

Hoe een bloedhete cloudprovider de wereld verandert

Cloud object storage is 'hot'. De term omschrijft cloud storage waarbij data - net zoals het tempo waarmee hete lucht beweegt - relatief snel tussen A en B kan worden verplaatst. Een stuk kosteneffectiever dan on-premise, net zo praktisch, en daardoor geliefd als opslagbasis onder MSP's en system integrators die backup-software als Altaro inzetten om backup-diensten aan klanten te verlenen. De meeste marktvrage naar cloud object storage wordt door Amazon S3 beantwoord. Google Storage en Azure Blob spelen een kleinere rol - en met hen houdt het rijtje aan grote, welbekende namen op. Daar belooft in de komende jaren verandering in te komen. Een nieuw gezicht waagt zich in het land der reuzen.

TEKST Geert van der Klugt

Wasabi, een cloud storage-bedrijf dat in 2017 haar eerste dienst lanceerde, groeide tussen 2018 en 2021 van 3.000 naar 30.000 klanten. In Europa, de Verenigde Staten en Azië. Hoewel het wereldsucces niet met één reden te verklaren is, speelt de prijs van Wasabi's cloud storage een overduidelijke hoofdrol.

De dienst is 80 procent goedkoper dan Amazon S3, het meest gebruikte en vergelijkbare alternatief. Bij een Wasabi-partner als het Nederlandse CloudLand betaal je precies € 5,99 per terabyte. Dat is ongekend - en wereldveranderend, want cloudopslag heeft de toekomst.

'Wasabi's cloud storage is 80 procent goedkoper dan Amazon S3, het meest vergelijkbare en populaire alternatief'

De grote vraag is hoe Wasabi het doet.

Twee jaar voor de introductie van de dienst startten oprichters David Friend en Jeff Flowers met de ontwikkeling van een architectuur die inmiddels heeft bewezen te kunnen concurreren met de spelers die het cloudlandschap van oudsher domineren: Amazon, Microsoft en Google.

Het is niet vergezocht om te speculeren dat de analisten van toen een lage kans van slagen hadden voorspeld. De markt kent gigantische technologiebedrijven, nog grotere belangen en ogenschijnlijk weinig ruimte voor een frisse wind.

Ruimte blijkt er wel degelijk. Wasabi groeit als kool. Hoewel het nieuwe gezicht nog maar weinig meer dan een stofvlek is op de radars van Google, Microsoft en Amazon, zou het bliepje in de komende tijd zomaar kunnen gaan groeien, knippen en opvallen.

Weinig anderen kunnen de redenen daarvoor beter duiden dan David Boland, Senior Director of Product Marketing at

Wasabi Technologies en een ICT-veteraan met bijna 30 jaar aan ervaring bij toonaangevende netwerk- en storage-organisaties. Hij vertelt.

Hoe is het mogelijk dat Wasabi zo'n drastische prijsverlaging wist te verwezenlijken?

"Het antwoord vergt context", vertelt Boland. "AWS werd in 2005/2006 opgebouwd. In die tijd kon je niet meer dan één terabyte aan capaciteit afnemen. En voor die enkele terabyte betaalde je 150 dollar. Tien jaar later was het mogelijk om tot veertien schijven van 16 terabyte af te nemen - en daalde de prijs met (circa) 20 procent per jaar."

