

Attualità

La sfida Microsoft nei servizi



STEVE BALLMER
CEO, MICROSOFT

Microsoft non sarà più soltanto la società del software pacchettizzato che conosciamo. Con la strategia dei Software Plus Services, annunciata a luglio a Denver, la società di Redmond renderà fruibili le proprie applicazioni anche come servizi Web, come già Google, Salesforce e altri. Un passo epocale, sottolineato dalle promesse del CEO di Microsoft **Steve Ballmer** al pubblico di partner e ISV (oltre 7.000 rappresentanti) convenuti alla WPC Conference 2007. Una scelta non casuale, poiché ai partner andrà il ruolo importante di integratori dei futuri servizi applicativi. All'evento abbiamo incontrato alcuni rappresentanti di distributori italiani che hanno approfittato delle occasioni d'aggiornamento dell'evento e oggi sono un po' preoccupati per i cambiamenti che si profilano all'orizzonte. "Il modello di vendita si dovrà adeguare. Si dovrà investire sull'adozione della tecnologia anche laddove bastava solo marketing, comunicazione e rivendita", commenta

David Baldinotti, BU Software Manager di Computer Gross. Il modello Microsoft preve defatti che possano esserci sia servizi erogati centralmente sia erogati dai partner, personalizzati e integrati con altre soluzioni richieste dagli utenti finali. ISV e partner Microsoft dovranno quindi avere più risorse e competenze per trarre profitto. "Una business proposition più articolata che va contestualizzata sul mercato italiano - commenta Marco Malafante, Country Manager di Bell Micro -. Siamo già vicini all'idea di VAD, ma serve impegno e molto dipenderà dal supporto che fornirà Microsoft in Italia e dalle capacità d'investimento". Per Sergio Vantusso, Marketing Director di Tech Data, "È un passo verso l'incremento del valore e le esigenze dei clienti d'impresa". Come ha ammesso un relatore, Microsoft sa che oggi esistono carenze di risorse e di training nella distribuzione e che occorre preparare la rete ad affrontare in modo diverso il mercato d'impresa. ■

NetApp: storage di alta affidabilità



VITTORIO GIOVANI
COUNTRY MANAGER,
NETAPP ITALIA

Secondo IDC, il segmento di mercato dei sistemi storage basati su dischi per la PMI crescerà fino al valore di 6 miliardi di dollari nel 2011, con un tasso annuale di crescita pari al 10,9%, che rappresenta quasi il doppio del ritmo di sviluppo dell'intero settore. In risposta a questa esigenza di mercato NetApp ha annunciato la nuova linea di soluzioni NetApp® FAS2000 - composta dai modelli FAS2020 e FAS2050 - insieme a un pacchetto di servizi di messa in opera e revisione che semplificano il processo di gestione e consentono di massimizzare gli attuali investimenti IT.

Tra le caratteristiche innovative della nuova serie FAS2000 si distinguono:

■ **Installazione e Gestione semplificata**, la semplicità architetturale consente ai clienti di consolidare i vari sottosistemi configurati in modalità DAS in un'unica soluzione di rete adatta a crescere secondo le necessità.

■ **Operatività continua**, il software NetApp

Data ONTAP® consente di effettuare copie periodiche di qualsiasi insieme di dati applicativi, rendendo così disponibile ai System Administrator un potente strumento per ripristinare i dati in pochi minuti.

■ **Riduzione dei costi**, la soluzione FAS2000 aiuta i clienti a proteggere i loro dati grazie alle tecnologie Snapshot™ e RAID-DP™ (RAID 6), sia nella decuplica con la soluzione A-SIS, che nella realizzazione di cloni con il sw FlexClone®, fino a ritagliare su misura le risposte alle richieste di storage con il sw FlexVol®.

"Il vantaggio più importante che NetApp offre ai clienti con queste nuove soluzioni e servizi è la possibilità di realizzare di più con meno risorse", dichiara **Vittorio Giovani, Country Manager di NetApp Italia**. "Siamo orgogliosi di aver ancora una volta sbaragliato i nostri concorrenti, in termini di facilità d'uso, con la soluzione più flessibile oggi disponibile per le PMI". ■