride oplossing de beste keuze is."

Resellers zouden de klant goed kunnen helpen hen er van bewust te maken welke data bedrijfskritisch zijn. "De partnerrol wordt steeds belangrijker. Resellers kunnen door hun expertise een grotere rol vervullen door te helpen bij het maken van de juiste keuzes en door processen te begeleiden. Ook als het gaat om risico's en over datgene wat daarover is vastgelegd in SLA's."

NAS

Bij Real Solutions Haarlem, distributeur van NAS-systemen (Network Attached Storage), ziet men de cloud niet als een bedreiging. Nu steeds meer met apparaten met een beperkte opslagmogelijkheden wordt gewerkt, zoals notebooks, smartphones en tablets, zien wij de behoefte aan centrale opslag toenemen.

"Daarnaast willen veel bedrijven de data toch liever in eigen beheer opslaan dan in de relatief anonieme cloud", zegt directeur Björn Heirman.

"Kiest een bedrijf voor de cloud omdat ze een ingewikkelde server niet zien zitten, dan zouden ze zeker eens moeten kijken naar de NAS-systemen van Synology. De filosofie achter deze producten is juist dat iedereen ermee moet kunnen werken, dus aan de gebruiksvriendelijkheid is veel aandacht besteed. Alles is eenvoudig in te stellen via de webinterface met stap-voor-stap-wizards in een toegankelijke desktop omgeving. Zeker wanneer het om grotere hoeveelheden data gaat is een NAS, aangesloten op het lokale netwerk, vaak handiger dan de cloud. Internet-verbindingen worden wel steeds sneller, maar zo snel dat je even snel een paar gigabyte kunt uploaden, zijn ze nog niet", aldus Heirman. Hij is van mening dat de cloud en NAS systemen prima naast elkaar kunnen bestaan en elkaar zelfs aanvullen. "De cloud gebruik je dan meer voor bijvoorbeeld synchronisatie van mail en agenda's en de NAS gebruik je voor grote hoeveelheden data."