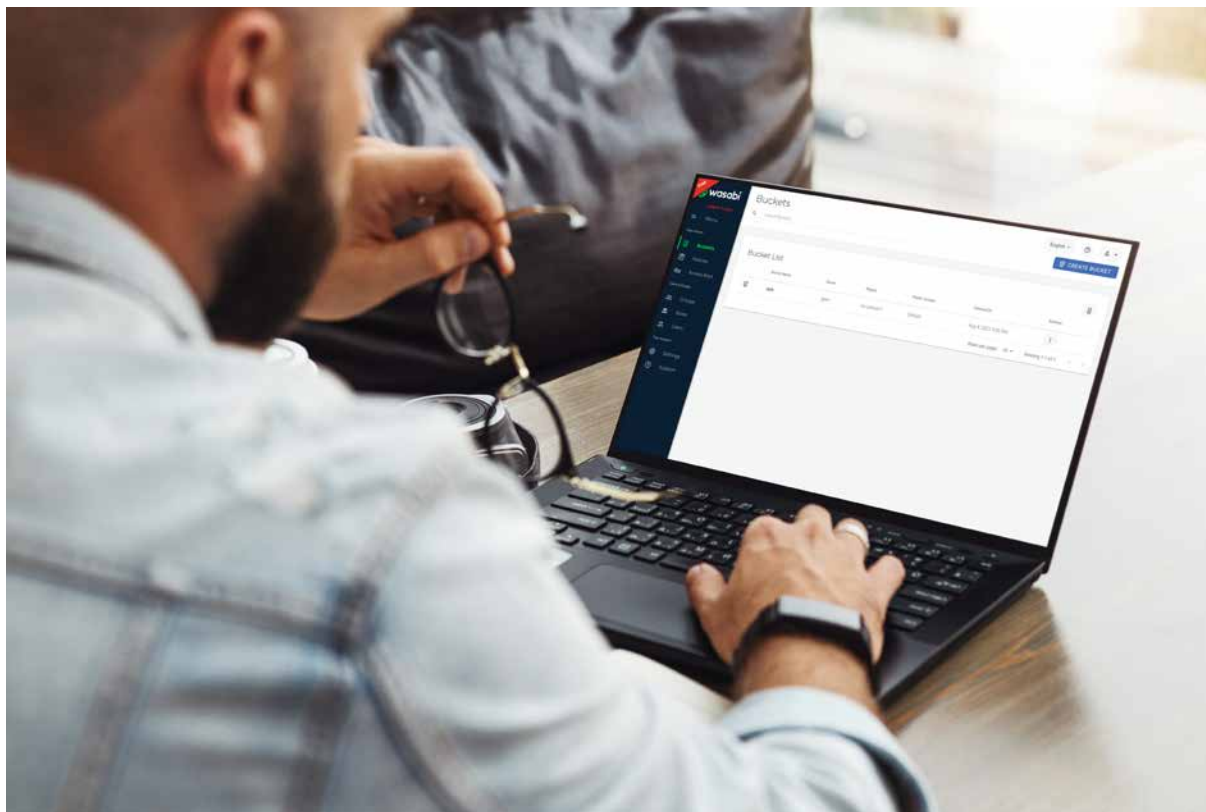
"Kortom: tussen 2005 en 2015 kelderden de kosten van cloud storage. Tegelijkertijd bewogen de tarieven van AWS en Google niet of nauwelijks mee. Zij verdienen er nog altijd gigantische hoeveelheden geld aan. A lot of money", voegt hij in zijn moerstaal toe.

"Toen David Friend en Jeff Flowers in 2015 Wasabi oprichtten, namen zij de kennis van Carbonite mee, een bedrijf dat zij

'Tussen 2005 en 2015 kelderden de kosten van cloud storage. Tegelijkertijd bewogen de tarieven van AWS en Google niet of nauwelijks mee'

eerder oprichtten om één van de eerste cloud backup-diensten voor mkb-bedrijven te verlenen. Ze begrepen storage, stonden dichtbij de ontwikkeling

van relevante technologie, en wisten tussen 2015 en 2017 een nieuwe, enorm efficiënte en krachtige cloud storage-architectuur op te bouwen. Meer opslag, >>



in kleinere ruimten. Met technologieën die nog lang niet beschikbaar waren toen het fundament van AWS' of Google's architectuur werd ontworpen.”

Dus de technologie is efficiënter. Wasabi's kosten zijn lager. Maar maak je minder kosten, en staat de marktprijs het toe, dan kun je er ook voor kiezen om een hogere marge te reserveren.

“Had gekund, maar we willen onze klanten geld besparen. Onze strategie verschilt van organisaties als AWS en Google. We richten ons op de channel en willen Wasabi 100 procent aanbieden via resellers, system integrators en MSP's. Daarom doen we zo veel mogelijk om

‘Twee jaar voor de introductie van de dienst startten oprichters David Friend en Jeff Flowers met de ontwikkeling van een architectuur die inmiddels heeft bewezen te kunnen concurreren met de spelers die het cloudlandschap van oudsher domineren’

samenwerkingen met deze partners te versterken. Daar is de prijs een onderdeel van.”

“We hanteren een vast, laag tarief en geven partners de mogelijkheid om hun eigen vraagprijs te hanteren. Dat ligt anders bij AWS en Google. Zij doen het niet, tenzij je voor - zeg - één miljoen dollar per maand aan storage inkoop.”

Bij CloudLand, één van jullie Nederlandse

partners, betaal je € 5,99 per terabyte. Daarmee leunt ook de Nederlandse prijs tegen een verschil van 80 procent met Amazon S3 aan. Het blijft moeilijk om te geloven dat de dienst daadwerkelijk net zo effectief als S3 of Google Storage is.

“Onze lees- en schrijfsnelheid van gegevens is bijna zes keer beter dan AWS. We zullen waarschijnlijk nooit precies kunnen verklaren waarom,

want er wordt te weinig informatie gedeeld over de architectuur van AWS om een gedetailleerd beeld van de werking te hebben. Wel heb ik een vermoeden.”

Hij vervolgt: “Wasabi werkt op basis van één storage tier (opslaglaag, red.). Alle gegevens in de tier worden warm gehouden. ‘Hot’ data is snel weg te schrijven en op te vragen. Je drukt op een knop, de applicatie dient een verzoek in en de

gegevens worden relatief vlot in beweging gebracht.”

