

Dialogo fra un Sales Account neo-assunto (Davide) e il Direttore Marketing di Mauden (Renato De Lorenzo).

Alla ricerca della 'Value proposition' perduta

Renato. Davide, stiamo lavorando per mettere a punto la 'Value Proposition' e i 'plus' di Mauden. È importante inquadrare le aree di azione, i prodotti e i servizi di Mauden in uno scenario coerente che interpreti il presente ed il futuro dell'IT. Mauden è uno degli attori che opera sulle infrastrutture ICT con particolare focus sui Data Center.

Partiamo dall'inizio. Dove stiamo andando? Secondo me verso un disaccoppiamento 'virtuoso' fra le applicazioni che devono essere sempre più orientate al business, pronte e veloci come le idee che vengono pensate in azienda, e le infrastrutture che le sostengono, robuste, flessibili, ma anche 'risparmiose e autogestite'. SOA e Virtualizzazione sono le parole magiche. Mauden può dire la sua sul secondo punto suggerendo un percorso diverso per ogni cliente ma che passa per tappe che conosciamo bene: la semplificazione, la virtualizzazione e l'automazione della infrastruttura di calcolo (CPU, memoria, motori specializzati) e di gestione e archiviazione dei dati (dischi, nastri, switch). L'azienda è libera di innovare il suo business senza la preoccupazione di un servizio ICT che la 'lasci a piedi' nel bel mezzo di un progetto.

Davide. Caro Renato, ciò che mi stai dicendo, l'ho già sentito non poche volte. Dove è la novità?

Renato. Hai ragione, in fondo, non ci inventiamo nulla di nuovo: quello che fa la differenza è che Mauden conosce questi percorsi per averli già battuti facendo tesoro di successi ed errori, per avere preparato persone tecniche e commerciali che hanno conosciuto vendor e strumenti diversi e implementato prodotti e 'best practice' innovativi.

Davide. Renato, anche qui non mi dici nulla di nuovo e l'osservazione che ricevo dai CIO a fronte di questi scenari è: peccato, abbiamo esaurito il budget!

Renato. Benissimo! È l'occasione giusta per proporre la nostra 'Value proposition': abbiamo appena fatto i conti con il nostro cliente **Compel Electronics** Spa e ora sappiamo quanto ha risparmiato a valle dell'intervento congiunto Mauden e IBM. Compel è una media azienda italiana che va alla conquista dei



RENATO DE LORENZO
DIRETTORE MARKETING, MAUDEN

mercati mondiali. Il nostro cliente partiva da una situazione abbastanza tipica in Italia: una azienda di successo che richiedeva al proprio servizio ICT di seguirne gli sviluppi velocemente. La dotazione era un apprezzato AS400 con le legacy applications ed un buon numero di server per le applicazioni di posta, web, firewall etc., con una inevitabile duplicazione di archivi, sprechi di risorse, gestione separate e non omogenee di mondi e sistemi operativi diversi. Il nostro intervento ha riportato tutti i dati su un unico storage condiviso, un unico punto

di gestione sul nuovo System i525 IBM ed un unico BladeCenter che ha consolidato tutti i server. Insieme abbiamo provato a quantificare i risparmi di risorse a progetto concluso: i consumi energetici si sono più che dimezzati, una persona dedicata al system management è stata indirizzata a guidare un progetto di innovazione e non è stato più necessario il raddoppio della sala macchine. Il problema del budget è stato risolto ed abbiamo ancora molto da fare: dopo la semplificazione, passeremo alle tematiche di Backup/Restore e DR con le idee più chiare, progetteremo una strategia di Storage Tiering 'consapevole' e avvieremo tutte le azioni che le normative su Privacy e Protezione dei Dati richiedono. Tutto questo senza interferire con i progetti di innovazione dell'azienda.

Davide. Quindi stiamo parlando di consolidamento e virtualizzazione di server e storage, e di capacità di aiutare il cliente nel calcolo di risparmi derivanti dall'ottimizzazione dell'infrastruttura!

Mi hai convinto Renato, come procediamo?

Renato. Sul prossimo numero di StorAge proviamo a mettere nero su bianco la nostra Value Proposition, ok?



MAUDEN - Via Ippodromo, 61 - 20151 Milano
Tel. 02452761 - www.mauden.com