

Intervista a Tobias Brinkmann



LINK (<https://www.nexthardware.com/focus/ssd-hard-disk-masterizzatori/179/intervista-a-tobias-brinkmann.htm>)

Faccia a faccia con il Vice President Global Marketing di OCZ Storage Solutions.



Nexthardware.com ha avuto la possibilità di intervistare Tobias Brinkmann, Vice President Global Marketing OCZ Storage Solutions, non solo per conoscere alcuni retroscena sull'acquisizione della società da parte di Toshiba e per ricevere qualche anticipazione sulle novità che bollono in pentola, ma anche e soprattutto avere risposte precise in merito alla gestione del servizio di garanzia sui "vecchi" prodotti, in particolare modo gli alimentatori.

Veniamo, dunque, alla nostra intervista integrale ...



Nexthardware: Salve Tobias, è un piacere incontrarti di nuovo dopo diversi anni, potresti raccontarci brevemente la tua storia professionale ?

Tobias Brinkmann: *Ho iniziato a lavorare nel settore IT nel lontano 2001, e precisamente in Komplet, una società scandinava che ha aperto la strada e rivoluzionato l'e-commerce nella regione, ad oggi uno degli attori di primo piano in questo specifico settore con ben 14 negozi on line.*

Dopo più di cinque anni in Komplet sono passato in OCZ, al tempo un punto di riferimento nella produzione di memorie ad alte prestazioni ed accessori per computer di alta qualità .

Sono stato in OCZ per quasi quattro anni, durante i quali abbiamo cambiato il nostro core business, trasformando l'azienda in uno dei produttori tecnologicamente più avanzati di SSD.

Infine, dopo un breve periodo in cui mi sono occupato di elettronica di consumo, sono tornato in azienda ed eccomi qua, pronto ad affrontare questa nuova sfida ...

Nexthardware: OCZ ha avuto un 2013 piuttosto turbolento, possiamo brevemente riassumere cosa è successo ?

Tobias Brinkmann: *E' vero, il 2013 è stato per noi un anno abbastanza complicato e abbiamo dovuto affrontare una situazione di mercato abbastanza complessa ed un drastico cambio delle nostre strategie aziendali.*

Abbiamo dovuto far fronte a problematiche legate ai ricavi, in particolare alla tempistica necessaria per i pagamenti, al costo degli incentivi destinati a nostri clienti e al livello delle scorte necessarie per l'espletamento corretto della garanzia sui prodotti.

Ma l'aspetto che ci ha creato maggiori difficoltà è stata l'impossibilità di avere un accesso diretto alle NAND necessarie al nostro ciclo produttivo, in pratica ciò che è di maggiore importanza per rimanere competitivi sul mercato e giocare un ruolo rilevante in questa difficile partita.

Il mercato degli SSD è attualmente uno di quelli più in rapida crescita nelle settore IT; secondo gli analisti il valore dello stesso raggiungerà oltre 23 miliardi di dollari entro il 2017 e, come potete bene immaginare, l'accesso diretto alle NAND Flash costituirà un importante vantaggio competitivo rispetto alle aziende concorrenti.

Il nostro obiettivo è chiaro e già delineato, ovvero incrementare la quota di mercato sia a livello consumer che enterprise.

Come ricorderete, OCZ è stata tra le prime aziende a lanciare un SSD consumer nel 2008 e da allora abbiamo creato un vasto numero di IP (intellectual properties) ed un consistente portafoglio di brevetti, sia attraverso lo sviluppo interno che tramite delle acquisizioni.

Il nostro controller Barefoot 3 è uno dei più performanti sul mercato, forse il migliore quando si tratta di "sustained performance".

Ora, finalmente, siamo in grado di avere in casa tutti e quattro gli elementi fondamentali che ci permetteranno di accrescere le nostre quote di mercato: la produzione dei controller, lo sviluppo di software e firmware, oltre, come già accennato, all'accesso diretto al mercato delle NAND grazie a

Toshiba.

Nexthardware: Che impatto ha l'acquisizione da parte di Toshiba sui prodotti attuali e quelli in arrivo nei prossimi mesi? In altre parole, ha Toshiba l'ultima parola nello sviluppo delle vostre soluzioni?

Tobias Brinkmann: *OCZ Storage Solutions fa parte del gruppo Toshiba, ma opererà come entità separata ed in autonomia, avendo particolare cura dei nostri tradizionali mercati di riferimento.*

Ovviamente il nostro team R&D lavorerà a stretto contatto con Toshiba nell'ottica di aumentare ulteriormente la qualità dei nostri prodotti, portando dei benefici al consumatore finale.

Toshiba continuerà a produrre, sviluppare e commercializzare gli SSD a proprio marchio, come ha sempre fatto, e OCZ Storage Solutions farà la stessa cosa per i suoi mercati di riferimento utilizzando i propri consolidati canali di vendita.

Nexthardware: Quali nuovi prodotti possiamo aspettarci nei prossimi mesi?

Tobias Brinkmann: *Il lancio del Vertex 460 che utilizza Toggle NAND Toshiba 19nm è avvenuto pochi giorni dopo l'annuncio ufficiale dell'acquisizione.*

Il nostro fiore all'occhiello per gli SSD consumer, la serie Vector, era già basata su tali performanti NAND e, d'ora in poi, anche tutte le nostre soluzioni client utilizzeranno NAND Premium Toshiba.

