



DCSerwis.pl



**Rozmowa z Tomaszem
Filipów, Dyrektorem
Zarządzającym DISKUS
Polska Sp. z o.o.**



Kompleksowe rozwiązania dopasowane do oczekiwań klienta

DISKUS Polska Sp. z o.o. – jak czytamy w Waszej witrynie – należy do jednej z największych grup firm działających na terenie Polski, Czech i Słowacji, które w swojej ofercie mają m.in. usługi i rozwiązania dla szeroko rozumianego rynku data center. Czy mógłby Pan pokrótce przedstawić historię firmy?

Tomasz Filipów:

Nazwa Diskus pojawiła się na polskim rynku około 2 lata temu, kiedy to z niewielkiego dystrybutora nośników danych staliśmy się częścią międzynarodowego koncernu. Gdy nadarzyła się okazja wejścia inwestora strategicznego – firmy Diskus, ósmego największego dystrybutora w Czechach – zdecydowaliśmy się podążyć w tym kierunku. Firma oryginalnie wywodzi się z Czech – poza tym, ma autonomiczny oddział na Słowacji.

Wcześniej skupialiśmy się na dystrybucji nośników danych, systemów składowania i przechowywania nośników oraz ich transportu. Jesteśmy jedyną firmą w Europie centralnej i wschodniej, która produkuje etykiety na nośniki magnetyczne na licencji firmy Tri-Optic. Eksportujemy je oczywiście do Czech i Słowacji oraz innych krajów członkowskich UE.

Taśmy magnetyczne, którymi do tej pory głównie zajmowała się firma, nie znikną z rynku, ale ich sprzedaż systematycznie spada. Dlatego też postaraliśmy się poszerzyć profil działalności i stworzyliśmy dwa nowe działy. Świadczymy profesjonalne usługi optymalizacji (OptimizeIT) dla centrów przetwarzania danych związane z GreenIT, jak również usługi demagnetyzacji, kasowania i utylizacji nośników (Degauss), dostosowane do indywidualnych potrzeb każdego klienta. To rozwiązania przyszłościowe, tym bardziej, że w idealny sposób można połączyć usługę ze sprzedażą produktu.



Optymalizacja data center jest – nie oszukujmy się – bardzo niszowa na polskim rynku. Niewiele firm ma w swej ofercie usługi czy też produkty mające na celu optymalizację działania DC pod kątem poprawy obiegu powietrza, czy też monitorowania jego warunków

A skąd zainteresowanie rynkiem data center? Czy jest to w Polsce chłonny rynek? Czy dynamicznie się rozwija, czy jego potencjał dopiero ma szansę całkowicie się ujawnić?

Tomasz Filipów:

Optymalizacja data center jest – nie oszukujmy się – bardzo niszowa na polskim rynku. Niewiele firm ma w swej ofercie usługi czy też produkty mające na celu optymalizację działania DC pod kątem poprawy obiegu powietrza, czy też monitorowania jego warunków. Z drugiej strony postęp technologiczny wymusza na firmach inwestycje – czy to budowa nowych centrów, czy też modernizacja już istniejących. W takiej sytuacji działamy by pomóc ☺

Czy obsługujecie także rynki zagraniczne, czy koncentrujecie się wyłącznie na krajowych potrzebach? Dlaczego?

Tomasz Filipów:

Oczywiście otwarci jesteśmy na współpracę ze wszystkimi zainteresowanymi firmami, bez względu na ich lokalizację. Na tę chwilę jednak skupiliśmy się bardziej na rodzimym rynku, na którym jeszcze dużo jest do zrobienia. Nasz zespół w każdej chwili jest gotowy by stawić się w wyznaczonym przez klienta miejscu, wykonać pomiary, zaproponować rozwiązanie.

Oferujecie rozwiązania wiodących firm, w tym: Upsite Technologies, CoolControl, Raritan Dominion, Datatech, Universal Electric, czy Plenaform. Są to między innymi przepusty kablowe, kurtyny powietrzne, panele zaślepiające do szaf rackowych oraz urządzenia do monitorowania środowiska w data center. Trzeba jednak przyznać, że świadomość potrzeb i standardów obowiązujących w data center jest bardzo zróżnicowana na polskim rynku, co z pewnością ma przełożenie na możliwości sprzedażowe. W jaki sposób pozyskujecie klientów?

