

secondo Sirmi, l'andamento complessivo per il 2008 segna un incremento dei volumi molto limitato, pari al 4,3 per cento, reso possibile dai risultati positivi della prima metà dell'anno.

A compensare almeno in parte questo stato di cose, c'è il fatto che le imprese non possono fare a meno della tecnologia per gestire al meglio i dati, un patrimonio vitale per ogni organizzazione. Gli investimenti potranno, dunque, essere spostati in là nel tempo e la spesa IT sarà più attenta. Ma tanto le Pmi che le grandi realtà non possono rinunciare ai server, come hanno confermato tutti gli operatori interpellati da Top Trade Informatica.

Per Acer le Pmi italiane nel 2008 si sono "accorte" di virtualizzazione e consolidamento e oggi stanno cercando di capire come le nuove tecnologie permettano di ridurre i costi operativi e aumentare la sicurezza. L'altro tema che nel 2009 sarà molto importante è il green computing, che trae un grande beneficio dal consolidamento. Per favorire questi fattori, la tecnologia si è mossa migliorando le prestazioni sia a livello di elaborazione sia di memorizzazione, riducendo in contemporanea consumi e richiesta energetica diretta e indiretta.

Dello stesso parere Ibm: le imprese italiane, pubbliche e private, sono consapevoli della necessità e dei vantaggi di un ambiente consolidato e virtualizzato. Molte hanno già concluso o avviato il processo di trasformazione, altre sanno di doverlo intraprendere, anche se lo scenario economico sta rallentando investimenti e progetti. In generale, ogni azienda vuole che il sistema informativo sia in grado di supportare le esigenze del business in maniera dinamica. Vuole anche ridurre i costi dovuti alla gestione della complessità e sceglie sistemi integrati, più efficienti, che consumino meno energia e occupino meno spazio.

A questo proposito Fujitsu Technology Solutions cita dei dati: la tendenza a ottimizzare la piattaforma infrastrutturale è ormai diffusa in gran parte delle aziende, in particolare in quelle di grandi dimensioni, dove ormai il 70 per cento ha abbracciato qualche forma di virtualizzazione, e meno in quelle piccole (35 per cento). Il 2009 vedrà dunque un'espansione della virtualizzazione nelle Pmi, anche grazie alla disponibilità di un'offerta variegata di software per la virtualizzazione e di una diffusione del know how molto più vasta presso gli operatori di canale che avranno il compito di traghettare queste realtà verso gli ambienti virtualizzati.

Sul versante del business, Cdc distingue tre contesti. Dai vendor arriva una forte spinta al contenimento dei prezzi e all'aumento delle utility delle macchine, mentre il canale vorrebbe andare in direzione opposta e chiede server di prezzo, prestazioni e caratteristiche sempre superiori e crescenti che offrono maggiori spunti e argomentazioni in fase di vendita;

## A ciascuno il suo server

Le aziende, sostiene Reven.ge, hanno sempre chiesto ai server doti di sicurezza, affidabilità e semplicità di gestione. Tutto il mercato sta spingendo in questa direzione e inevitabilmente nei prossimi mesi ci sarà un'accelerazione nella valutazione dei vantaggi in termini di scalabilità del business verso una nuova infrastruttura IT. Oltre a queste caratteristiche, i server, per Sun Microsystems, devono garantire scalabilità senza interruzione dei servizi, disponibilità, elevata qualità dei componenti e avanzate funzionalità di analisi preventiva. Naturalmente, senza trascurare le performance, che devono essere di primo piano. Nell'interpretare le necessità delle imprese occorre però tener conto sia della loro dimensione sia delle esigenze specifiche di ciascuna. La pensa così Intel, secondo cui le piccole realtà chiedono server capaci di rispondere a esigenze general purpose, facili da gestire e poco costosi, le medie hanno bisogno di un'elevata flessibilità per adeguarsi velocemente a differenti situazioni applicative, mentre le grandi necessitano di sistemi con elevate prestazioni, affidabilità e scalabilità. In particolare, a livello enterprise e corporate le aziende italiane sono molto attive nell'ambito della virtualizzazione e del consolidamento dell'infrastruttura IT. Il gap maggiore c'è invece nelle medie aziende, poco strutturate e non in grado di migliorare l'efficienza.

L'altro big dei microprocessori, Amd, registra una richiesta di soluzioni in grado di offrire un livello di prestazioni adeguate alle necessità, ma con una crescente attenzione al prezzo, senza ovviamente trascurare il risparmio energetico, un aspetto ormai imprescindibile e in linea con la domanda pressante da parte del mercato.