Per quanto concerne la nostra offerta di prodotti enterprise, abbiamo recentemente lanciato la serie Intrepid 3000 con NAND Toshiba e abbiamo intenzione di completare la transizione su tutti i nostri prodotti nel minor tempo possibile.

E non ci siamo certo dimenticati di settori di particolare interesse come quello enthusiast, workstation e server entry-level, per i quali stiamo per annunciare il nostro nuovo RevoDrive, che sarà basato su NAND Toshiba a 19nm in abbinamento a controller Barefoot 3, in modo da offrire un prodotto capace di prestazioni ancora più elevate.

Nexthardware: Una domanda delicata, ma di sicuro interesse per molti clienti OCZ ... Cosa puoi dirci circa il rispetto delle condizioni di garanzia per i prodotti meno recenti?

Tobias Brinkmann: *Toshiba ha acquisito gli assets della società e non le passività, ma siamo lieti di comunicare che OCZ Storage Solutions continuerà a supportare i clienti esistenti, offrendo in sostituzione dei prodotti guasti gli attuali SSD in produzione.*

Il che vuol dire che tutti i nostri clienti, che abbiano acquistato un Vertex piuttosto che un Vector o un RevoDrive, saranno garantiti.

Anche la serie Agility, ormai end of life, continuerà ad avere supporto per gli RMA ancora per un anno.

Nexthardware: Cosa mi sai dire, invece, sugli alimentatori e le relative garanzie?

Tobias Brinkmann: *Toshiba ha solo acquisito le attività legate alla produzione degli SSD da OCZ Technology e, quindi, andava trovato un acquirente separato per la divisione degli alimentatori ...*

Sono lieto di confermare che FirePower Technology ha acquisito tutto il settore alimentatori di OCZ, compreso lo storico brand PC Power & Cooling, garantendo di onorare la garanzia su tali prodotti e assumendo in toto tutto il fantastico team che da sempre ci ha lavorato.

Per OCZ Storage Solutions, come è testimoniato dalla nuova denominazione, questa è l'occasione per investire tutte le proprie risorse e concentrarsi, d'ora in avanti, solo sulle soluzioni di storage.

Nexthardware: Osservando la varietà dell'offerta dei vostri maggiori competitor, avete per caso intenzione di ampliare il vostro portafoglio con l'introduzione di prodotti quali schede di memoria e Flash Drive, magari particolarmente veloci?

Tobias Brinkmann: *Come ho già detto, OCZ Solutions è ora un'azienda focalizzata sulla produzione di SSD con l'obiettivo di incrementare la nostra presenza in tutti gli specifici segmenti di questo particolare mercato, OEM, SMB e consumer.*

Attualmente non ci sono piani di espansione riguardanti altri settori, seppur vicini, come quello dei Flash Drive o delle schede di memoria ma, facendo parte di un gruppo come Toshiba e avendo finalmente la possibilità di avere una certa facilità di approvvigionamento delle NAND, potrebbe esistere in futuro tale possibilità ...

Nexthardware: In questi ultimi mesi i prezzi degli SSD sono costantemente diminuiti, ma i tradizionali Hard Disk continuano ad essere largamente utilizzati come memoria di massa.

Quando, secondo te, ci sarà un'inversione di tendenza tale da far preferire le soluzioni di storage allo stato solido agli obsoleti piatti magnetici?

Tobias Brinkmann: *Credo che i tradizionali Hard Disk HDD continueranno ad esistere ed essere utilizzati come soluzioni di archiviazione dei contenuti digitali a basso costo ancora per molto tempo.*

Gli SSD, dal canto loro, stanno vivendo una crescita straordinaria; solo nel 2013 il numero di unità vendute è quasi raddoppiato, nonostante una diminuzione del fatturato generale del comparto storage

di circa un 5%.

Se prendiamo il numero globale di spedizioni effettuate nel 2013, comprensive quindi di dischi rigidi (HDD), drive allo stato solido (SSD) e unità ottiche (ODD), abbiamo circa 755 milioni di unità contro i 794 milioni del 2012.

Nello specifico, mentre le spedizioni degli SSD sono aumentate di un 82%, pari a circa 57 milioni di unità, sia i tradizionali dischi meccanici che le unità ottiche hanno accusato una decisa flessione.

Secondo IHS, il segmento degli Hard Disk ha avuto una contrazione del 7% con 444 milioni di unità, e quello relativo alle unità ottiche di ben un 12% con 253,5 milioni di unità spedite.

Ma, nonostante questo, il punto di pareggio per unità vendute appartenenti ai due diversi settori del mercato è ancora abbastanza lontano nel tempo.

Nexthardare: Noi abbiamo concluso Tobias, grazie per il tempo che ci hai concesso ed un grosso in bocca al lupo per la tua nuova avventura ... Se vuoi possiamo andarci a bere un caffè ...

Tobias Brinkmann: *Grazie a voi ragazzi e vada per il caffè, a patto, però, di non parlare di lavoro!*