

Il 2009 di Hitachi Data Systems

LE PROSPETTIVE PER IL VENDOR STORAGE SONO BUONE ANCHE PER IL NUOVO ANNO, HA SPIEGATO IN QUESTA INTERVISTA DARIO PARDI, NUMERO UNO PER L'AREA DEL BENELUX E SUD EUROPA DI HITACHI DATA SYSTEMS

«Abbiamo chiuso un anno fiscale ricco di soddisfazioni, con dati in crescita a livello globale e anche in Italia, dove abbiamo tra l'altro ampliato la nostra rete di partner e fidelizzato ulteriormente quella esistente», ha esordito Dario Pardi, regional vice president per l'area del Benelux e del Sud Europa di Hitachi Data Systems. Hitachi segue infatti l'anno fiscale tipico del Sol Levante, che va da aprile a marzo.

«Con queste premesse, anche nel 2009 puntiamo a una crescita, pur se contenuta, viste le turbolenze dello scenario economico», ha continuato Pardi.

AMPLIAMENTO DELL'OFFERTA

Le linee strategiche sulle quali puntare?

«Innanzitutto si impone anche per il prossimo anno il grande tema dell'efficienza delle soluzioni tecnologiche -

ha sottolineato Pardi -. È sempre più importante dimostrare che con le soluzioni storage Hitachi Data Systems non solo si può avere un vantaggioso costo totale di possesso e di esercizio, il famoso Tco, ma anche che si riesce a incrementare l'efficacia generale del core business del cliente. Perché questo è l'elemento premiante in momenti di incertezza economica».

Al riguardo, Hitachi Data Systems ha messo a punto alcune metodologie, tra cui un tool specifico di assessment online che permette di valutare i gradi di consolidamento delle infrastrutture e individuare le opportunità di ulteriori miglioramenti dell'efficienza.

Un altro fattore che spinge il management di Hitachi Data Systems a essere ottimisti per le prospettive di quest'anno è l'ampliamento dell'offerta di servizi e soluzioni.

«Prevediamo di introdurre anche in Italia la nostra gam-

I progetti vincenti di Mauden

Anche nel 2009, Mauden scommette sulla crescita. Puntando su quelli che sono i suoi pilastri consolidati: progetti innovativi, soluzioni sempre all'avanguardia e tecnologie "best of breed". Tre elementi di fondo che, in oltre vent'anni di attività, hanno consentito a questo primario system integrator di raggiungere una posizione di rilievo a livello nazionale. Ne parliamo con Andrea D'Alessandro, Direttore Tecnico della società, di ritorno dal tradizionale kick-off che segna l'avvio delle operazioni del nuovo anno. "In realtà il nostro anno fiscale si chiude ad aprile, ma le linee di tendenza ci indicano che chiuderemo il 2008 con una crescita in linea con l'anno precedente", anticipa D'Alessandro. Oggi il fatturato di Mauden, nata sul finire degli anni Ottanta come società di brokeraggio di hardware usati e reinventatasi con successo nel corso degli anni puntando

sui servizi per incrementare le performance dei Data Center, si aggira intorno ai 40 milioni di euro. Un risultato di tutto rispetto, realizzato in comparti di business tra i quali spiccano l'ambito del finance, cioè banche e assicurazioni, e il settore pubblico, con la Pubblica Amministrazione centrale e quella locale, senza dimenticare le medie imprese, tra le quali Mauden annovera importanti clienti. Per quanto riguarda i progetti realizzati da Mauden, "l'ambito in cui oggi le opportunità sono migliori è sicuramente quello dello storage, dove il business sta crescendo molto anche nella parte servizi", sottolinea D'Alessandro. "Ma le nostre attività spaziano anche in altri settori, come quello dei server in ambiente open e quello dei mainframe. Riguardo a quest'ultimo, il nostro obiettivo è quello di mantenere al meglio la base installata, operando in stret-

ma di servizi di consulenza nell'ambito del "green assessment", cioè la valutazione del grado di efficienza energetica delle operazioni aziendali, su cui è attiva a livello mondiale la società specializzata Hitachi Consulting, che si occupa anche di esaminare la compatibilità ecologica dei data center", ha spiegato Pardi.

Di più: anche nell'ambito security sono maturi i tempi per introdurre anche in Italia l'offerta d'avanguardia di Hitachi Data Systems nel campo dell'Identity Management e del Finger vein recognition, l'avanzata tecnologia di sicurezza che permette il riconoscimento e l'autenticazione dell'utente attraverso la lettura delle impronte, univoche in ciascun soggetto, delle vene del polpastrello.

