

Terasystem investe sulla consulenza



GIORGIO SCROCCA,
DIRETTORE COMMERCIALE,
TERASYSTEM

L'INTEGRATORE ITALIANO PUNTA AD ACCRESCERE COMPETENZE E SERVIZI. DOPO L'ACQUISIZIONE DI BSC, LA SOCIETÀ DIVIENE PARTNER ITALIANO DI GLASSHOUSE.

Sono molti i cambiamenti vissuti negli ultimi mesi per Terasystem, lo specialista italiano nel campo dello storage e nella tutela dei dati. Il più significativo è l'ampliamento delle attività nel campo della consulenza, attraverso investimenti, accordi strategici e la riorganizzazione delle attività. "Il primo

passo strategico - ci spiega **Giorgio Scrocca, Direttore Commerciale di Terasystem** - è avvenuto lo scorso anno con l'acquisizione della quota di controllo (51%, ndr) di BSC Consulting: azienda di servizi a valore con competenze nell'integrazione, nella gestione infrastrutturale, nelle reti e security, complementari con le nostre". Terasystem ha quindi avviato un processo d'integrazione con BSC per operare come consulente globale nelle aree dell'integrazione e della gestione IT. "Il nostro obiettivo è diventare partner strategico per tutta l'infrastruttura IT dei clienti, comprendendo anche le componenti che riguardano i processi".

Significativo per Terasystem anche l'accordo strategico, operativo da aprile, con **GlassHouse**: "Partner conosciuto a livello internazionale - continua Scrocca - che ci mette a disposizione metodologie di lavoro e analisi straordinarie, unite a capacità di progettazione a tutto tondo, che comprendono integrazione e deployment, gestione dei livelli di servizio, management IT, oltre alle necessarie competenze metodologiche". Per capirne di più abbiamo intervistato Scrocca e **Giampiero Gobbi, Sales Specialist Manager per l'area Centro-Sud di Terasystem**.

Che impatto ha l'acquisizione di BSC a livello organizzativo?

Scrocca: Per i primi 24 mesi abbiamo deciso di mantenere i nomi delle due società perché riconosciuti dai rispettivi clienti. Le strutture di Terasystem e BSC si stanno comunque integrando, a cominciare dalla direzione commerciale per avere unicità dell'azione sul mercato e focalizzazione di offerta. Abbiamo creato aree ad hoc su telco, media, PA centrale e finance

ed un coverage attento, soprattutto nel Nord-Italia, sulla media azienda sia del settore privato che di quello pubblico. I commerciali sono affiancati da un team di business technical support fatto sia da persone BSC sia Terasystem per facilitare la sinergia e l'integrazione delle competenze e delle best practice operative. Le strutture di delivery restano al momento separate per privilegiare specializzazione e verticalizzazione. Nel mio passato ho avuto esperienza con le attività di distribuzione a valore del brand AllStorage di Terasystem. Anche in questo incarico sono convinto siano fondamentali comunicazione e lavoro di squadra per gestire il business in modo efficace. Siamo pienamente operativi dal 4 aprile scorso, sia con i processi sia con le persone. Pensiamo che le competenze di BSC e Terasystem, unite alle metodologie di GlassHouse, potranno fare la differenza per i nostri clienti.

Cosa rappresenta per Terasystem e per il mercato italiano l'accordo con GlassHouse?

Gobbi: L'accordo ci porta ad essere il referente unico dell'operatore GlassHouse in Italia e ci permette di fornire servizi di consulenza secondo le metodologie consolidate di questa società. GlassHouse è una multinazionale specializzata nella consulenza strategica IT e nella progettazione di architetture in vasti ambiti che vanno dai sistemi storage, backup e database, ai sistemi di virtualizzazione e consolidamento dei Data Center, passando per B/C e D/R. Nel 2007 GlassHouse è stata posizionata da Gartner tra i primi tre "leading storage consultant" dopo IBM e EMC. L'abbiamo scelta perché ci consente l'accesso a metodologie di consulenza, referenze e best practice adatti al mercato europeo. Pur essendo una realtà americana, GlassHouse ha messo a punto molte delle sue metodologie in Israele, Paese che ha dimensioni medie aziendali molto più simili alle nostre.

Come pensate di offrire i servizi di GlassHouse in Italia?

