



abril2016

DATA CENTER MARKET

entrevista

JUAN MANUEL ROBLES, DIRECTOR DE CLOUD SOLUTIONS EN ARSYS

“El cloud registra crecimientos anuales cercanos al 30 por ciento”

Arsys hace gala de haber sido el primer hoster en lanzar, en 2010, una solución IaaS en Europa. Se trata de Cloudbuilder, que ahora ha evolucionado a Cloudbuilder Next, calificada por Robles como “la mejor opción para afrontar esta inevitable transformación”, en referencia a la transformación digital en la que estamos inmersos actualmente.



Respecto a tendencias, en realidad, todas las modalidades de Cloud (Pública, Privada, Híbrida, SaaS, PaaS, IaaS) tienen su cuota entre los distintos perfiles de empresas y proyectos TI, ya que todas y cada una de ellas están aumentando de forma significativa en nuestro país. Los últimos informes sectoriales confirman que de forma general, e independientemente de la modalidad, el Cloud Computing está registrando crecimientos anuales cercanos al 30%, lo que confirma la consolidación de este modelo de consumo en nuestro país y su cada vez mayor aceptación en el tejido empresarial.

Cada proyecto puede requerir soluciones distintas o incluso llegar a combinarlas. Una de las grandes ventajas que tenemos en Arsys es que nuestro modelo es totalmente flexible y podemos ofrecer todas las opciones y tecnologías para que sea el cliente quien decida por sí mismo qué es lo que mejor se adecúa a su proyecto.

Arsys fue una de las primeras empresas en nuestro país que apostó por ofrecer cloud hosting como alternativa a los servidores dedicados, ¿qué cambios aprecia en el mercado tanto por parte de los clientes como por parte de los proveedores?

Poco a poco todas las empresas, (grandes, medianas o pequeñas) en todos los sectores, están apostando por la transformación digital y el desarrollo de sus negocios online. Y ante esta realidad, el Cloud Computing y soluciones IaaS como Cloudbuilder Next se están consolidando como la mejor opción para afrontar esta inevitable transformación. Para asesorar en este proceso, contamos con nuestra unidad de negocio Cloud Solutions, orientada a clientes corporativos, que cada vez tiene una mayor cuota de mercado entre los players habituales de la externalización IT. En los últimos años, nuestro perfil de clientes ha variado mucho y se han incorporado tanto gran-

“En Arsys es el cliente quien decide por sí mismo qué es lo que mejor se adecúa a su proyecto”

Cristina López San Mateo

El mes pasado apuntaban desde Euro-Cloud España las tendencias que observaban en torno a la nube dentro del mercado español y hacían referencia al cloud híbrido, la containerización y la expansión del big data. ¿Coinciden con esta valoración? ¿Qué nos puede comentar de cada una de ellas?



abril2016

DATA CENTER MARKET

entrevista

des empresas que están empezando a desplegar sus plataformas en entornos Cloud como desarrolladores de aplicaciones, integradores de sistemas e ISVs que están adoptando su modelo de negocio a Cloud y confían en un proveedor especializado como nosotros porque saben que es la manera más eficiente de garantizar un nivel de servicio óptimo para sus clientes finales.

¿Qué peso tiene en el negocio de Arsys los ingresos por soluciones y servicios asociados a la nube?

Somos un proveedor de Soluciones Cloud y realmente la gran mayoría de nuestro portfolio ha girado siempre alrededor de la Nube, incluso antes de que se popularizara el término Cloud Computing.

Arsys nunca ha sido una empresa de producto o hardware, sino una empresa de servicios IT que ofrece todas las soluciones IT que una empresa puede necesitar para integrar las TIC en su negocio, delegando en nosotros la parte más técnica de gestión de infraestructuras y servidores. De este modo, los clientes pueden centrarse en su negocio y en cómo aprovechar las ventajas competitivas de las TIC, pero sin sus complejidades técnicas. Para ello, ofrecemos más de un centenar de servicios distintos, aunque, sin duda, las soluciones Cloud de Infraestructura como Servicio, y especialmente nuestra solución Cloudbuilder Next, son la parte más destacada de nuestro negocio.

