



BIG DATA

SSD-MARKT STAAT VOOR EEN OVERGANGSFASE

Barber Brinkman,
Senior Sales Manager WD

Dat WD recent twee nieuwe SSD's op de markt heeft gebracht, is niet verrassend. Maar de markt voor SSD-producten staat voor een aantal grote doorbraken en WD wil daar nu en in de nabije toekomst op inspelen. Barber Brinkman van WD vertelt ChannelConnect wat resellers de komende jaren te wachten staat.

door: Michiel van Blommestein

WD is onderdeel van Western Digital en heeft recent haar portfolio uitgebreid met twee SSD-modellen. WD hanteert daarbij met Green (voor instapmodellen) en Blue (voor veeleisende gebruikers) dezelfde kleurcodes voor haar harddrives. Voor partners is dat handig om de schijven aan de juiste klanten te kunnen aanbieden. Maar het verhaal naar klanten toe is veel gedetailleerder, zo legt Senior Sales Manager Barber Brinkman van WD uit. "De gemiddelde consument verwerkt gemiddeld zo'n 10 GB per dag. De versie Green werkt volledig met 2D NAND TLC en is gepositioneerd voor gebruikers

die 10 tot 20 GB per dag aan workload hebben. De Blue kan gegevens in het snellere SLC cachen en is daardoor tot 25 procent sneller waardoor die geschikt is voor gebruikers met een workload van 40 tot 80 GB." Bij die laatste groep horen volgens Barber professionals die veel werken met beeld en geluid, maar ook de enthousiaste consument. "Als ik veel hi-res beeldmateriaal in een PowerPoint-presentatie zet, heb je het over de bewerking van soms wel 6 tot 8 GB", schetst hij. "Voor dat soort gebruikers zit je dus al heel snel op de 10 GB aan workload. Mensen zijn bovendien steeds meer aan het streamen en grote

bestanden downloaden. Dan kijk je meer naar snelheid en IOPS." Ook Terabytes Written (TBW), oftewel hoeveel Terabytes op een drive geschreven kunnen worden tot deze het begeeft, is voor de serieuze gebruiker een steeds belangrijker indicator. "Als we kijken naar een 250 GB Blue, dan kun je daar 100 Terabyte aan workloads naartoe schrijven. Op een 500 GB schijf is het 200 TB, en op een TB is het 400 TB. Voor de Green is dat 40 TB voor de 120 GB en 80 TB voor de 240 GB."

Eerste focus op de breedte

Het is dus een duidelijk verhaal van een grote naam in de wereld van storage voor consumenten en prosumenten. Toch is WD secuur geweest met het op de markt brengen van de SSD's. Bij de lancering afgelopen oktober zijn acht channel-partners aangewezen voor de primeur, namelijk Alternate, 4launch, Azerty, Informatique, CD-Romland, Real Solutions Haarlem en Coolblue in Nederland en

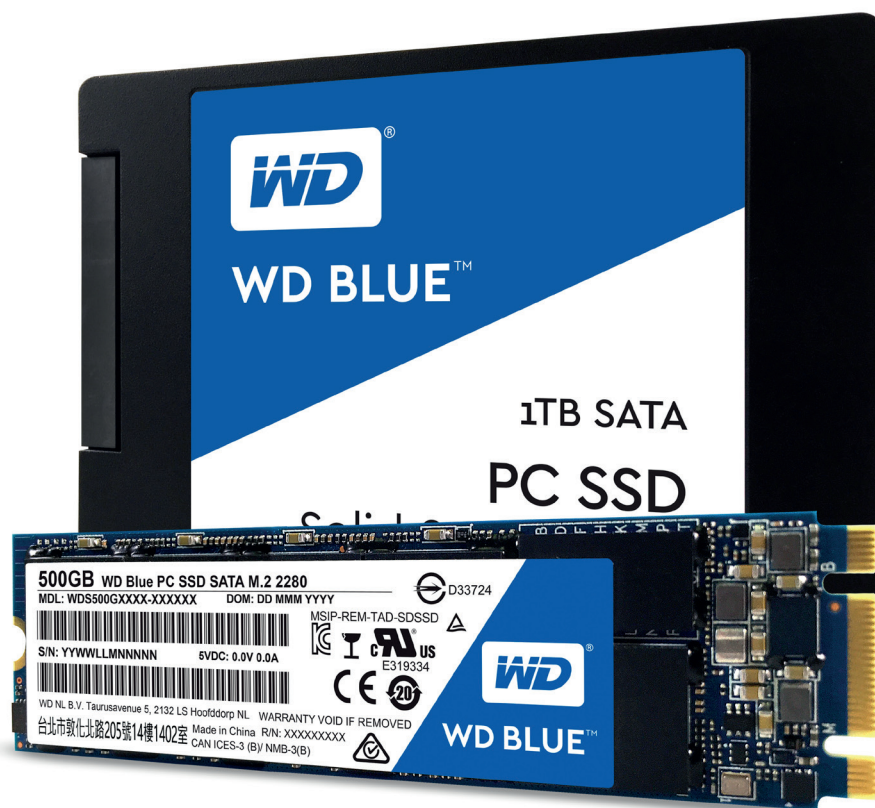
Alternate en Tones in België. “We hebben geconstateerd dat SSD vooral online worden verkocht, ook door eindgebruikers die de keuze maken op basis van de reviews in media zoals Tweakers of Hardware.info”, legt Brinkman uit. “Het zijn allemaal partijen die sterk zijn op het gebied van SSD en waarmee we al langer goed samenwerken.”

