

# Reuniones de Alta Disponibilidad

Organizadas por Software Greenhouse y Vision Solutions

por Alberto C. Blanch

Entre los días 27 y 30 Noviembre del presente, Software Greenhouse realizó 5 reuniones sobre Alta Disponibilidad, de las cuales esta revista asistió a la dos presentadas en el hotel Miramar de Barcelona. La primera de ellas, destinada a los clientes potenciales, fue dedicada mayormente a los productos iTera HA e iTera Vault, los cuales serán durante los próximos 2 – 3 años, según los organizadores, los preferidos por las empresas medianas y pequeñas.

También aprovechamos nuestra presencia para mantener una entrevista con Daniel NeVille, fundador y presidente de la empresa iTera hasta la fecha de su fusión con Vision Solutions y, actualmente, miembro del consejo de administración de dicha empresa (en las páginas 24 y 25).

## Presentaciones de iTera HA

El producto iTera HA, es un producto desarrollado por la empresa iTera antes de su fusión con Vision Solutions en Noviembre 2006. El producto está construido sobre el journal remoto de IBM y tiene una arquitectura sencilla que a la vez permite que el producto se destaque por algunas características nuevas como cambio de rol virtual, o “auto heel” (reparación automática e inmediata de cualquier registro defectuoso) así como mayor facilidad de gestión.

El producto iTera Vault cubre la funcionalidad de recuperación de desastre, así como la posibilidad de volver la base de datos a puntos de comprobación preestablecidos en caso de corrupción de datos, ocurrida por fallos de programas o de operación, o por borrado accidental de ficheros.

## 2ª Reunión de usuarios de Orion y VSEE

Una vez terminada la presentación para los clientes potenciales, tuvo lugar la Reunión de Usuarios de los productos Orion y VSEE que según los organizadores tienen hasta este momento ya cerca de 100 instalaciones en España. En la

reunión estaba representada aproximadamente la mitad de estas instalaciones.

La reunión comenzó por la presentación de Nicolás Berger, Director del Área de Alta Disponibilidad de Software Greenhouse, en la que se expusieron las novedades de la recién lanzada versión 1.2 del producto, así como nuevas facilidades que incorporará la versión 2.1 que será liberada a mediados del año 2008.

A continuación Juan Carlos Gómez, Socio Director de Software Greenhouse del Área de Tecnología, presentó la organización de soporte 24 x 7 de Software Greenhouse, nueva oferta de servicio de monitorización con frecuencia consensuada con el cliente y la utilización del producto OLAP de Software Greenhouse denominado Hi-Spins, para el análisis y mejora de rendimiento de las instalaciones replicadas con el software de Vision Solutions.

En la segunda parte de la reunión Dan NeVille realizó una presentación en castellano, con intervenciones puntuales de Jorge Gros, Socio Director de Software Greenhouse y Fiorenzo Toffoli, Director regional de Vision Solutions para la región EMEA – Sur. En su presentación, Dan NeVille expuso el portafolio de productos de la empresa y las nuevas líneas estratégicas de Vision Solutions publicadas apenas en Octubre 2007, después de haberse fusionado con iTera en Noviembre de 2006 y de haber adquirido Lakeview Technology (producto Mimix), en Junio de 2007.

El principal interés del mercado, así como de los participantes en esta reunión, giraba alrededor del hecho de que la empresa, después de las fusiones, dispone de 3 productos de alta disponibilidad para el System i de IBM. La decisión de Vision Solutions, a diferencia de lo que ocurre frecuentemente después de las fusiones de este tipo, es seguir soportando y desarrollando los 3 productos indistintamente. Mientras tanto, la empresa desarrollará un producto de alta disponibilidad de nueva generación que unirá las características de los 3 productos actuales, nuevas tecnologías de IBM, así como una serie de nuevas características que se están analizando en este momento.

El nuevo producto se lanzaría probablemente en el año 2010 y los productos actuales se seguirán manteniendo hasta el año 2012, así que los usuarios tendrían dos años para acogerse a las facilidades de migración que, según declara la empresa, serán máximas. Hasta el lanzamiento del producto nuevo, Vision posiciona sus productos actuales de la siguiente forma: Para instalaciones pequeñas (PyME), iTera; para la capa media cualquiera de los 3



productos; para la gama alta Orion o Mimix. Vision Solution no va a potenciar, durante el período de desarrollo del nuevo producto, reemplazos entre los productos actuales.

Para realizar este ambicioso plan, Vision Solutions cuenta con los mejores expertos en alta disponibilidad, provenientes de las tres empresas y con la suma de relaciones con IBM que tenían los sendos laboratorios de Vision y de Lakeview ubicados en Rochester. Lo llamativo es que, –otra vez en forma muy distinta a las fusiones típicas– no hubo despidos y Vision mantiene las estructuras de desarrollo de las tres empresas intactas. Para realizar los proyectos nuevos, la empresa está reestructurando sus procedimientos y definiendo un laboratorio virtual, para que la comunicación y aprove-

chamiento de esfuerzos de todos los grupos sean óptimos.