Gobbi: Abbiamo avviato un piano di formazione congiunta. I nostri specialisti dell'area consulenziale, in

gran parte provenienti da BSC, stanno seguendo piani di formazione per integrare le metodologie di GlassHouse nel loro lavoro quotidiano. Stiamo inoltre localizzando e traducendo tutta la documentazione per renderla più fruibile e pensando alle attività di marketing. GlassHouse è famosa nel mondo, ma non è molto conosciuta in Italia. È un processo già avviato e tutte le prossime consulenze saranno effettuate utilizzando la nuova metodologia. Prima dell'estate riteniamo di poter essere pienamente integrati con le risorse internazionali del nostro partner.

Cosa cambia per Terasystem e per i servizi ai clienti?

Gobbi: Finora i clienti ci hanno visto come integratori, legati alle piattaforme di base. L'accordo ci permette di offrire soprattutto consulenza ad alto valore aggiunto e tradurre i requisiti di business con le tecnologie più appropriate. Se un cliente mi dice che non può fermare il proprio sistema di fatturazione per più di 12 ore, io devo capire come ciò si traduce in ambito architettonico IT, progettare una infrastruttura con queste caratteristiche, saperne valutare le alternative, il TCO, il ROI e infine farne il deployment.

Oltre alle metodologie, quali altri contributi porta l'accordo con GlassHouse?

Gobbi: GlassHouse dispone di tool esclusivi, principalmente in ambito assessment. Uno di essi ci permette, per esempio, di capire come le aziende utenti effettuano i backup, analizzandone la qualità, l'efficacia e la affidabilità, se sono sicuri e aderenti alle policy. Questi dati, unitamente ad altre rilevazioni, finiscono in un unico datawarehouse. Queste informazioni diventano la base per le raccomandazioni oggetto della consulenza. GlassHouse ha un processo "end-to-end" molto snello, che consente di ottenere risultati in tempi rapidi e con meno impegno di persone rispetto ad altre società di consulenza. Tra i tool di GlassHouse c'è anche uno strumento per valutare costi, performance e benefici conseguenti a consolidamenti e virtualizzazione del Data Center. GlassHouse ci dà capacità di fare pianificazioni nell'ambito del Disaster Recovery, comprendendo anche i piani operativi per la messa in sicurezza del Data Center, i tool di simulazione e le componenti logistiche per garantire la ripartenza di un

sito secondario. Abbiamo inoltre gli strumenti per il monitoraggio remoto dell'infrastruttura IT del cliente e dei livelli di servizio e sui progetti più impegnativi possiamo contare sulle migliaia di esperti di GlassHouse nel mondo.

A chi saranno rivolti i nuovi servizi di consulenza?

Gobbi: Alcuni servizi, per esempio in ambito backup, sono rivolti a tutti i clienti, sia a quelli che usano le soluzioni EMC-Legato, sia a quelli che dispongono di prodotti IBM Tivoli o Symantec. Ai servizi di backup si affiancano servizi di D/R, grazie al possesso delle metodologie specifiche. Stesso discorso per la virtualizzazione: abbiamo metodologie adatte anche alla PMI e, a differenza di EMC o di IBM, siamo indipendenti da hardware e piattaforme. I mercati che ci sembrano oggi più interessanti sono telco e finance. In particolare in ambito bancario lavoreremo sulle esigenze di compliance, D/R e virtualizzazione.

Ci sono novità a livello delle partnership commerciali di Terasystem?

Gobbi: Le stiamo ampliando. Alla nostra partnership storica con EMC (la società ha una partecipazione minoritaria in Terasystem, ndr) e a quelle con Sun Microsystems e IBM si è aggiunta HP, già partner di BSC. Stiamo inoltre formalizzando un accordo con Hitachi Data Systems. In campo storage non solo abbiamo visibilità su tutto il mercato, ma anche il maggior numero di persone dedicate in Italia, con oltre 200 specialisti. Siamo stati i primi a parlare di deduplicazione dei dati con Data Domain, lavoriamo con Quantum, Falconstor e Riverbed. Abbiamo acquisito da poco tempo la distribuzione per l'Italia di Luminex: un channel gateway per il mondo mainframe che consente di usare librerie e storage del mondo open. È un modo per portare in ambiti mainframe le tecnologie avanzate di deduplicazione, vaulting e replica remota su IP, con vantaggi per TCO e flessibilità. Non manca infine un prodotto sviluppato dalla nostra società NetStorage. OVM-H è uno storage universal gateway per la virtualizzazione delle differenti periferiche di archiviazione. ■



GIAMPIERO GOBBI,
SALES SPECIALIST MANAGER
PER L'AREA CENTRO-SUD, TERASYSTEM