

Entrevistamos a Mads Toubro

Vicepresidente de Ventas EMEA de Vision Solutions

por Alberto C. Blanch

La entrevista que ofrecemos a continuación, tuvo lugar el pasado mes de Diciembre, durante la visita de Mads Toubro en Barcelona. Mads Toubro ejerce, desde enero de 2009, el cargo de Vicepresidente de Ventas EMEA de Vision Solutions. Reside actualmente en Ginebra, Suiza. Entre los años 2006 y 2008 fue Vicepresidente de Desarrollo de Negocio de Vision Solutions en Irvine, California.



Mads Toubro obtuvo el título de Master de Administración de la Universidad de Copenhague en el año 1982. De 1982 a 2005 trabajó en IBM en distintos cargos en Copenhague, Oslo, París, Milán y Nueva York. De 2004 a 2005, formó parte del "Executive Team" de Mark Shearer, Director General de la División iSeries de IBM.

¿Cuál es su punto de vista sobre el mercado actual de la alta disponibilidad (HA) para el System i?

Esperamos que la demanda de soluciones de alta disponibilidad de Vision para el System i sea fuerte. Las empresas que trabajan con la plataforma System i saben que tienen una de las plataformas de hardware más fiables del mundo. No obstante, fiabilidad no es lo mismo que disponibilidad. Las tecnologías de Vision permiten que el System i esté siempre disponible.

¿Ha habido cambios significativos en las tendencias de compra de soluciones HA recientemente?

Sí. Antes, Vision vendía soluciones de alta disponibilidad ante todo a usuarios de grandes empresas. Aunque las grandes empresas siguen siendo un grupo importante de clientes de Vision, en los últimos años hemos observado un notable aumento en la adopción de soluciones HA por parte de pequeñas y medianas empresas. Reconocemos que las necesidades de las grandes empresas son distintas de las de las PYMES y, por lo tanto, ofrecemos soluciones diferentes, optimizadas para cada uno de estos grupos.

¿Cuáles son las diferencias entre las necesidades de las grandes empresas y las de las PYMES?

Las grandes empresas suelen tener entornos sofisticados y complejos, así como recursos técnicos propios para gestionar estos entornos. Necesitan soluciones HA que tengan la máxima flexibilidad y rendimiento. Vision ofrece a estos clientes MIMIX y Orion porque desde el principio estas soluciones se han creado a partir de las necesidades de los usuarios de grandes empresas. Los clientes de las PYMES

suelen tener entornos menos complejos y menos recursos técnicos propios... quieren tener productos de alta disponibilidad que puedan gestionar ellos mismos y a estos clientes les ofrecemos iTERA debido a sus excepcionales posibilidades de autogestión.

¿En que se diferencian las soluciones de Vision de PowerHA for i de IBM?

Las soluciones PowerHA for i de IBM (Geo/Metro/Global y Flash Copy) necesitan más hardware y ancho de banda para las comunicaciones que Vision HA (MIMIX, Orion, iTERA) y esto puede resultar bastante caro para muchos clientes. PowerHA for i generalmente es menos flexible que Vision HA. Por ejemplo, con Vision HA se puede hacer copias de seguridad en cinta sin tener que hacer salir a los usuarios del sistema para poder tener un punto de control fiable. Se puede llevar a cabo pruebas de recuperación mientras los usuarios están en línea; se puede repartir cargas de trabajo; instalar el servidor de recuperación a cualquier distancia del servidor de producción sin que se vean afectados los tiempos de respuesta; y no hace falta reestructurar el entorno alrededor de las iASP.

Los cambios de la empresa también son un factor importante. Las compañías se reestructuran con frecuencia y para muchas es importante tener una solución HA flexible que pueda adaptarse fácilmente a estos cambios de la empresa. Vision HA normalmente es más flexible que PowerHA for i.

Además, está el asunto de la coherencia de los datos. Las aplicaciones del System i se diseñaron alrededor del

concepto de un sistema que procesa transacciones comerciales utilizando un almacenamiento de nivel único. PowerHA for i duplica sectores de disco mientras que Vision HA duplica transacciones comerciales. Las aplicaciones empresariales no reconocen sectores de discos, por lo que con PowerHA for i lo primero que hay que hacer es arreglar la coherencia de datos o de lo contrario las aplicaciones no funcionarían, algo que puede llevar mucho tiempo o, en algunos casos, simplemente es imposible. Por ejemplo, si ha sufrido un fallo imprevisto del sistema durante el proceso que se realiza al final del día, habitualmente querrá reiniciar el proceso en el sistema de respaldo a partir de un punto de coherencia de datos conocido. Esto se puede hacer fácilmente con Vision HA, pero con PowerHA for i resulta difícil, ya que es necesario interrumpir regularmente a los usuarios de producción y hacer copias de las bases de datos. PowerHA for i tiene muchas más limitaciones.

Creemos que la alta disponibilidad no es meramente una tecnología, sino una solución para los negocios, y pensamos que Vision HA ofrece importantes ventajas para las empresas y un ROI fuerte.

¿Hay alguna forma de combinar Vision HA con PowerHA for i?