Además de esto, Vision dispone ahora de una red comercial global integrada con un total de 400 partners con una amplia experiencia en distribución y soporte de productos de alta disponibilidad. La base instalada mundial es ahora de 5.500 clientes con más de 20.000 licencias de distintos productos.

En su portafolio, además de los productos tradicionales de alta disponibilidad para System i encontramos productos de alta disponibilidad y de recuperación de desastres para AIX y Windows, productos multiplataforma de integración de datos / ETL y productos para gestión de sistemas para System i. La empresa anunció públicamente que las próximas adquisiciones enriquecerán la línea de productos con software de

## Entrevista con Daniel Neville



**ServerNEWS: ¿Cuáles son los motivos de tan alto nivel de actividad en el mercado de Alta Disponibilidad en el año 2007?**

– Tiene razón, hay y ha habido mucha actividad en el mercado de Alta Disponibilidad este año. Mucha de esta actividad ha venido del mercado SMB. Pequeñas y medianas empresas han empezado a utilizar Alta Disponibilidad.

En el pasado era muy caro, muy pesado y muy difícil de usar. Sin embargo, desde hace un par de años, la tecnología de iTera introducida en el mercado ha marcado la diferencia.

Los precios de Alta Disponibilidad son más accesibles que años atrás y la tecnología es ahora muy fácil de aprender y usar. Antes, para gestionar una solución de Alta Disponibilidad se necesitaba una persona dedicada media jornada o jornada completa. Con iTera sólo toma 15 minutos. Los precios del software se han reducido a la mitad, los precios del hardware de IBM también han disminuido exponencialmente y el producto es muy, muy fácil de implementar y gestionar.

**¿Puede explicarnos la relación entre la tecnología de Alta Disponibilidad y la Planificación para la Continuidad del Negocio? ¿Porque adquirir Alta Disponibilidad es tan importante para las empresas?**

– “La Planificación para la Continuidad de Negocio” va mucho más allá de Alta Disponibilidad. Las empresas quieren continuar haciendo negocios sin importar que suceda en sus organizaciones. Así, el objetivo de la “planificación de continuidad de negocio” es ayudar a las empresas a desarrollar un plan, que permita continuar prestando servicios y generando beneficios, pagando nóminas, etc. sin importar lo que suceda. El principal aspecto de esta planificación es cubrir los desastres naturales (fuegos, inundaciones, terremotos, huracanes, etc.). Cuando ocurren eventos de este tipo, las empresas suelen perder el acceso a sus sistemas informáticos. Sin sus sistemas, muchos negocios no pueden sobrevivir demasiado tiempo. Por esto, todas las empresas deberían tener un plan

para la peor eventualidad. Y dado que ahora la mayoría de las empresas funciona cerca de las 24 horas al día, los 7 días de la semana, surge el requerimiento de minimizar el impacto de los paros del sistema. Una buena solución de Alta Disponibilidad cubrirá tanto los desastres, como los fallos de sistema o paros planificados. Con ella es posible conseguir que su sistema sea operativo en cuestión de minutos, en caso de cualquier evento adverso.

**¿Cuáles fueron las circunstancias que le llevaron al área de Tecnología Informática?**

– Hace años, después de obtener un Master de la Universidad de Utah, mi primera posición fue en una compañía llamada Burroughs Corporation. Burroughs era una empresa grande (80.000 empleados) que producía y vendía ordenadores. Esto fue a mediados de los setenta, cuando los ordenadores estaban empezando a ser necesarios en todos los asuntos de negocios. Mi primer trabajo con Burroughs fue vender pequeños sistemas que utilizaban fichas con banda magnética a las empresas en Wyoming. Hicimos un gran negocio con los bancos y la administración pública del sur de Wyoming.

**¿Tuvo mentores o un ejemplo, y si es así, cómo le inspiraron de ellos para iniciar una carrera como empresario tecnológico?**

– No podría decir que soy un empresario tecnológico. Diría más bien que he tenido suerte de tener grandes personas alrededor durante los últimos 20 años. Estas personas entienden a fondo la tecnología y son muy creativas. Mis mentores realmente han sido los amigos con los que he trabajado. Juntos hemos sido capaces de resolver problemas técnicos difíciles.

**¿Cómo trabaja su compañía con los partners y distribuidores?**

**¿Cómo el desarrollo futuro afectará sus relaciones?**

– Hoy, cerca del 90% de todos los negocios de Vision están inspirados por partners o distribuidores. Sin nuestros partners estaríamos en una situación difícil. Somos muy agradecidos y leales con ellos. Creo que Vision seguirá trabajando muy

seguridad de datos para System i y concurrentemente la empresa investiga otras posibles ampliaciones de la línea de productos vía adquisición de empresas.