Het zijn volgens Brinkman ook partners die zich vooral richten op consumenten, terwijl de WD Blue ook niet zou misstaan in de zakelijke markt. “Inmiddels zijn ze ook via meer zakelijke kanalen beschikbaar, maar we hebben in eerste instantie voor de breedte gekozen”, zegt Brinkman desgevraagd. “Je komt dan indirect ook bij de zakelijke gebruikers terecht. Begin volgend jaar willen we de WD Black SSD ook aanbieden aan de zakelijke high-performance ICT-markt. Dat is het hogere segment wat betreft prestaties.”

3D NAND

Volgend jaar wordt hoe dan ook een belangrijk jaar voor de SSD-markt. Een belangrijke rem blijft de prijs per gigabyte. Die is dusdanig gezakt dat SSD's niet langer meer alleen zijn weggelegd voor enthousiastelingen maar échte bulkcapaciteit is voor de meesten nog te hoog gegrepen. “Toch kunnen we de komende jaren beweging daarin verwachten”, denkt Brinkman. “De NAND-leveranciers zitten in de transitiefase van 2D naar 3D-NAND. Dat zit nu op 24 tot 32 layers NAND maar volgend jaar gaat dat naar 64 layers toe. De technologie is beschikbaar en getest en volgend jaar gaan wij ook inzetten op productie. Het uiteindelijke effect is dat de prijs stabiliseert en dat de prijs per gigabyte op langere termijn fors naar beneden kan gaan.”

“Diverse bronnen zeggen dat er tot 2020 een tekort zal zijn aan NAND”, zegt Brinkman. “De prijs fluctueert nog enorm. Naar de consument toe zit daar een vertraging in, maar we zien nu al dat sinds oktober enkele merken door schaarste 6 tot 7 procent duurder zijn geworden. Volgend jaar zal door 3D-NAND eerst de bestaande voorraad van duurdere 2D-NAND opgemaakt worden. In de loop van 2018 zal de prijs van capaciteit zakken door 3D-NAND. En dan zullen we in de buurt van de 500 GB tot 1 TB HDD komen.”



Brinkman verwacht dat producenten het hogere aantal layers gebruiken om de capaciteit omhoog zullen sturen. “Als je daar volume in draait, dan kun je verwachten dat SSD's met 1 TB, 2 TB of zelfs 4 TB beter kunnen worden geprijsd”, zegt hij. “Consumenten en vooral bedrijven zijn meer geïnteresseerd in de prestaties in IOPS en betrouwbaarheid in TBW dan in de prijs per gigabyte. Natuurlijk wil iedereen tien euro minder betalen voor een SSD met 250 GB maar men kijkt ook naar snelheid en betrouwbaarheid. Men is gewend aan harde schijven met een mean time before failure van 1,5 tot 2 miljoen uur. SSD's zitten echter op een miljoen tot anderhalf miljoen. Die combinatie van prijs, prestaties en betrouwbaarheid kan alleen worden gemaakt met de nieuwe 3D NAND.”

Donkere wolken?

Een addertje onder het gras in de vraag naar SSD kan echter de cloud zijn aangezien steeds meer intensieve workloads zich daar naartoe verplaatsen. Brinkman maakt zich daar geen zorgen over. Hoe dan ook verwacht hij dat zijn bedrijf ervan profiteert. “WD is samen met Sandisk en HGST een onderdeel van Western Digital en zijn dus ook leverancier bij uitstrek voor de cloud,

want daar wordt echt gepraat over cost per gigabyte en cost per Watt”, zegt hij. “Alle grote cloudproviders nemen af bij Western Digital. Bedenk ook dat we een combinatie bieden van cloudopslag voor consumenten met WD Mycloud.”

De gemiddelde consument verwerkt gemiddeld zo'n 10 GB per dag

Met de WD Blue en WD Green SSD's biedt WD aan resellers vooral een vervangingsmarkt voor hard drives. “Om een goede PC te bouwen, gebruiken mensen zowel harddisks als SSD's”, zegt Brinkman. “De SSD is er voor het snel opstarten en de HDD voor cost per gigabyte. Wij kunnen dat concreet aanbieden omdat de WD Blue en WD Green samenwerken met onze bestaande harddrives. Dat is vooral gebruikersgemak, want je kunt de meegeleverde tools voor beide opslagmedia gebruiken. Ook dat is een verhaal dat resellers goed kunnen onderbouwen.”