

# «Онланта» выбирает Infinidat за высокую надежность и простоту управления

«Онланта» — российский сервис-провайдер, предоставляющий услуги ИТ-аутсорсинга, эксплуатации информационных систем, информационной безопасности, а также облачные услуги OnCloud.ru (IaaS, PaaS, SaaS). Входит в ГК «ЛАНИТ». Центральный офис компании «Онланта» находится в Москве. Региональные отделения работают в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Пензе, Твери, Барнауле, Мирном и Краснодаре.

Партнерская сеть представлена во всех регионах России. В числе клиентов компании предприятия финансового и банковского секторов, государственные учреждения, предприятия ТЭК, телекоммуникаций и связи, транспорта, торговли, промышленности и сферы услуг.

## Проблема

Для «Онланта», как компании, которая предоставляет облачный сервис, важно получать большое количество емкости и производительности за меньшие деньги. У организации нет четкого профиля нагрузки, поэтому помимо того, что решение для хранения данных должно оптимально подходить по параметру цена/качество, оно еще и должно быть максимально универсальным в плане применения к разным профилям нагрузки и всегда показывать достойную производительность.

Ранее «Онланта» использовала второй класс хранения данных, который по производительности соответствовал системе хранения данных (СХД) на дисках SAS. Необходимо было найти решение по модернизации второго класса хранения данных в публичном облаке OnCloud.ru для увеличения производительности. После проведенного анализа рынка стало понятно, что решение Infinidat полностью соответствует требованиям по производительности и даже несколько превышает их, помимо этого, позволяет наращивать емкость до нескольких петабайтов. Явное конкурентное преимущество перед другими вендорами позволит превзойти целевые показатели, установленные в соглашении об уровне сервиса (SLA), и сохранить стоимость для заказчика на прежнем уровне.

## Решение: InfiniBox от Infinidat

В ходе тестирования InfiniBox команда «Онланта» смогла проверить все заявленные характеристики и осталась довольна результатами. Компания особенно отметила возможность обеспечения субмиллисекундной задержки, 100% доступность и сверхвысокую емкость при значительно более низкой общей стоимости владения, чем существующие технологии хранения. Наличие всего функционала СХД вкупаемом оборудовании плюс возможность моментального масштабирования также склонили чашу весов в сторону Infinidat. Это возможно благодаря модели продаж «Емкость по требованию», при этом цена за дополнительный объем согласовывается заранее. Цена удовлетворяла возможностям и руководством было принято положительное решение о сотрудничестве с Infinidat.

Проект проходил в несколько этапов. Первую систему для публичного облака «Онланта» запустила в феврале 2018 года. Через семь месяцев произошел запуск



«Массивы Infinidat зарекомендовали себя как надежные решения, а сама компания — как прекрасного партнера, который уже неоднократно не только помогал, но и входил в наше положение».

**Олег Коновалов,**  
**директор по**  
**инновационному**  
**развитию компании**  
**«Онланта»**

# Преимущества решения Infinidat для «Онланты»:

# INFINIDAT



*низкая общая  
стоимость  
владения*



*100 % гарантия  
доступности  
данных*



*возможность  
моментального  
масштабирования*

второй системы для частного облака одного из заказчиков. А в марте 2019 года начала действовать третья система для публичного облака.

Благодаря системе «Гибкое ценообразование» от Infinidat «Онланта» платит за системы хранения Infinidat, комбинируя капитальные затраты (базовая емкость) и операционные расходы (дополнительная емкость). В зависимости от бюджетных ограничений и потребностей бизнеса ИТ-менеджеры могут сами увеличивать базовую или дополнительную емкость и в любое время преобразовывать дополнительную емкость в базовую без каких-либо штрафов, чтобы найти золотую середину между требуемой гибкостью и эффективностью затрат.

## Цитата

«Технический директор Infinidat в России и СНГ Василий Кострюков на одном из мероприятий «Онланты» подошел ко мне и сказал, что у нас в ЦОД пропал один луч электропитания. Я ответил, что не может такого быть и если бы были проблемы с ЦОД, то наша служба мониторинга прислала бы сообщение о сбое. И в момент, когда я это всё говорил, пришло как раз такое сообщение. Я извинился перед Василием, а он мне в ответ: «А еще на этой неделе у вас диск из строя вышел, но мы уже возем новый». Этот случай, как мне кажется, лучше всего демонстрирует все преимущества Infinidat», — говорит директор по инновационному развитию компании «Онланта» Олег Коновалов.

## Результаты

В решении Infinidat эксперты «Онланты» оценили высокую производительность, сравнительно небольшую стоимость гигабайта хранения и поддержку с проактивным мониторингом.

На базе InfiniBox были совмещены два класса хранения — первый и второй для публичной части OnCloud.ru. Это позволило сохранить конкурентную цену на рынке, при этом получить существенное преимущество в производительности. Еще одна система была заказана для частного решения под конкретного заказчика, решения по хранению данных других вендоров в этом проекте не используются.

«Массивы Infinidat поставляются по уникальной модели продаж, позволяя заказчику платить только за тот полезный объем в терабайтах, который реально требуется. При этом в любой момент времени заказчик может мгновенно увеличить потребляемый объем в СХД и впоследствии доплатить за лицензии. Особенно востребована подобная модель продаж Infinidat среди облачных провайдеров и технологических компаний, так как позволяет экономить средства, не переплачивая производителям СХД. С «Онлантой» мы работаем уже несколько лет, наблюдая постоянный рост их бизнеса. И то, что одним из кирпичиков инфраструктуры «Онланты» являются наши массивы Infinidat, добавляет нам гордости и веры в дальнейшее сотрудничество», — отмечает Илья Овчинников, директор по продажам Infinidat, Россия и СНГ.

По словам специалистов «Онланты», изначально было трудно поверить в организацию поддержки Infinidat. На этапе выбора предлагалось довериться технической службе Infinidat, а специалисты «Онланты» при этом получили доступ лишь к графическому интерфейсу. К внутренностям самого массива и контроллеров доступа не предоставлялось. Выбирая такой путь взаимодействия, нужно понимать, что доверяешь вендору не только своих заказчиков, но и репутацию, поэтому на первом этапе на новое решение мигрировали мощности самой «Онланты». После нескольких месяцев эксплуатации было принято решение о дальнейшей миграции, в том числе и заказчиков. Это позволило сделать выбор в сторону лучшего решения по приемлемой стоимости. Если же говорить о процессе запуска, то вендор принял непосредственное участие в процессе, а «Онланта» выполнила работы по миграции данных.

В итоге компании «Онланта» удалось сильно повысить производительность системы хранения данных публичного облака, сохранив цену на прежнем уровне. Массивы Infinidat зарекомендовали себя, как надежные решения, а сама компания, по словам специалистов «Онланта», — как прекрасного партнера, который уже неоднократно не только помогал, но и входил в положение заказчика.