Su última propuesta en torno a la nube fue el lanzamiento el año pasado de Cloudbuilder Next, que permite configurar servicios en la nube sin necesidad de tener una infraestructura cloud propia, ¿qué aporta con respecto a su anterior cartera de soluciones cloud?

Cloudbuilder Next es la evolución de Cloudbuilder, la solución IaaS con la que en 2010 fuimos pioneros del Cloud Hosting en Europa. Respecto a esta primera versión, hemos reforzado especialmente la usabilidad de la solución e incorporado los últimos avances tecnológicos, como el almacenamiento SSD.

De esta forma, queremos facilitar a nuestros clientes, la gestión en tiempo real de la infraestructura IT que necesitan para sus proyectos tecnológicos, agilizando los desarrollos y optimizando la inversión que realizan las empresas mediante una flexibilidad casi total en la gestión de los recursos IT. Esta flexibilidad del Cloud Computing se está configurando como un elemento clave para que los departamentos técnicos afronten con éxito su transición a DevOps, una forma de trabajar que acerca a los desarrolladores de software con el del resto de profesionales dedicados a las IT (Sistemas, Redes, Seguridad, Ingeniería...). De este modo, el desarrollo y despliegue de los programas se realiza más fiable y rápidamente y con una mayor adaptabilidad a las cambiantes necesidades de las empresas.

Hablamos siempre de clientes, pero es tanto o más decisivo saber mimar al desarrollador de sistemas y al responsable de TI que es el interlocutor natural del proveedor cloud, ¿qué beneficios les aporta a ellos Cloudbuilder Next?

Efectivamente, entre nuestros clientes hay dos grandes perfiles. El cliente final, la empresa u organización que utiliza nuestros servicios Cloud para alojar sus propios proyectos en la Nube; y el Canal, los partners que desarrollan sus propias soluciones y proyectos IT para un tercero sobre nuestros servicios: consultoras, ISV, integradores, agencias de desarrollo web...

Con soluciones como Cloudbuilder Next y nuestro flexible Programa de Partners, estamos facilitando a estos partners la incorporación en su propio portfolio de una nueva generación de servicios Cloud. De este modo, pueden volver a ocupar su espacio protagonista en el ámbito de las infraestructuras IT o transformar su oferta a un modelo SaaS (Software as a Service) de pago por uso que se adecúa mucho mejor a las necesidades de la empresa española que la tradicional venta de licencias, lo que les permite ampliar fuertemente su target y base de negocio.

“La flexibilidad del Cloud se está configurando como un elemento clave para que los departamentos técnicos afronten con éxito su transición a DevOps”

Nuestro objetivo es hacer siempre más fácil y sencillo el trabajo de estos equipos técnicos. Un ejemplo de ello es que, desde hace unas semanas Cloudbuilder Next ha incorporado el despliegue rápido e integrado de más de 100 aplicaciones a su lista de funcionalidades. Al configurarse y desplegarse en minutos, los departamentos técnicos quedan liberados de las tareas más rutinarias y sólo tienen que elegir qué aplicación quieren utilizar en cada proyecto y pueden comenzar de manera inmediata su desarrollo, sin invertir tiempo o recursos en descargarse software o librerías adicionales.

¿Qué hoja de ruta se han marcado Arsys en el área cloud?

Nuestra hoja de ruta pasa por seguir innovando y mejorando día a día en todas nuestras áreas de negocio. Ofrecer las últimas novedades tecnológicas es nuestra prioridad, tanto de cara a nuestros partners como para nuestros clientes finales.

Así lo estamos demostrando día a día con Cloudbuilder Next, que es el buque insignia de la empresa y cuyas funcionalidades y características aumentan prácticamente todas las semanas.