Tomasz Filipów:

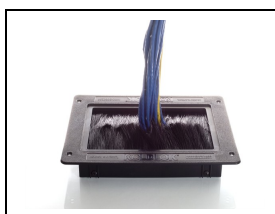
Przede wszystkim przez partnerów, to z nimi działamy, i to oni są dla nas najważniejsi. W głównej mierze bazujemy na klientach, z którymi mieliśmy już styczność na poziomie storage'owym. Znamy już ich problemy i potrzeby, więc rozwiązania przychodzą zdecydowanie szybko. Innym ważnym aspektem jest współpraca z integratorami – dzięki ich długotrwałym relacjom z klientami końcowymi, pojawia się możliwość przedstawienia naszej oferty i ewentualnej kooperacji. Dodatkowo, poprzez partnerów, nawiązujemy nowe kontakty z firmami oraz instytucjami, które posiadają data center.



Czy w ofercie firmy znajduje się produkt, który uważa Pan za wyjątkowy? Szczególnie istotny? Na co poleciłby Pan zwrócić uwagę w pierwszej kolejności, jeżeli chodzi o rozwiązania dla data center i co uzasadnia ten właśnie wybór?

Tomasz Filipów:

Jeśli miałbym jednoznacznie wskazać na jakiś produkt, to zdecydowanie wybór padłby na szczotkowe przepusty kablowe. W dalszym ciągu niewiele osób zdaje sobie sprawę z faktu, jak ważny jest prawidłowy obieg klimatyzowanego powietrza w data center. Optymalną jest sytuacja, gdy całość skutecznego powietrza z CRAC-a dostarczana jest do zimnych korytarzy i dalej do chłodzenia szaf serwerowych. W rzeczywistości wygląda to zdecydowanie inaczej... Poprzez nie uszczelnione przejścia kablowe do ciepłego korytarza przedostać się może nawet do 50% „użytecznego” powietrza – to z kolei skutkuje mniejszą efektywną siłą chłodzącą. W dalszej kolejności doprowadza to do wystawiania klimatyzatorów na pełen zakres pracy, co wiąże się ze zwiększonym zużyciem energii elektrycznej. Zamontowanie przepustów kablowych całkowicie zmieni tę sytuację i pozwoli cieszyć się efektywniejszym działaniem CRAC-ów oraz mniejszym zużyciem energii. Nie chcę mówić, że piękno tkwi w prostocie – byłoby to mało marketingowe, ale w tym przypadku rzeczywiście tak jest.



Przepust kablowy Koldlok Integral

Oprócz rozwiązań sprzętowych, czy macie w ofercie oprogramowanie wspomagające zarządzanie i eksploatację data center? Mamy na myśli np.: systemy inwentaryzacji sprzętu, rejestracji zdarzeń i monitorowania parametrów pracy urządzeń infrastruktury (agregaty prądotwórcze, zasilacze UPS, PDU, klimatyzatory etc.)? Mamy na myśli rozwiązania podobne do Raritan dcTrack.

Tomasz Filipów:

Oczywiście posiadamy takie rozwiązania w naszej ofercie – poza ofertą Raritana w ostatnim czasie skupieni jesteśmy na promocji systemu SysGuard firmy Exagate. Jest to rozwiązanie zdecydowanie bardziej opłacalne ekonomicznie niż popularne modele dostępne na rynku przy jednoczesnej pełnej jego funkcjonalności. Cechy podstawowe urządzenia to: monitorowanie, zarządzanie oraz informowanie o



zagrożeniach w DC – pomiar temperatury, wilgotności, poziomu wody i zapylenia, czujniki ognia, dymu, nieautoryzowanego dostępu, pomiar napięcia, natężenia prądu oraz stanu baterii UPS. W przypadku przekroczenia ustalonych w systemie wartości danych współczynników wysyłane zostają powiadomienia do zdefiniowanych wcześniej osób (SMS, e-mail). Dzięki zaawansowanym modułom sterującym, istnieje możliwość ustalenia odpowiednich automatycznych działań w przypadku alarmu: aktywacja klimatyzatorów, systemu awaryjnego zasilania, kamer IP. Elementami uzupełniającymi rozwiązanie są dodatkowo urządzenia SmartPower (zaawansowany sterownik zasilania w DC) oraz SmartCabinet – zaawansowana technologicznie szafa serwerowa łącząca nowoczesny design z wysokim bezpieczeństwem. Posiada rozbudowany system zarządzania dostępem i dodatkowo wyposażona jest w czujniki podstawowych danych środowiskowych. Warto nadmienić, iż produkt ten został nominowany do kategorii „Ochrona Infrastruktury” w konkursie „Produkt Roku 2010 – Wybór Czytelników NetWorld”.