Sí. Algunas grandes empresas desean ejecutar *clústers* que incluyan tanto Vision HA como PowerHA for i. Los llamamos entornos híbridos. Vision tiene una solución nueva denominada Cluster1 que permite que las soluciones Vision HA y PowerHA for i coexistan en un *clúster* híbrido. Para nuestros clientes, tener dos opciones de recuperación es la mejor solución.

¿Ha cambiado la relación entre Vision e IBM desde que IBM tiene sus propios productos de alta disponibilidad?

La verdad es que no. Somos Premier Partner de IBM y uno de los que más contribuye a las ventas de hardware de IBM en todo el mundo. Probablemente esté al tanto de todo tipo de eventos presenciales y virtuales, como *webcasts* o *podcasts*, donde podrá ver, juntos, a ejecutivos de IBM y de Vision Solutions, presentando nuestras soluciones y explicando la importancia de la Continuidad de Negocios.

A finales de 2007, Vision anunció que en el año 2010 la compañía presentaría un nuevo producto. ¿Este año veremos un producto nuevo, tal y como se anunció?

Sí, en 2010 vamos a presentar un nuevo producto para las empresas. Las grandes empresas necesitan funciones sofisticadas y de alto rendimiento. Las PYMES necesitan facilidad de uso. Le puedo adelantar que

tendremos dos líneas de productos, una para grandes empresas y otra para PYMES.

¿Qué relación tendrá este producto con los productos actuales, Orion, MIMIX e iTERA?

El nuevo producto es una fusión entre Orion y MIMIX con la inclusión de muchas funciones nuevas y otras que aporta la solución de alta disponibilidad iTERA. El producto para pequeñas y medianas empresas seguirá siendo iTERA con la inclusión de algunas funciones de MIMIX y Orion.

¿No cree que esto puede resultar confuso para sus usuarios actuales y futuros, así como para los Partners de Vision?

¡Al contrario! Hay muchísimos ejemplos de la industria del software que demuestran sin ningún género de dudas que intentar crear un único producto que sea el mejor para todo el mundo es una tarea imposible. Muchas compañías que poseían productos de software cometieron este error tras fusionarse. Lo importante para nuestros Partners es que conozcan a fondo todos los productos, presentes y futuros, para que puedan ofrecer a cada cliente el que mejor se adapte a sus necesidades y entorno concretos. La otra posibilidad es que se especialicen en un segmento del mercado: grandes empresas o PYMES.

Suplemento

PowerNEWS

Suplemento digital del número 200 de ServerNEWS

10

ENERO 2010

Es el momento de modernizar su base de datos

Utilice un proyecto de remodelación de la base de datos para mejorar sus conocimientos de informática

Por Dan Cruikshank

ACME Enterprises International, para la que he trabajado miles de personas en todo el mundo, ha sufrido un fallo de seguridad dentro de la organización. Un empleado descontento ha robado una lista con información sobre los salarios de los trabajadores y se la ha enviado a Informativos Gran Hermano (IGH). Para empeorar las cosas, la información accedió a los archivos de varios altos ejecutivos recibiendo sustanciosas primas, a pesar de que ACME respaldó sus beneficios.

Además, el ingeniero responsable de la base de datos de ACME presentó a la dirección de la empresa un plan para modernizar la base de datos existente basado en la estrategia de modernización de acceso a los datos de IBM documentada en el Libro rojo de IBM *Modernizing IBM Server Applications Data Access - A Roadmap Conversation*. La dirección lo rechazó citando la vieja máxima del «si funciona, ¿por qué cambiarlo?». Hoy, la dirección de ACME ha convocado al ingeniero de bases de datos y le ha dicho que el sistema está roto, arréglolo y hágalo rápido.

Este caso ficticio propone una de las muchas posibles razones que tiene una empresa para modernizar sus TI, si bien es cierto que habiéndose sólo mejor que ACME se modernizará por razones más positivas (por ejemplo, el crecimiento de la empresa). En la situación económica que estamos viviendo, muchas organizaciones afrontan decisiones difíciles y están obligadas a hacer considerables recortes en la partida dedicada a los gastos de funcionamiento. Esto es un momento perfecto

para mejorar los conocimientos de los trabajadores mediante un proyecto de remodelación de la base de datos. Mantener unidos a los trabajadores e invertir en investigación y desarrollo fue la estrategia que el ex director general de IBM Thomas Watson, Sr. siguió durante la depresión de la década de 1930 con excelentes resultados. Encontrará más detalles sobre este asunto en el libro *The Maverick and His Machine: Thomas Watson Sr. and the Making of IBM*.

El principal objetivo de cualquier proyecto de remodelación de la base de datos consiste en minimizar el impacto de los cambios en la empresa. La estrategia de modernización de las bases de datos de IBM se desarrolló con esa finalidad en mente. Por ello, la de éstas se divide en varias fases. Las fases pueden dividirse a su vez en pasos o tareas. Estos pasos y tareas se tienen que realizar todos a la vez.

Además, la estrategia se basa en las prácticas recomendadas de optimización de SQL de DB2 for i. Esto significa que muchas de las técnicas recomendadas para la modernización del acceso a datos son las óptimas para el rendimiento y la escalabilidad del SQL de DB2 for i.