“De architectuur van AWS heeft meerdere tiers. Hete lagen, warme lagen, met daaronder koude lagen en nog diepere, ijskoude lagen. Kom je bij de koudere lagen, dan tref je tape storage aan. Wil je de gegevens die zich daar bevinden op vrijdagmiddag in huis hebben, dan dien je vroeg op te staan, op de knop te drukken en een halve dag te wachten.”

“De praktijktoepassingen van deze lagen zijn overigens niet vergelijkbaar met Wasabi. Amazon S3, de warmste laag, is wél vergelijkbaar. Maar deze warmste laag is ontworpen in de eerste jaren na 2010, vóór de beschikbaarheid van de technologieën die Wasabi tussen 2015 en 2017 kon benutten.”

“Eén van de voordelen van deze technologieën is de mogelijkheid om data in kleinere stukken te hakken en gelijktijdig naar meerdere


eindpunten te verzenden. Dat is efficiënter dan de verzending van enkele datablokken naar enkele eindpunten - en daarmee efficiënter op het gebied van kosten.”

Tegelijkertijd is Amazon S3 sinds jaar en dag de populairste keuze voor hot cloud storage. Software zal eerder wel dan niet compatibel zijn met Amazons technologie. Komt het prijsverschil niet te vervallen wanneer we rekening houden met het geld en de tijd die in de aanpassing en ontwikkeling van diensten gestoken moet worden bij een overstap naar Wasabi?

“Is het compatibel met AWS, dan is het compatibel met Wasabi. Tussen 2015 en 2017, gedurende de ontwikkeling van onze architectuur, is er bewust gekozen om de API van Amazon S3 over te nemen. Toen was dat genoeg om iemand voor gek te verklaren, want elke grote speler hanteerde een

eigen API, en van die norm week niemand af. Inmiddels is het de normaalste zaak van de wereld - en een centrale reden voor de waardering die onze technologiepartners, bijvoorbeeld Altaro, voor ons uitspreken.”

“Ontwikkelaars kunnen makkelijk om onze software heen bouwen, zonder zich vast te hoeven binden of elke nieuwe release om te moeten gooien om aan te kunnen sluiten op een andere API.”

“We hebben een toegespitst ontwikkelingsteam dat zich uitsluitend bezighoudt met het testen van interoperability. Zij gaan aan de slag met de software waar Wasabi vaak mee wordt gebruikt, en zorgen dat alles naadloos met elkaar werkt. De bevindingen maken we inzichtelijk via een knowledge base, waarin de ontwikkelaars van partners eenvoudig te volgen stappen vinden om koppelingen te maken en systemen op te bouwen.” 

Tot slot

We spraken David Boland naar aanleiding van een redactionele review van Wasabi's hot cloud storage. De toetsing maakte indruk, werd gepubliceerd in magazine MKB Proof en toebedeeld met een MKB Proof Award. De review is terug te lezen op winmagpro.nl/wasabi.

In de praktijk wordt Wasabi regelmatig gebruikt als opslagbasis voor MSP's en system integrators die backup-software van bijvoorbeeld Veeam en Altaro inzetten om backup-diensten te verlenen. Dergelijke diensten kunnen niet zonder opslagcapaciteit - en Wasabi biedt de meest kostenefficiënte cloudoptie van het moment.

Voor een duidelijk overzicht met informatie en de mogelijkheid om Wasabi uit te proberen, navigeer je naar cloudland.store/wasabi-technologies.

Over David Boland

IT-professionals met de ervaring van David Boland zijn zeldzaam. De Amerikaan is al bijna 30 jaar lang actief voor toonaangevende storage- en netwerkorganisaties. Een tijdje als analist, later bij Juniper Networks en vlak vóór Wasabi bij NetApp.

We spraken Boland hoofdzakelijk om ons te verdiepen in een technologiebedrijf dat - naar onze mening - alle verdieping verdient. Daarbij stuitten we op een boodschap die eerder persoonlijk dan bedrijfsmatig van aard is.

Boland: “Ik vertelde laatst nog aan m'n familie dat het me na mijn afstuderen bijna 30 jaar heeft gekost om de baan te vinden waar ik van houd. Ik werk op de allerbeste positie waar ik ooit heb gewerkt. Met het allerbeste team, voor het allerbeste bedrijf dat ik ken.”

“Natuurlijk kunnen dingen veranderen. Je weet nooit hoe het er over tien jaar uitziet. 10.000 medewerkers? Brandend op het netvlies van Google en AWS? Dezelfde identiteit als nu? Waarschijnlijk niet, maar eigenlijk heb ik geen idee. Wat ik wél weet is dat de afgelopen drie jaar de allerfijnste drie jaar van mijn werkende leven zijn geweest.”

“Het is niet dat je dat niet wil zien groeien of veranderen”, besluit hij. “Maar het blijft je baby.”