SysGuard Exagate 6100 – zintegrowane urządzenie do monitorowania data center

Czy jesteście w stanie przedłożyć kompleksową ofertę uszytą na miarę potrzeb danego klienta? Mamy na myśli dobór rozwiązań i połączenie ich w całość, np. na potrzeby budowy lub modernizacji już istniejącego data center.

Tomasz Filipów:

Rzeczywiście jesteśmy w stanie przedstawić kompleksowe rozwiązanie dopasowane do oczekiwań klienta. Podstawową kwestią jest rzeczowe spotkanie i nakreślenie wszystkich pomysłów i oczekiwań, co do planowanej modernizacji. W dalszej części powstaje projekt koncepcyjny a – jeśli zachodzi potrzeba – podpieramy się badaniami i pomiarami, które przeprowadzamy w opracowywanym pomieszczeniu. Gotowe rozwiązania przedstawiane są klientowi do rozważenia – daje to solidne podstawy do nakreślenia planu dalszych działań i – finalnie – realizacji. Nawet w przypadku, gdy klient chciałby podczas modernizacji skorzystać z produktów, które zazwyczaj nie są obecne w naszej ofercie – korzystamy z naszych kontaktów, by zapewnić zleceniodawcy pełen zakres usług. Z punktu



widzenia klienta kompleksowe podejście do sprawy także ma duże znaczenie – ograniczenie kwestii dokumentacyjnej, czy też ułatwiony kontakt.

W ofercie firmy znaleźliśmy także usługi szkoleniowo–konsultingowe, np.: KoldWorks, KoldCheck, KoldProfile i KoldSeminar. Proszę przybliżyć ich cel. Czy należy traktować je jako nierozłączną całość, czy można np. zamówić wyłącznie szkolenie w ramach KoldSeminar?

Tomasz Filipów:

Systematyzując: usługa KoldWorks jest kompletnym zestawem usług, w którego skład wchodzi KoldCheck, KoldProfile i KoldSeminar – co więc wskazuje na fakt, że mogą one funkcjonować osobno. Przechodząc do szczegółów – KoldCheck to analiza kluczowych dla DC warunków: badanie temperatury oraz wilgotności względnej w obrębie szaf jak i w całym pomieszczeniu, badanie recyrkulacji powietrza w pełnym zakresie (od wyjścia z klimatyzatorów do przepływu wewnątrz szafy). Dodatkowo, badana jest ogólna kondycja zasilania oraz rozłożenie mocy na poszczególne szafy. Jeśli klient jest zainteresowany możemy także wykonać zdjęcia termiczne szaf wraz z układem urządzeń. W efekcie przedstawiamy całość wyników pomiarów, możliwości krytyczne pomieszczeń, a także model przepływu powietrza. Nakreślamy także, jakie zmiany mogłyby pozytywnie wpłynąć na poprawę działania data center (wraz z szacunkowymi kosztami takich działań).

KoldProfile jest okrojona wersją wyżej opisanej usługi – skupiamy się podczas niej głównie na temperaturze, wilgotności oraz całościowym przepływie powietrza w pomieszczeniu. W efekcie otrzymujemy profil serwerowni, który może być dobrym wyjściem do planowania procesu modernizacji. Niestety w takim przypadku klient nie otrzymuje rozbudowanej dokumentacji pomiarowej, co z jednej strony przyspiesza wykonanie usługi, lecz na ogół przy dużych firmach nie daje podstaw formalnych do dalszych działań. Dlatego też usługa skierowana jest bardziej do posiadaczy mniejszych data center, którzy samodzielnie nim administrują i mają wpływ na jego wygląd.

Całkowicie odmiennie prezentuje się KoldSeminar – jest to teoretyczne spojrzenie na problematykę chłodzenia data center. Podczas wykładu podejmowane są następujące zagadnienia: ocena pomieszczenia pod względem wydajności chłodniczej lub nieefektywności i redundantnej pojemności; przegląd data center w celu określenia i oceny miarowych środków kondycji chłodniczej; identyfikacja poziomych i pionowych stref występowania tzw. „hot spotów”; przegląd i porównanie układu serwerowni w odniesieniu do zaleceń producentów i stosowania dobrych praktyk; określenie kierunku chłodzenia w oparciu o kwestie środowiskowe data



center, precyzję chłodzącą, kontrolę recyrkulacji przepływu powietrza, zanieczyszczenie, zimne i gorące przejścia, rozmieszczenie modułu chłodzącego i fachowe wybranie najkorzystniejszej metody chłodzenia.