### Un encuentro abierto y coloquial

En las reuniones hubo coloquios muy animados y entre las preguntas destacó el interés en definir la posición de la empresa respecto a la reciente adquisición de Data Mirror por parte de IBM. Al respecto, tanto Dan NeVille, como Fiorenzo Toffoli, destacaron que el motivo de la adquisición no ha sido el producto de alta disponibilidad iCluster, sino el producto Transformation Server, puesto que Data Mirror ha sido incorporada a la división de Information Management Software.

Transformation Server es un producto de integración de datos –no de alta disponibilidad– que ha sido el verdadero motor de crecimiento de Data Mirror. Ambos ponentes indican que la base instalada de iCluster no es muy significativa frente a los 5.000 clientes de Vision. Por estos motivos la empresa no considera probable que IBM se plantee una línea de competencia dura contra su actualmente único Premier Business Partner de Alta Disponibilidad, Vision Solutions, que además requeriría inversiones de cierta importancia en el desarrollo y soporte del producto. ■

**Alberto C. Blanch** es fundador y director de Publicaciones Help400, S.L., empresa editora de esta revista.

cerca de sus partners. No veo nada que pudiera llevarnos a cambiar esto.

*El año pasado, Vision Solutions fue adquirida por Thoma Cressey Bravo, una firma de capital privado con alta participación en el sector de tecnología. ¿Podría usted describir cómo la inversión de Thoma Cressey Bravo en Vision Solutions ha ayudado a impulsar su organización en el último año?*

– Thoma Cressey Bravo es una notable organización con una visión muy anticipada. Cuando hace un año unieron Vision e iTera, iTera era líder en Norteamérica y Vision en EMEA. La fusión de estas dos organizaciones hizo posible llevar la tecnología de iTera rápidamente al mercado de las SMB de EMEA. Hoy, con el estilo de dirección y estructura de Vision y la tecnología de iTera, muchas empresas en EMEA están adquiriendo el software de Alta Disponibilidad que en el pasado era muy caro y difícil de usar.

*¿Cómo la nueva dirección de IBM con System i influyó o potenció el enfoque de marketing de Vision Solutions?*

– Debemos reconocer el mérito de quién lo tiene. Los precios y la potencia del System i de IBM han dado un vuelco al mercado de Alta Disponibilidad. Uno de los obstáculos grandes para las empresas, cuando consideraban una solución de Alta Disponibilidad, era el precio del segundo sistema. Hoy los sistemas son tan potentes y tan económicos que yo, honestamente, creo que no existe empresa en el mundo que no pueda implantar Alta Disponibilidad. De cualquier manera, aún encontramos muy a menudo empresas que invierten en Alta Disponibilidad tan sólo después de un desastre natural o un fallo del sistema, que les haya costado cientos o miles o incluso millones de dólares.

*¿Cuáles considera que serán los desafíos para los próximos meses y años para este mercado?*

– Uno de los desafíos que veo es que sigue haciendo falta más divulgación de Alta Disponibilidad. Muchas pequeñas empresas aún no saben lo económico, seguro y fácil que es usar Alta Disponibilidad. Otro reto es que aún queda otro salto cualitativo

para Vision Solutions, que consiste en traer al mercado una solución que se instale y administre sola, automáticamente. Una solución que requiera poca o ninguna formación y que automáticamente informe de cualquier problema al equipo de soporte de Vision, así las empresas usuarias sencillamente no se tengan que preocupar de nada. Este es el próximo paso en Alta Disponibilidad para el mercado de SMB. Si no lo hacemos nosotros, lo hará otra empresa.

*¿Cómo se relacionan estos desafíos con los requerimientos de la Planificación de Continuidad de Negocio de las empresas más grandes y con la informática globalizada?*

– Obviamente, los precios bajos de Alta Disponibilidad ayudan a la Planificación de Continuidad de Negocios. Se solía dar que una compañía realizaba la mayoría de sus negocios en un ámbito regional. Por ello, podían permitirse parar los ordenadores por la noche y en las primeras horas de las mañanas. Hoy en día, la mayoría de las empresas venden sus productos alrededor del mundo entero. Para muchas empresas no existe una zona horaria en la que no realicen negocios. Por tanto, Alta Disponibilidad es más importante que nunca antes. El futuro de la Alta Disponibilidad parece ser más brillante que nunca.

*El año 2007 ha significado –indudablemente– un hito. ¿Veremos una actividad similar el año que viene? Si es así, ¿podría darnos una pista acerca de lo que es más emocionante para Usted personalmente y para Vision Solutions?*

– Está Usted en lo cierto. Este año ha marcado un hito. En el mundo de Alta Disponibilidad hemos visto la empresa emergente iTera fusionarse con los grandes de Alta Disponibilidad: Vision y Lakeview. El solo hecho de juntar estas empresas ha sido muy importante. Y ahora deberíamos ver como suceden cosas maravillosas, al unir lo mejor de las tres soluciones en una. Ahora podemos dedicar menos tiempo y recursos a la competencia y centrarnos mucho más en proveer a las empresas grandes y asequibles soluciones de Alta Disponibilidad. ■