

Trend e appunti dallo Storage Expo

LE SFIDE E LE TENDENZE FONDAMENTALI DELLO STORAGE E LE NOVITÀ PRESENTATE DALLE AZIENDE IN OCCASIONE DELL'EVENTO MILANESE.



Si è concluso a Milano l'evento Storage Expo 2008, sempre associato a InfoSecurity, dedicato alle tematiche della sicurezza. Un'occasione di aggiornamento professionale per molti operatori, in alcuni casi, per toccare con mano le nuove soluzioni. Occasione per raccogliere le indicazioni sui trend fondamentali per l'anno che è inizia-

to, come ha provato a fare Dario Pardi, Regional Vice President Southern and Benelux di **Hitachi Data Systems** ed esperto del settore, con il decalogo che riportiamo in tabella.

NetApp ha partecipato all'evento con un'area demo studiata per permettere la valutazione di soluzioni che consentono il risparmio ottenibile nella propria azienda utilizzando le nuove tecnologie di deduplica dei dati.

NetApp ha anche parlato, tra le altre cose, di XAM: l'innovativa tecnologia SNIA per l'archiviazione dei dati a lungo termine e di una implementazione united storage realizzata presso Zoppas. In occasione della fiera sono stati tolti i veli alla soluzione Snap Manager per **VMWare**, che mira a integrare lo storage con la gestione dei server virtuali. Per **HP**, l'evento Storage Expo è stato l'occasione per

parlare di virtualizzazione storage e di green computing e delle tecnologie correlate per automigrazione dei dati, deduplicazione e gestione. Una 'trasformazione ecologica' dei data center che si associa con la superiore flessibilità ed efficienza. **Kroll Ontrack** ha presentato i nuovi servizi di cancellazione sicura dei dati che affiancano il tradizionale impegno nel recupero dati. Come spiega Paolo Salin, country manager dell'azienda in Italia, la società ha ampliato la gamma dei servizi e ha stretto accordi con il system integrator Onion".

Andrea Massari, sales director storage professional services di **Magirus**, il distributore a valore che è impegnato al fianco di **EMC** nello sviluppo del canale storage per l'area small e medium business ha spiegato che sono fortemente impegnati ad ottenere un 'salto di qualità' degli operatori, attraverso la formazione e la generazione della domanda. "Il lavoro con Magirus riguarda la revisione del nostro programma di partnership Velocity - spiega Maurizio Paci, Marketing program manager di EMC. Ha lo scopo di abilitare i dealer a creare servizi a valore intorno allo storage, lavorando su tematiche ad ampio raggio: le applicazioni Microsoft e SAP, la virtualizzazione con VMWare, la security con RSA e il networking di Cisco". ■

Tendenze e scenari per lo storage secondo Hitachi Data Systems

- 1) Condizioni economiche incerte che spingeranno i budget IT verso l'ottimizzazione.
- 2) Crescita dell'archiving. Dati strutturati che non crescono in maniera esponenziale, anche per via di normative di conservazione.
- 3) Inefficienza dello storage. Molti utenti si renderanno conto delle scarse prestazioni e basso livello d'uso delle risorse. Non serve più spazio ma rivedere le architetture.
- 4) Data mobility come requisito. Per garantire continuità dei servizi occorre spostare dati da una risorsa all'altra riducendo l'impatto su prestazioni e applicazioni.
- 5) Control Unit Virtualisation. I responsabili IT identificheranno in un approccio di questo tipo la soluzione per trarre valore dalle risorse storage.
- 6) Service Oriented Storage. Il concetto costituirà per la gestione dati quello che rappresentano le Service Oriented Architecture (SOA) per le applicazioni.
- 7) Convergenza dei contenuti. Su un'unica piattaforma virtualizzata convergeranno i diversi sistemi usati per archiviazione di file e contenuti.
- 8) Tin Provisioning. È la tecnologia che offrirà i maggiori vantaggi in termini di utilizzo ottimale delle risorse esistenti e contenimento dei costi.
- 9) De-duplicazione. Troverà sempre maggiore applicazione nei data center eliminando dati ridondanti e riducendo il traffico dei backup.
- 10) Soluzioni eco-compatibili. Cresce l'attenzione per ridurre gli sprechi di energia in ambito IT e le emissioni di gas serra.

