



NewsLetter - Noviembre - 2017



DRIVE STRAIGHT TO SUCCESS

En este número:



Rocket Partner Summit

Solutions

IBM Cloud

Accelerating digital business

deister software

Embedded Solution Agreement

Vmark Partners

deister software

Tecnología empresarial al servicio de tu negocio

Deister suministra aplicaciones, productos y soluciones integrales que ayudarán a tu empresa a mejorar sus procesos de negocio.

Deister desarrolla tecnología y aplicaciones *cloud* para empresas. Sus productos son ampliamente utilizados por muchas compañías de diferentes sectores que trabajan en entornos críticos cada día.

Axional VLDB Foundation

Con gran conocimiento en el desarrollo de bases de datos y aplicaciones web, especialmente en el entorno de los motores de base de datos IBM Informix y DB2, Java y Android, Deister ha desarrollado **Axional VLDB Foundation, SISTEMA PARA UNA ARQUITECTURA ESCALABLE RESISTENTE A FALLOS**, como la mejor solución para servidores de bases de datos Informix que resuelve el problema de la gestión de bases de datos muy grandes (datablade para IBM informix) y que se ha diseñado específicamente para este tipo de problemas.

VLDB

Bases de Datos de Gran Tamaño

BBDD VLDB o bases de datos de gran tamaño son aquellas que contienen un número extremadamente alto de tuples (filas de bases de datos) u ocupan un espacio de almacenamiento de archivos físicos extremadamente grande.

Las aplicaciones con estas grandes bases de datos son de misión crítica para las empresas y atraen un **alto porcentaje del presupuesto TI** principalmente en los casos de copias de estas bases de datos de producción para usos como son:

- ☐ Copias de seguridad (*in situ* y fuera).
- ☐ Replicación y recuperación de desastres.
- ☐ Desarrollo de aplicaciones, pruebas de control de calidad, UAT.
- ☐ Almacenamiento de Datos y Análisis .

Vmark Partners

deister software

PROBLEMÁTICA DE LOS SISTEMAS VLDB

- Bases de datos con billones de filas.
- Dificultad para aceptar cambios.
- Tiempo creciente para creación de índices u otras operaciones.
- Cálculos de dimensionamiento críticos (fragments, pagesize) .
- Bases de datos con terabytes de información.
- Dificultan el backup y la recuperación. Es inviable realizar un “full” backup de modo que son imprescindibles backups incrementales.
- Requieren “forever incremental” backups.
- Las estrategias de replicación pueden no ser suficientes. Un problema es que puede inyectarse a la réplica propagando el daño.
- Una librería de backup que proporcione 3Gbps sostenidos tarda 72 horas en recuperar 100 TB.
- Cargar 1 billón de rows a 100K/s requiere 3 horas; 6 billones, 16 horas.

Ante esta problemática VLDB FUNDATION
nace con una serie de premisas:

- ✓ Tolerancia a fallos.
- ✓ Simplicidad de administración.
- ✓ Simplicidad de backup y recuperación.
- ✓ Capacidad de recuperación en minutos.
- ✓ Escalabilidad a +200 TB.
- ✓ Utilizar tecnología disponible en la organización.

Axional VLDB FUNDATION

Y como resultado, este producto permite, sin apenas cambios en las aplicaciones, que los *blobs* sean almacenados de forma transparente en sistemas externos.

De este modo, la base de datos queda liberada de la responsabilidad de almacenar este tipo de datos, reduciendo considerablemente su tiempo de backup y recuperación.

Adicionalmente, el producto permite almacenar los datos en *clouds* como Amazon S3.

En caso necesario, Deister puede diseñar módulos específicos para otros sistemas como Microsoft Azure.

IBM Soluciones

Embedded Solution Agreement - ESA

ESA es tu oportunidad de ofrecer a tus clientes una solución innovadora propia, creada gracias a la integración de un conjunto de soluciones embebidas dentro de tu tecnología y tu desarrollo.



¿Qué supone ESA?

ESA supone la creación de una solución única basada en la integración de productos IBM en la tecnología y desarrollo de un Partner. Esta solución es por lo tanto única, diferente a cualquier solución de IBM presente en el mercado. La solución es tuya, IBM te permite acelerar el proceso de innovación, reducir costes y crecer con seguridad.

¿Requisitos?

El valor añadido: la solución creada para tu cliente debe ofrecer un valor añadido a las soluciones de los productos IBM integrados. Este valor añadido reside en tu desarrollo, en tu *know-how* o servicio que se nutre del conjunto de productos integrados.

¿A quién va dirigido ESA y cuáles son las principales ventajas?

ESA está pensada para proveedores de soluciones e integradores, incluidos ISV, SI, proveedores de SW, desarrolladores y socios tecnológicos, a los cuales permitirá:

→ Ofrecer a sus clientes nuevas soluciones reduciendo costes ya que IBM te permite la posibilidad de integrar soluciones ya desarrolladas.

→ Ofrecer a sus clientes precios flexibles, diferentes modalidades de contratación como entornos Cloud, o *monthly rentals* entre otros y condiciones comerciales de acuerdo con sus necesidades.

Embedded Solution Agreement

Technology Partner role and responsibilities under the ESA

You are seen as the end user of the IBM products for the purpose of creating and selling your branded solution(s).