Las principales etapas de la estrategia de modernización de las bases de datos de IBM son:

- Aplicar ingeniería inversa a los objetos de la base de datos existente para añadir nuevas características o funciones disponibles únicamente para las bases de

ENERO 2010 PowerNEWS 1

sólo en la edición digital de

ServerNEWS

www.hispalabs.es

MÁS QUE TECNICISMO EN CUESTIÓN PARA TI... ENFIN

En directo

En los Roadshows de noviembre de 2007 y mayo de 2009, Vision declaró que la migración hacia productos nuevos no tendría ningún coste para los usuarios o que sería muy limitado. El Vicepresidente de Tecnología de Vision Solutions, Alan Arnold, en una entrevista publicada en esta revista también hizo esta misma afirmación. ¿Nos lo podría confirmar?

Los precios dependerán de las necesidades y las funciones que tengan las grandes empresas y las pequeñas y medianas empresas. Sea cual sea el modelo de precios que se utilice, la migración será gratuita.

¿Vision está cambiando la estrategia con sus Partners a consecuencia de estos anuncios?

Todos los Partners tendrán acceso a ambos productos con la única condición de que acrediten sus conocimientos para dar soporte al producto. Así que dependerá de su capacidad de ofrecer el mejor soporte al cliente y de recomendar

Tendremos dos líneas de productos, una para grandes empresas y otra para PYMES.

a cada cliente el producto que mejor se adapte a sus necesidades. Creemos que los compromisos de colaboración con nuestros Partners son bidireccionales. Cada Partner elige el modelo que prefiere y obtiene del proveedor el mismo compromiso que le ofrece a éste.

Durante la última gira por España, así como en la entrevista que le hicimos en nuestra revista, Alan Arnold destacó los resultados de Software Greenhouse. ¿Qué puede explicarnos de su cooperación con Software Greenhouse durante su primer año como vicepresidente de Vision en Europa?

Ya conocía Software Greenhouse cuando trabajaba con Vision en los Estados Unidos. Una de mis tareas consistía en analizar los resultados de las ventas por países y entonces ya estaba impresionado por las cifras de penetración en el mercado de Software Greenhouse. También eran conocidos como unos de los mejores organizadores de Roadshows con un gran número de participantes. Más adelante conocí a Jorge Gros y a Nicolás Berger en los encuentros anuales "BP Summit" de Vision. Software Greenhouse tiene excelentes relaciones con todo el equipo de Vision.

Y desde que soy vicepresidente de Vision en Europa, únicamente puedo confirmar todas las cosas buenas que ya ha dicho Alan Arnold sobre Software Greenhouse. Las cifras de ventas de Software Greenhouse en el año 2009 apenas se han reducido a pesar de la difícil situación económica. También me complace la adopción por parte de

Software Greenhouse de la solución de alta disponibilidad iTERA desde 2007. Entendieron las ventajas del producto para las pequeñas y medianas empresas y, desde entonces, Software Greenhouse ya ha instalado cerca de 30 copias de este producto.

¿Qué nos puede decir sobre los otros productos de Vision Solutions?

Vision ofrece más soluciones para sus clientes. Vision Director v8.0, por ejemplo, simplifica la gestión del sistema. Vision Replicate1 v4.0 permite copiar datos en tiempo real entre DB2/400 y otras bases de datos como SQL Server y Oracle. RecoverNow v5.1 es una solución de recuperación en caso de siniestro para el System i de bajo coste que permite hacer copias de seguridad dinámicamente y ofrece una protección de datos continua (CDP). Y además hemos mejorado nuestras ofertas para AIX con las soluciones EchoStream v3.5 y EchoCluster v3.5.

¿Cuál de estos productos "no tradicionales" de Vision Solutions destacaría como el más estratégico?

Sin duda, EchoStream. La Continuidad de Negocios para AIX es el área en que Vision está haciendo una mayor inversión y dónde esperamos la mayor tasa de crecimiento en los próximos años. Tenemos un excelente grupo de desarrolladores que trabajaba en Availant, la compañía que desarrolló originalmente HACMP, y nuestra red de Partners está entusiasmada con la idea de tener un producto para la plataforma POWER p de IBM.

¿EchoStream competirá con HACMP?

No, EchoStream es el complemento perfecto para HACMP. HACMP proporciona alta disponibilidad para un clúster de dos o más nodos instalados en el mismo emplazamiento y compartiendo recursos de almacenamiento no redundantes y EchoStream mejora esta solución con la duplicación en un servidor remoto y la posibilidad de conmutación por error, proporcionando una solución de recuperación en caso de siniestro. En instalaciones más pequeñas que no tienen instalado HACMP, Vision Solutions también puede ofrecer EchoCluster, una solución de alta disponibilidad local que es menos compleja y tiene un coste total de propiedad (TCO) menor que HACMP... una solución perfecta para PYMES y divisiones de grandes empresas. ■

Alberto C. Blanch, con más de 25 años de experiencia en entornos medios de IBM, es el director y fundador de esta revista.