Microsoft investe su Dynamics

COMINCIA DALLA NUOVA VERSIONE 4.0 DI DYNAMICS CRM L'IMPEGNO PER RIDEFINIRE CARATTERISTICHE OPERATIVE E MODALITÀ COMMERCIALI NEL SETTORE DEL SOFTWARE GESTIONALE AZIENDALE.

Microsoft non è storicamente conosciuta come player nel campo delle applicazioni gestionali aziendali, ma questo non significa che le cose non siano destinate a cambiare. Anche in Italia dove, stando ai dati diffusi dalla società, il fatturato nell'area gestionale nata con l'acquisizione di Navision, è aumentato nell'ultimo semestre del 54% rispetto allo stesso semestre dell'anno precedente, con una crescita del 30% del numero di nuovi clienti. Un risultato che è letto dai dirigenti italiani come una conferma della validità di una strategia che punta sulla facilità d'uso dei prodotti e all'integrazione delle applicazioni d'ufficio.

Tra le componenti applicative, il CRM (Customer Relationship Management) ha ancora per Microsoft un peso relativo ridotto (circa il 7%) nel paniere delle soluzioni Dynamics.

"È però il segmento con maggior crescita, - come spiega **Giovanni Stifano, Direttore della Divisione Dynamics di Microsoft Italia** - "un'area dove converge l'interesse delle piccole e medie imprese e dove la nostra presenza è raddoppiata nell'ultimo anno". Non sorprende quindi che Microsoft abbia deciso di partire da quest'area per il rinnovamento, con il rilascio della versione Dynamics CRM 4.0. "Soluzione pensata dal punto di vista dell'utente finale - continua Stifano - che troppo spesso viene trascurato a vantaggio di funzioni dirette ai responsabili aziendali". L'idea Microsoft è dare pari importanza a tutte le componenti d'uso, partendo dalla semplicità delle interfacce. Per questo CRM 4.0 è stato progettato per integrarsi con le applicazioni Microsoft Office, consentendo agli utenti di operare in un ambiente familiare (se già usano Office) e riducendo la necessità di corsi di formazione specifici sul prodotto.

Le funzionalità del CRM sono inoltre accessibili via web, telefonino, Outlook. "Gli utenti trovano il mezzo per completare le attività au-

tonomamente, vedere i dati aggiornati in tempo reale con Excel e collaborare tra loro utilizzando l'Office Communication Server".

Un aspetto innovativo della nuova versione 4.0 riguarda le nuove possibilità d'implementazione. Il software può essere reso disponibile sia 'on premise' (ossia in modo tradizionale sui server utente) sia 'on demand', come servizio erogato da fornitori esterni o altre aziende che, per esempio, fanno parte della medesima supply chain.

Una flessibilità resa possibile dalle capacità Web, dal disegno multi-tenant (ossia nativamente 'condominiale') dell'architettura e dalle capacità d'integrazione con gli ambienti gestionali pre-esistenti.

Per valorizzare e far meglio conoscere le potenzialità delle nuove soluzioni, Microsoft ha varato iniziative come Dynamics Talent, che mira a formare professionalmente i giovani all'uso delle soluzioni Dynamics e aiutarne l'ingresso nel mondo delle imprese.

Per questo Microsoft ha stretto accordi con alcune università e aziende specializzate nella gestione delle risorse umane, come Adecco. La formazione prevede anche stage presso i Business Partner: l'iniziativa mira anche a migliorare la qualità dei servizi erogata dal canale alle aziende utenti dei prodotti Dynamics fornendo tecnici specializzati. Si affianca anche alla creazione di uno specifico Partner Development Center. Come debuttante in un settore (quello gestionale) in cui vigono consuetudini e tempistiche peculiari, Microsoft ha fissato con Dynamics una sorta di patto con gli utenti. "Si chiama Business Ready Customer Care e prevede l'impegno a dare più garanzie e trasparenza - spiega Stifano -, oltre all'estensione del supporto delle soluzioni dagli attuali 5 anni a ben 10 anni. Questo per dare al cliente più opportunità di scelta, secondo i suoi tempi interni". ■



GIOVANNI STIFANO
DIRETTORE DELLA DIVISIONE
DYNAMICS,
MICROSOFT ITALIA