

Wasabi zorgt voor grotere marge voor partners

Sushi met Wasabi? Pas op! De (gratis) wortelschijfjes zijn pittig en dat merk je razendsnel. De back-up-oplossingen van Wasabi zijn niet voor niets vernoemd naar de Japanse specerij. Hun applicatie is naar eigen zeggen minstens zo dominant, goedkoper dan de concurrentie en werkt snel en efficiënt. *Tekst: Mels Dees*



Het fundament van Wasabi is een Cloud Object Storage solution voor back-ups. “Dat is een heel ander soort oplossing dan wat mensen denken als ze het hebben over storage,” legt Richard Czech, Vice President EMEA Sales, uit. “Als je het hebt over opslag, dan associëren velen dat nog steeds met het opslaan van data op disk of tape. Of wellicht aan applicaties als Dropbox. Je gebruikt echter in de kern een verouderd managementmodel.”

Recovery-plan niet haalbaar

Czech maakt duidelijk dat Wasabi's methode om data te bescher-

'Partners en distributeurs zijn voor ons als channel-georiënteerde organisatie de klanten'

men afwijkt van wat bedrijven on-premise doen. “Wie on-premise opslaat werkt altijd met een aantal exacte kopieën van de originele dataset om in te kunnen spelen op issues. Dat maakt dan onderdeel uit van een disaster recovery- of business continuity-plan. Dat is

Richard Czech





bij de huidige volumes niet haalbaar – of in veel gevallen te duur.”

Bij Object Storage Systemen, is de architectuur compleet nieuw ontworpen. Czech maakt duidelijk dat veel mensen al onbewust OSS gebruiken. “Bijvoorbeeld als je iets op YouTube plaatst. De grote hyperscalers gebruiken deze techniek omdat ze niet dagelijks elke video kunnen back-uppen.” Door middel van algoritmes wordt bepaald welke data op een bepaald moment moeten worden geback-upt.

Wasabi als uitdager

“De hyperscalers zijn met deze technologie begonnen”, aldus Czech. “Ze ontwikkelden onder meer het open source S3-protocol. Wij gebruiken dat ook – maar als uitdager zijn we in staat dat goedkoper en krachtiger aan te bieden dan anderen.” Partners kunnen de innovatie van Wasabi inzetten. “Partners en distri-

buteurs zijn voor ons als channel-georiënteerde organisatie de klanten. Zij bouwen specifieke oplossingen voor ondernemingen in een bepaald segment en gebruiken de oplossing van Wasabi als een hub in de oplossing die ze aanbieden.” Eindklanten vragen om cloud-oplossingen voor hun storage-issues, maar zonder er te veel voor te moeten betalen. Wasabi biedt hun die mogelijkheid, ook omdat de reseller ervan mee profiteert. “Omdat Wasabi maximale performance en flexibiliteit koppelt aan een lage prijs vergroten channelpartners met ons hun marge.” In de Benelux wordt Wasabi gedistribueerd door CloudLand. ■

‘Door middel van algoritmes wordt bepaald welke data op een bepaald moment moeten worden geback-upt’