You sell (or otherwise bring to market) your solution at a "single combined price" without disclosing a separate price for the individual IBM software and/or IBM as-a-service offering.

You may not use the IBM software or as-a-service offering for your own internal purposes, or for those of your Enterprise companies.

You must provide additional value or function for the end user in addition to the Eligible Products ("Added Value").

Rocket Partner Summit



El pasado mes de julio, Rocket Software celebró el Rocket Partner Summit, este evento internacional tuvo lugar en sus oficinas centrales de Waltham, Massachusetts y Emilio Martínez, como representante de Vmark España junto con Linda Hachelaf de Vmark France estuvieron ahí para oír de primera mano la firme determinación de Rocket de seguir apostando por el desarrollo y evolución de las soluciones U2.

Durante estas jornadas, se habló de las distintas estrategias de Rocket para asumir los cambios actuales en la tecnología. Estas estrategias se desarrollan desde los distintos campos involucrados en el desarrollo y comercialización de las soluciones.

Se da así especial importancia a la inversión en desarrollo y servicios de laboratorio para fortalecer las funcionalidades de los productos, en metodología de la venta con refuerzo a los partners tanto en pre venta como en post venta y por último, en marketing, donde se hizo especial referencia al posicionamiento MV, el enfoque de marketing y la presencia web.

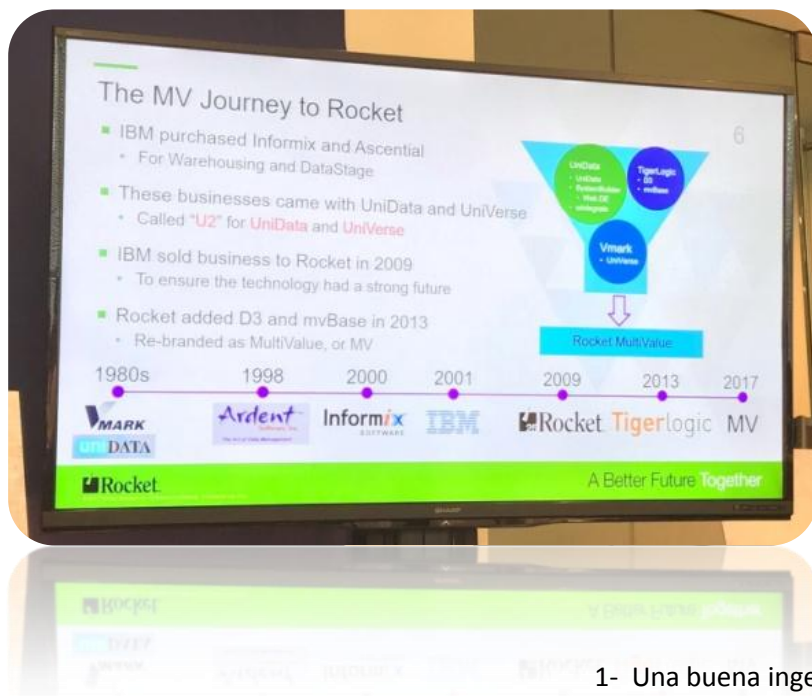
P. Gary Gregory, Senior Vice President Technology Solutions of Rocket Software, habló sobre el futuro y la estrategia de Rocket respecto a las bases de datos multivalor.

Comentó como Rocket se centra en 3 objetivos clave para las empresas:

- 1 – Proveer tecnología que las empresas de hoy en día necesitan, protegiendo sus inversiones en infraestructuras críticas.
- 2 – Ayudar a las empresas a transformarse fácilmente con los avances tecnológicos llevando esas infraestructuras a la nube, a la movilidad y la facilidad para su análisis.
- 3 – Innovar para aquello que se va a necesitar en el futuro. Resolviendo los GRANDES retos IT a los que se enfrentan las empresas.



Rocket Partner Summit



Andy Youniis, Presidente y CEO de Rocket participó como ponente en estas conferencias. Youniss habló de la evolución de esta compañía fundada en 1990 con la misión de construir algo duradero y que marcara diferencias bajo 3 premisas bien definidas:

- 1- Una buena ingeniería.
- 2- Escuchar a los clientes.
- 3- Tratar bien a las personas.

La continuación y evolución de Rocket durante estos casi 30 años y la integración del negocio U2 dentro de su estructura nos hacen ver que los fundadores no se equivocaron.

Estamos en estas redes sociales



Vmark Group en Europa

MADRID

C/ Orense, 11 Planta 4ª
Edificio Centro
28020 Madrid
ESPAÑA
Tlf: 00 34 91 556 29 51
www.vmark.es
info@vmark.es

BARCELONA

Avda. Del Carrilet, 3, 4ª Pl. 04D41
Edificio D (Ciudad de la Justicia)
08902 L'Hospitalet de Llobregat
BARCELONA
Tlf: 00 34 93 419 13 99
www.vmark.cat
info@vmark.cat

FRANCIA

32 rue Arago
92800 – Puteaux
FRANCE
Tlf: 00 33 1 55 23 02 20
www.vmark.fr
info@vmarksoftware.fr

ALEMANIA

Bismarkstrasse 6
74072 – Heilbronn
GERMANY
Tlf: 00 49 7131 9190 315
info@vmarksoftware.com



marketing@vmark.es | 91 556 29 51 | www.vmark.es

