

Las claves de Veeam para facturar 1.000 millones de dólares

Hemos charlado con Jorge Vázquez, country manager de Veeam Iberia, quien nos habla de la hiperdisponibilidad y de los pilares en los que se asentará la compañía para continuar su senda de crecimiento.



Lucía Bonilla

✉ lucia.bonilla@bps.com.es

🐦 @DataCenterBPS

🌐 www.datacentermarket.es

Hace unos meses, Veeam Software daba a conocer sus intenciones de superar este año la barrera de los 1.000 millones de dólares en facturación. La compañía registró un crecimiento interanual del 20% en ingresos totales por registro de licencias en el segundo trimestre de 2018, y mantuvo el ritmo con una media de



más de 4.000 nuevos clientes cada mes, sumando un total de 307.000 clientes en todo el mundo.

El pasado mes de junio celebró en Madrid su Summit con clientes y partners locales, demostrando que uno de los pilares fundamentales de crecimiento, son, precisamente, sus alianzas. “En Veeam somos agnósticos: operamos con cualquier tipo de plataforma. Pero gracias a nuestros acuerdos con algunos partners, mejoramos ese nivel de integración. Tal es el caso reciente, por ejemplo, de Nutanix o Cisco, NetApp, VMware, Microsoft, HPE, etc., todos ellos aquí presentes en nuestro encuentro, y que integran nuestra oferta de forma mejorada”. Efectivamente, los acuerdos conjuntos entre Veeam y sus alianzas globales han aumentado un 129% interanual. Veeam también ha duplicado el número de acuerdos y la cantidad interanual de ingresos generados por registro de licencias conjuntas con Hewlett-Packard Enterprise (HPE), NetApp y Cisco.

Otra de las claves del crecimiento de Veeam pueden encontrarse en la nube. “Desde el minuto uno nuestra estrategia ha encajado perfectamente en el mundo del cloud, y no cobramos nada adicional a nuestros clientes por el hecho de conectarse a la nube, porque entendemos que es algo necesario. En España tenemos 420 proveedores de servicios, por lo que nuestro negocio en el mundo cloud está avanzando un 120% anual”, explica el country manager.

Igualmente, Veeam Software sigue abriendo centros de I+D como es el caso de Praga, donde los ingenieros trabajarán en tecnologías innovadoras para la gestión de datos, automatización e hiperdisponibilidad. La mayor parte de los 300 nuevos puestos serán roles especializados en alta tecnología y puestos de control de calidad dentro de los equipos de I+D de Veeam.

Hiperdisponibilidad, lo más importante

Sin embargo, el mensaje de la compañía es muy claro y puede resumirse en una única palabra: hiperdisponibilidad. A grandes rasgos, podemos



decir que “la vida es digital. Esto lleva a un mundo hiperdisponible, donde nadie puede prescindir de ningún servicio, ya que afectaría gravemente a la reputación de una compañía. Por ello, Veeam ha desarrollado una solución que garantiza esa disponibilidad de datos y aplicaciones, minimizando el riesgo de pérdida de datos y con una experiencia de usuario optimizada”, piensa Jorge Vázquez.

Sin embargo, en el mundo de los centros de datos, esa necesidad de acceso continuo a los datos, lamentablemente no se ve siempre cumplida. “Todos los años hacemos una encuesta a empresas sobre su grado de disponibilidad de datos y aplicaciones, y la conclusión es bastante relevante: el 80% de ellos admite tener fallos de disponibilidad. Esto se traduce en un importante impacto económico y de imagen por la calidad del servicio”, apunta. El dato es cuando menos preocupante, teniendo en cuenta que el acceso al dato es la clave de la continuidad de negocio. ¿A qué se puede deber esa cifra tan alta? Vázquez cree que “pueden ser muchos los factores a tener en cuenta. Fallos humanos, incendios, discos defectuosos, ciberataques... la catástrofe puede atribuirse a cualquier causa. Lo importante por tanto es contar con soluciones que te permitan minimizar el impacto de esos fallos. La disponibilidad no es solo informática, es del negocio. Y no basta con limitarse a hacer solamente backups. Hay que ser capaces de levantar el servicio en minutos y recuperar información de hace mucho tiempo en minutos, por ejemplo”. Por tanto, estamos hablando de un mercado en claro crecimiento, porque los clientes son cada vez más conscientes de la importancia de la hiperdisponibilidad.

“Nosotros garantizamos a nuestros clientes unos niveles mínimos de disponibilidad, y esto implica no solamente limitarse a hacer una copia de seguridad, sino también a la capacidad de recuperar la información de forma rápida, y tener un sistema que te permita recuperar el sistema; es decir, no solo se trata de recuperar el dato, sino también el servicio. En Veeam ofrecemos soluciones ‘always on’, es decir, es posible recuperar el sistema en cuestión de minutos, mientras que con otros fabricantes serían horas. También es posible hacer pruebas de migración y recuperar datos en el sistema de origen”.

El mercado en España

Con todas estas bazas, la compañía espera crecer en España “bastante más que el año pasado”, teniendo en cuenta además que el mercado español progresa de forma muy positiva dentro de Europa, siendo una de las regiones de más alto

El 80% de las empresas admite tener fallos de disponibilidad de sus sistemas o aplicaciones

crecimiento. “Tenemos 9.500 clientes en España. La mayor parte pertenecen al Ibex35, pero también tenemos clientes más pequeños, que pueden tener una gran complejidad en sus sistemas”, confirma el country manager de Veeam Software. Actualmente, donde más se está creciendo es en el mercado Enterprise, que está creciendo en torno al 50%, mientras que en el mercado SMB la progresión es del 25%. ●