Proszę powiedzieć w oparciu o doświadczenie płynące ze świadczenia usług KoldWorks, jakie są najczęstsze błędy, które spotykają Państwo w firmach proszących o optymalizację swoich data center?

Tomasz Filipów:

Najczęstsze przypadłości data center to głównie brak separacji zimnych i ciepłych korytarzy oraz nieuszczelnione przejścia kablowe. Jak wspominałem wcześniej – niewiele osób zdaje sobie sprawę, jak duży wpływ na środowisko serwerowni ma odpowiednia cyrkulacja powietrza. Ale od takiej edukacji właśnie jesteśmy my. Inną, niezmiernie często spotykaną sytuacją, jest nieprzemyślane rozplanowanie rozmieszczenia szaf (jak i sprzętu w nich) względem instalacji klimatyzacji. Z reguły wygląda to tak, że bez ostatecznej wizji pomieszczenia właściciel rozbudowuje infrastrukturę – instaluje coraz to nowe elementy bez przemyślenia, jaki wpływ będzie to miało na całość data center. Dochodzi wtedy do sytuacji, w której większość szaf jest poza strefą efektywnego chłodzenia, a dodatkowo ciepłe powietrze odprowadzane z tyłów racków ogrzewa fronty kolejnych.

A jakie wnioski z ekspertyz najbardziej zaskakują klientów?

Tomasz Filipów:

Generalnie większość klientów zaskoczona jest faktem, iż niewielka ingerencja w podłogę techniczną (instalacja przepustów oraz płyt perforowanych) pozwoli obniżyć temperaturę w szafach o kilka stopni. Dodatkowe zdziwienie powoduje przedstawienie, jak małym nakładem fizycznej pracy możliwe jest dokonanie modernizacji – produkty pasywne z naszej oferty są niezwykle proste w montażu.

Czy mógłby Pan przytoczyć największe wyzwanie, na które natknęliście się do tej pory?

Tomasz Filipów:

Prawdopodobnie największym wyzwaniem była (tocząca się wciąż) sprawa jednego klienta, w którego serwerowni wyszliśmy od poprawy chłodzenia, a skończyliśmy na bardzo skomplikowanej, fizycznej przebudowie pomieszczenia pod kątem zwiększenia nośności podłogi... Jak widać, nie uciekamy przed poważniejszymi

Najczęstsze przypadłości data center to głównie brak separacji zimnych i ciepłych korytarzy oraz nieuszczelnione przejścia kablowe. Jak wspominałem wcześniej – niewiele osób zdaje sobie sprawę, jak duży wpływ na środowisko serwerowni ma odpowiednia cyrkulacja powietrza



Prawidłowo działająca klimatyzacja oraz wzorcowy obieg powietrza w serwerowni wpływają na tak ważne czynniki jak żywotność sprzętu IT, który działając w odpowiedniej temperaturze jest zdecydowanie wydajniejszy [...]

zadaniami, a wręcz czekamy na takowe. Ale z pewnością największe wyzwanie jeszcze przed nami!

Na rynku data center w Polsce brak usług związanych ze szkoleniami i kształceniem kadr odpowiedzialnych za eksploatację CPD. Czy szkolenie KoldSeminar kończy się uzyskaniem jakiegoś certyfikatu?

Tomasz Filipów:

Zgadza się – po przeprowadzeniu szkolenia każdy z uczestników otrzymuje stosowny certyfikat potwierdzający udział w wykładach. Jak Pan zauważył, jest to dość niespotykana na polskim rynku tematyka, więc posiadanie takiego potwierdzenia z pewnością będzie unikatem w kolekcji certyfikatów.

Z oferty usług konsultingowo-szkoleniowych można odnieść wrażenie, że koncentrujecie się głównie na systemach chłodzenia. Dlaczego klimatyzacja jest dla Was tak istotna?