I SETTORI SUI QUALI PUNTARE

Un menu ricco, che si aggiunge alla già ampia offerta proposta anche nel nostro Paese: le soluzioni di Hitachi Data Systems consentono infatti ai clienti di implementare strategie di business continuity, di gestire e semplificare l'infrastruttura di storage, di realizzare architetture tiered storage basate sul concetto della virtualizzazione e, non ultimo, di assicurare la conformità a norme e standard internazionali e di mercato. Inoltre, Hitachi Data Systems è tra i pochi vendor a offrire ai propri clienti un unico insieme di strumenti in grado di gestire efficacemente risorse di storage eterogenee e di produttori diversi. Su tutto, spicca

la collaborazione con IBM, di cui siamo business partner da tempo". Oltre a questi settori tradizionali di intervento, le linee su cui Mauden si sta concentrando maggiormente ai fini della crescita sono oggi quelle dei servizi a corollario dell'offerta storage e server. "Abbiamo creato una nuova struttura di offerta che oggi conta già otto persone dedicate, presenti sia a Milano sia a Roma, per fornire anche quella tipologia di servizi che prima compravamo all'esterno", spiega D'Alessandro. Si va dalla realizzazione infrastrutturale classica, cioè dall'assemblaggio dell'hardware alla sua installazione e configurazione, ai servizi a progetto ad alto livello sui mainframe, erogati anche per sviluppare i data center.

Nell'ambito dell'ILM, Information Lifecycle Management, cioè la gestione globale dei dati e delle informazioni, sulla quale Mauden vanta una sicura expertise, la soluzione di elezione è l'appliance SAN Volume Controller (SVC) di IBM, che permette di semplificare al massimo la gestione dello storage, valorizzando nel contempo gli investimenti,

anche l'approccio delle Soss (Service oriented storage solutions), soluzioni esclusive di Hitachi Data Systems costituite da un insieme di hardware, software e servizi che permettono di affrontare le tematiche dello storage dal punto di vista delle esigenze di business del cliente e non delle tecnologie fine a se stesse.

Insomma, gli strumenti per soddisfare anche le esigenze più sofisticate del mercato ci sono, e in abbondanza. Ma quali sono i settori sui quali scommettere per crescere anche quest'anno? Dario Pardi non ha dubbi: «La sicurezza rimane un cavallo sul quale puntare, così come tutte le applicazioni di tipo "data intensive". Ma non dimentichiamo i nostri tradizionali settori di riferimento, come la Pubblica Amministrazione e il comparto bancario, dove - nonostante il contesto economico contingente - la ricerca dell'efficienza rimane sempre un imperativo. E, infine, le piccole e in particolare, le medie imprese, oggi più che mai asse portante della tenuta economica dell'Italia, verso le quali abbiamo un'offerta sempre più competitiva e all'avanguardia: quella degli Adaptable modular storage serie 2000, gli Ams, un prodotto unico sul mercato in quanto si tratta di sistemi midrange che hanno tutte le caratteristiche dello storage di tipo enterprise tranne i costi».



DARIO PARDI,
REGIONAL VICE PRESIDENT PER L'AREA DEL
BENELUX E DEL SUD EUROPA DI HITACHI DATA
SYSTEMS

anche per mezzo di applicazioni di virtualizzazione storage. Più in dettaglio, "si tratta di un dispositivo costituito da due server, che consente di attaccarvi ogni tipo di storage, di qualunque vendor, che viene visto dal sistema come se fosse un unico sistema", precisa D'Alessandro. Le possibilità offerte dal SVC di IBM sono molteplici: possono infatti essere utilizzati tutti i tipi di storage su disco, gestendoli tramite un'unica interfaccia come se si trattasse di un pool di dischi virtuali. Oppure si possono realizzare agevolmente progetti di tiered storage, in modo da trarre il massimo valore dagli investimenti in storage. Ma più in generale, le soluzioni utilizzate nei progetti di Mauden sono tutte "best of breed": si va dal software di virtualizzazione proposto da VMware alla linea di soluzioni IBM Tivoli Storage Management, che permettono, oltre all'ottimizzazione delle risorse, di semplificare al massimo la gestione dello storage. A tutto vantaggio dei clienti.



ANDREA D'ALESSANDRO,
DIRETTORE TECNICO DI MAUDEN