

המהפכה השקטה של DELL

ביצועים, סקלאביליות, פשטות ואמינות

"היתרון הגדול של Dell מציגה במסגרת פתרונות ה-EqualLogic הוא הגמישות חסרת התקדים", מציין קוארטלר. "המערכות מודולריות לחלוטין, מאפשרות התאמה מדויקת לצורכי הלקוח ואפשרויות גידול בלתי מוגבלות בעתיד. כשאני מדבר על סקלאביליות, הכוונה אינה לאפשרות להוסיף דיסקים כדי להגדיל את הנפח, מכיוון שאז המחיר יהיה ירידה של ביצועי האחסון. במסגרת הפתרונות שלנו הגידול בנפח מגיע ללא פגיעה בביצועים. בארכיטקטורת IP Storage שלנו, הבקרים הם חלק ממודולי האחסון, וכאשר מוסיפים נפח - מוסיפים בו זמנית גם מעבד וזיכרון כדי להפעיל את המודול הנוסף באופן אוטונומי, עם הבקר האינטגרלי שלו, ללא תלות בעבודתם של שאר המודולים".

קוארטלר מדבר למעשה על מודל של "עיבוד מבוזר", Distributed Processing, המבטיח ביצועים גבוהים, סקלאביליות, פשטות ואמינות אינהרנטית בכל מחזור החיים של הפתרון. פשטות התקנה, הפעלה ותחזוקה היא נקודה חשובה ביותר לעסק הקטן-בינוני, אך גם מנמ"ד בחברה גדולה יברך על כל הקטנה במורכבות וב-TCO של פתרון האחסון. התקנת מערכת EqualLogic באתר חדש או כתוספת לפתרון אחר קיים נמשכת בממוצע 20 דקות. רוב המכירות של Dell נעשות בשיטת ההדגמה. הנציג של Dell

מגיע עם הפתרון המוצע בעגלת יד קטנה, מחבר אותו לרשת, מפעיל את תוכנת ההתקנה האוטומטית ומבצע כמה בחירות פשוטות מתפריט התצורה, כאשר תוך שעה לכל היותר המערכת מתפקדת בפשטות.

מוצר מנצח

הוכחה לעוצמה המצויה בסדרת פתרונות האחסון של Dell EqualLogic ניתן למצוא כיום בעשרות ארגונים בשוק הישראלי, החל מארגוני SMB וכלה בארגוני ענק, אשר הבינו את יתרונות הפחתת העלויות הטמונים במוצרי EqualLogic ואימצו אותם כחלק ממערך האחסון הכולל.

"התכונות הייחודיות של הפתרון שלנו מתבטאות בהקטנת עלות הבעלות הכוללת (TCO) לחצי", אומר קוארטלר. "הוסף לזה מערך שירות בסטנדרטים גבוהים מאוד - וקיבלת פתרון מנצח".

בין הלקוחות אשר הטמיעו את תשתית האחסון המתקדמת של Dell בשנה האחרונה, אפשר למצוא את חברת תדיראן טלקום שירותי תקשורת בישראל, אשר בחרה ליישם פרויקט להרחבת נפח האחסון הקיים והטמעתו גם בסביבה הווירטואלית באמצעות EqualLogic מבית Dell, בביצוע חברת מרגוליס.

פול סרט, לשעבר סמנכ"ל מערכות מידע בתדיראן: "כאשר הוחלט בתדיראן להרחיב את נפח האחסון הקיים במערכות המידע, חיפשנו מערכת אשר תיתן מענה לטווח ארוך מבחינת יכולות מתקדמות, ניהול ושירות. עם זאת, היה חשוב לנו בתדיראן לשמור על פשטות הניהול ולקבל את מרב התכונות במסגרת התקציב שהועמד לטובת הפרויקט". סרט הוסיף, כי "חברת Dell הגיעה עם פתרון ה-EqualLogic אשר עמד בסטנדרטים גבוהים ביחס למחיר ובהשוואה למתחרים בתחום. ראוי לציין כי, Dell דאגה באופן מלא להתאמת המערכת לצרכינו על ידי ניתוח של המצב הקיים עם כמה