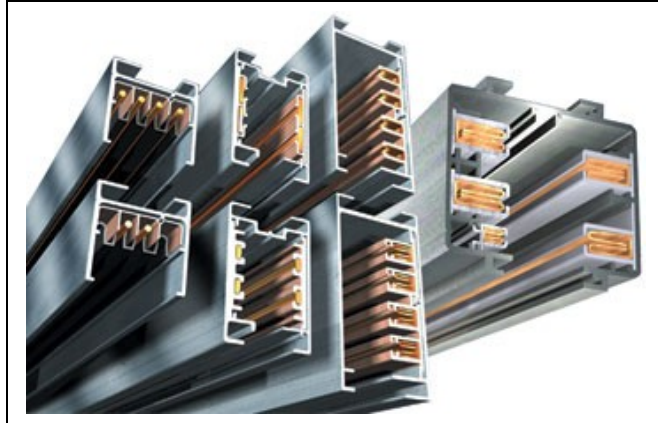
Tomasz Filipów:

Prawidłowo działająca klimatyzacja oraz wzorcowy obieg powietrza w serwerowni wpływają na tak ważne czynniki jak żywotność sprzętu IT, który działając w odpowiedniej temperaturze jest zdecydowanie wydajniejszy. Z drugiej strony nasza firma wspiera, jak tylko może, ideę GreenIT, tak więc kładziemy także nacisk na usprawnienie działania klimatyzatorów – ich mniejsze wysterowanie przekłada się bezpośrednio na obniżenie zużycia energii elektrycznej. Docelowo, oznacza to, że poza oszczędnościami czysto finansowymi pomagamy firmom w dbałości o środowisko naturalne.

Czy planujecie rozszerzenie oferty o inne dziedziny – np. zasilanie, efektywność energetyczna, ochrona fizyczna, systemy bezpieczeństwa przeciwpożarowego i autoryzacji dostępu, monitorowanie środowiska?

Tomasz Filipów:

Poniekąd posiadamy już produkty z tych dziedzin w swojej ofercie. W zakresie dystrybucji zasilania proponujemy szynoprzewody Starline firmy Universal Electric Corp. Niezmiernie prosto skalowalne i dające wiele możliwości instalacyjnych rozwiązanie dla średnich i dużych data center. Jest ono niezwykle konkurencyjnym produktem względem tradycyjnych kablowych sieci dystrybucji zasilania.



Szynoprzewody Starline firmy Universal Electric Corp. to rozwiązanie dla średnich i dużych data center

[...]
nasza firma wspiera, jak
tylko może, ideę
GreenIT, tak więc
kładziemy także nacisk
na usprawnienie
działania klimatyzatorów
– ich mniejsze
wysterowanie przekłada
się bezpośrednio na
obniżenie zużycia
energii elektrycznej

Jeśli natomiast chodzi o monitorowanie środowiska serwerowni, bezpieczeństwo przeciwpożarowe i kontrolę dostępu – idealnym rozwiązaniem jest opisywany przeze mnie wcześniej SysGuard 6001 firmy Exagate. Za pomocą tego systemu użytkownik w prosty i efektywny sposób może zarządzać pomieszczeniem i zainstalowanym w nim urządzeniami.

Dodatkowo w aktualnej ofercie posiadamy rzadko spotykane na naszym rodzimym rynku wyposażenie data center, takie jak: specjalistyczne konsole/centra zarządzania CPD, profesjonalne podnośniki serwerowe, przyssawki do podnoszenia płyt podłogowych w podłodze technicznej, czy też antystatyczne maty do prowadzenia przewodów pod podłogą.

Przypominam również, że Diskus skupia się na rynku nośników i praktycznie wszystkiego, co z nimi związane – cały czas poszerzamy ofertę na urządzenia do ich demagnetyzacji oraz niszczenia fizycznego i programowego. W ostatnim czasie wdrożyliśmy również system zarządzania jakością ISO 9001:2008 w zakresie usług demagnetyzacji i usuwania danych z nośników magnetycznych, co powoduje, że jesteśmy jedyną firmą w Polsce posiadającą tak wysokie kompetencje.



Musimy zadać to pytanie. Na Waszej stronie internetowej czytamy, że DISKUS deklaruje dbałość o środowisko naturalne – łatwo wyobrazić sobie taką deklarację w przypadku producenta sprzętu dla data center. Jaką wymowę mają te słowa w przypadku dystrybutora? Czy to oznacza, że w szczególny sposób dobieracie swoją ofertę?

Tomasz Filipów:

Jak zaznaczyłem wcześniej – nasza firma solidaryzuje się z ideą GreenIT więc stawiamy na rozwiązania, dzięki którym podniesie się dbałość o środowisko naturalne. Pasywne produkty dla data center wykonane są na ogół z materiałów po recydingu, a sama idea ich stosowania polega na bardziej efektywnym zarządzaniu zużyciem energii elektrycznej. Podobnie jest w przypadku urządzeń do monitorowania środowiska data center – poprzez wydajniejsze zarządzanie pomieszczeniem radykalnie zmniejszamy zużycie energii.

Warto też nadmienić, iż w przypadku naszego działu Degauss zajmującego się min. demagnetyzacją i kasowaniem nośników, po uprzednim wykonaniu wymaganych procedur, nośniki poddawane są utylizacji – dzięki temu setki, czy nawet tysiące kilogramów niepotrzebnych już elementów z dysków twardych, czy taśmowych nośników danych (plastikowych, metalowych czy elektronicznych części) nie trafia bezpośrednio na śmietnik, a do profesjonalnych centrów recydingu. Oczywiście, w kolejnym etapie podlegają one przetworzeniu.

Kwestia bycia dystrybutorem, integratorem, producentem czy użytkownikiem końcowym nie ma znaczenia – każdy z nas jest człowiekiem, żyjemy na tej samej planecie i w interesie wszystkich nas jest to, by o nią dbać. Postęp technologiczny wymusza pewne określone działania i tylko od nas zależy jak do tego podejmiemy – zdajemy sobie sprawę jak niszczycielski dla środowiska jest plastik, niepoohamowana eksploatacja złóż surowców mineralnych. Dlatego stawiamy na proekologiczne materiały i świadome zarządzanie zużyciem energii elektrycznej.

Na zakończenie – niedawno włączyliście się w szlachetną inicjatywę, jaką jest Akademia Przyszłości. Rozumiemy, że chcecie być odbierani, jako firma nowoczesna i dojrzała, świadoma faktu, że wszelkie działania odbywają się w szerszym kontekście społecznym. Nie jesteście więc zwykłym dystrybutorem, nastawionym stricte na zyski ze sprzedaży?

Tomasz Filipów:

Sprzedaż i zyski są przecież podstawą każdego biznesu. Dlaczego w takim razie nie podzielić się nimi z innymi? W naszym kraju jest wiele dzieci, które pomimo swego



**Dzięki Akademii
Przyszłości wiemy, że
wspieramy konkretne
dzieci, które, kiedy im się
uda, może również będą
wspierać innych w
przyszłości**

[...]

**Gorąco zachęcamy
również inne firmy do
wsparcia tej inicjatywy**

wrodzonego potencjału nie mają możliwości by się realizować. Dzieci tak naprawdę nie mają żadnego wpływu na to, jaki będą miały start w życiu. Niektórym z nich się udaje, ale wiele innych nawet nie ma takiej szansy, choćby promyka nadziei. Można powiedzieć, iż nam w pewien sposób udało się odnieść sukces (oczywiście nadal jesteśmy stosunkowo małą firmą), ale dlaczego nie mielibyśmy podzielić się z innymi, potrzebującymi pomocy? Dzięki Akademii Przyszłości wiemy, że wspieramy konkretne dzieci, które, kiedy im się uda, może również będą wspierać innych w przyszłości.

Jest to główny powód dla którego zdecydowaliśmy się wziąć udział w szczytnym przedsięwzięciu jakim jest Akademia Przyszłości i nie chcemy wykorzystywać tego faktu do zmiany czy budowania naszego wizerunku. Będziemy się starali pomóc kolejnym dzieciom, nie poprzestając jedynie na tych, które obecnie wspieramy.

Tak naprawdę, udzielana przez nas pomoc, to i tak tylko kropelka w morzu potrzeb, jakie są niezbędne do wychowywania naszych milusińskich. Oczywiście nie zapominajmy, iż inwestycja w dzieci, to inwestycja w przyszłe, młode i dobrze wykształcone pokolenia, które tak bardzo są potrzebne w każdej, nawet małej miejscowości, miasteczku czy aglomeracji. Gorąco zachęcamy również inne firmy do wsparcia tej inicjatywy.

Więcej informacji:

<http://diskus.pl/>

<http://dcservis.pl/>

Redaktor:

Paweł Wawrzyniak – pwawrzyniak@dcservis.pl