Dell הוקמה בשנת 1984 על ידי מייקל דל הצעיר כסטארט-אפ לייצור מחשבי PC, עם הרבה חזון ו-1,000 דולר בלבד. מאז הפכה Dell במהירות לענקית מיחשוב עולמית, המהווה ספקית פתרונות IT לארגונים המובילה בעולם, עם כ-62 מיליארד דולרים הכנסות בשנת 2011. Dell משרתת נאמנה מיליוני לקוחות בכל העולם, בהם 98% מחברות פורצ'ן 500, כלל מדינות ה-G20, 65 מדינות מרכזיות בעולם וכל המדינות בארה"ב, 400,000 כיתות, 200,000 רופאים, 10 מיליון עסקים קטנים, 75,000 שותפים בערוצי הפצה, וכן מהווה ספקית השירותים של 24 מתוך 25 האתרים, עם מספר הכניסות הגבוה בעולם.

Dell משנה את חוקי המשחק בעולם האחסון: גמישות וביצועים עם

תמחור תחרותי

Dell מובילה בשנים האחרונות מהפכה המטלטלת את עולם האחסון, עם קו מוצרים המאופיין בריוודות וביצועים מעולים לצד תמחור אגרסיבי ופשטות הפעלה. מערכות אחסון נתונים נחשבו עד כה לטכנולוגיה המאופיינת ברמות מחיר גבוהות יחסית ודרשו רמה טכנית גבוהה מצד הארגונים שביקשו לאמץ אותן. לפיכך, עיקר השוק של יצרניות הענק בתחום זה היו ארגוני האנטרפרייז הגדולים, שיכלו להרשות לעצמם להעסיק

מומחים טכניים לנושא ניהול האחסון ותחזוקתו השוטפת. עם השנים הבינו אותן חברות ענק את הפוטנציאל הטמון בשוק הארגונים הבינוניים והקטנים (SMB) ויצאו עם סדרת מוצרים עבורו, תוך שהן זוכות להצלחה מסוימת, אך לא כזו שהצליחה לחולל את המהפכה הנדרשת ולהפוך את מערך האחסון לנגיש וזמין עבור כל ארגון, ממש כפי שקרה עם תחום השרתים והמחשבים האישיים. כתוצאה מכך נותרו ארגונים רבים ללא היתרונות החשובים הטמונים במערך אחסון מרכזי, על כל יכולות ההמשכיות העסקית והזמינות המאפיינים אותן.

טכנולוגיה מתקדמת בהישג יד

Dell השכיחה לזהות את הוואקום שנוצר והצליחה לשכפל את מהפכת ה-Affordability בעולם המחשבים האישיים, השרתים והניידים, גם בשוק האחסון. Dell ידעה כיצד לפרוץ את מחסומי המורכבות, התחזוקה האוטומטית, המחירים הגבוהים והצורך במומחים ייעודיים. **שלומי קוארטלר**, מנכ"ל Dell בישראל מסביר: "המוטו הוא פשוט: אם זו טכנולוגיה טובה ומצליחה, היא צריכה להיות בהישג ידם של כל הלקוחות הרלוונטיים. האסטרטגיה שלנו, כאחד היצרנים הגדולים בעולם ה-IT, היא שה-Affordability תמומש בכל שוקי טכנולוגיות הימדיע ולא רק במגזר הצרכני. עכשיו אנו עושים את המהפכה השקטה שלנו גם בנושא האחסון".

Dell החלה ליישם אסטרטגיית רכישות מתוחכמת של חזית הטכנולוגיה והידע הקיים בתחום האחסון וניהול המידע. זה החל עם רכישת חברת האחסון EqualLogic ושילוב טכנולוגיית ה-IP Storage שפיתחה, עם יכולת היצור וההפצה של Dell. הודות לכך הצליחה Dell לשבור את מחסומי המחיר והמורכבות שאפיינו את התחום ולבנות מערכי אחסון מתקדמים, המהווים מצד אחד את פסגת הטכנולוגיה בתחומי הגיבוי, הגנת הנתונים והתחזוקה האינטואיטיבית, ומנגד מוצעים במחיר שכל עסק יכול להרשות לעצמו.



שלומי קוארטלר