Più in generale, HP segnala che i clienti si aspettano il massimo ritorno dagli investimenti nei server, non solo nel segmento delle grandi aziende, ma anche in quello delle Pmi; in particolare, le imprese chiedono di disporre delle migliori innovazioni in ambito di efficienza energetica, virtualizzazione e automazione e vogliono servizi in grado di massimizzare il business ottimizzando l'investimento in tecnologia. Resta poi aperto il tema della virtualizzazione: secondo i dati di un'indagine condotta per conto di HP, sebbene molti dei decision maker intervistati stimino di virtualizzare il 75 per cento dei propri ambienti complessivi, solo un terzo di essi riconosce in questa tecnologia un efficace strumento di business.

Infine, Dell ritiene che le aziende stiano cercando soluzioni semplici da implementare e da gestire, che non stravolgano il data center ma che consentano, quando la situazione economica migliorerà, di adattarsi alle mutate condizioni e di supportare una nuova crescita del business. Per questo la società ha sviluppato la vision Simplify IT, il cui obiettivo primario consiste

**Carminè Stragapede,**  
regional business  
manager di Intel  
per Italia & Svizzera



migliorato in maniera significativa le prestazioni e il risparmio energetico e vogliamo farla diventare il nuovo best seller nel mercato server. Il nuovo Intel Xeon 5500 eroga prestazioni che rappresentano lo stato dell'arte nell'ambito dei server open industry con un'efficienza energetica eccezionale per i sistemi aziendali multifunzionali e consente di realizzare un'infrastruttura flessibile per la virtualizzazione».

La società fotografa due aree ad alto impatto strategico nel suo approccio con il canale. «La prima - ha spiegato Stragapede - è relativa alla capacità di realizzare localmente soluzioni di tipo custom che possano indirizzare esigenze specifiche, per esempio, per gli ambienti di High performance computing. Le applicazioni Hpc hanno bisogno di macchine disegnate ad hoc. Questo implica che le configurazioni standard dei giganti del settore non sono rispondenti a queste necessità. Inoltre, il canale è capace di adottare le nuove tecnologie più velocemente, dando loro un vantaggio competitivo. Il secondo punto forte è la capacità di raggiungere un mercato fatto sostanzialmente di piccole e medie imprese come quello italiano. Sarebbe impossibile raggiungerlo senza un canale capillare e capace di coprire il territorio».

## SuperCluster, l'arma vincente di Reven.ge

SuperCluster è la piattaforma principe dell'offerta Reven.ge, una soluzione che si differenzia sul mercato per la forte innovazione tecnologica. «SuperCluster - ha spiegato **Alessandro Peroni**, enterprise sales manager di Reven.ge - si contraddistingue per racchiudere in sé l'affidabilità di un cluster tradizionale, coniugata all'economicità, e la semplicità d'uso di un singolo server. È disponibile sia su piattaforma Amd, con processori Shangay, sia su piattaforma Intel, con processori Nehalem. SuperCluster è la soluzione ideale per chi necessita di un sistema ad alta

**Alessandro Peroni,**  
enterprise sales  
manager  
di Reven.ge



affidabilità senza dover investire grosse cifre e senza essere dotato di competenze di alto livello». Nessuno meglio di chi vive sul territorio è in grado di conoscere, valutare e supportare le esigenze delle aziende che operano localmente.

«Il canale - ha affermato Peroni - è indispensabile per il rapporto, la conoscenza e la fidelizzazione del cliente, che molto spesso decide di sposare una tecnologia o di adottare una piattaforma soprattutto in virtù della fiducia che lo lega al suo riferimento tecnico-commerciale. Per questo motivo, per noi il canale è di fondamentale importanza».

La forte connotazione di innovazione tecnologica permette a Reven.ge di offrire soluzioni senza compromessi: nuove, altamente affidabili e caratterizzate da una semplicità d'uso molto elevata.

«Questo, a nostro parere - ha sottolineato Peroni - oggi è il vero valore nel mercato dei server».

## Sun, qualità e innovazione ai massimi livelli

Il canale indiretto per Sun è fondamentale. È un elemento chiave per lo sviluppo del business, in particolare per quello dei server.

«Grazie al canale - ha affermato **Walter Moriconi**, systems & storage marketing manager di Sun Microsystems Italia - possiamo offrire al mercato, in maniera capillare, la qualità e l'innovazione distintiva delle nostre soluzioni».

I sistemi chip multi threading, quelli basati su tecnologia x86 di Amd e Intel e gli Sparc di fascia high-end sono le soluzioni Sun più vendute in questo inizio d'anno.

Il continuo investimento in R&D (circa il 14 per cento del fatturato) permette alla società di sviluppare soluzioni complete e integrate, frutto dell'impegno profuso in ambito sistemi, storage, software e networking. L'obiettivo è rispondere al meglio alle esigenze dei clienti e per assicurare

**Walter Moriconi,**  
systems  
& storage  
marketing  
manager di Sun  
Microsystems Italia



sempre il massimo livello di qualità.

«L'innovazione - ha spiegato Moriconi - è, da sempre, il nostro fattore differenziante. Sun continua a dimostrare la capacità di sviluppare tecnologie all'avanguardia nel design dei processori e dei sistemi che meglio ne sfruttano le potenzialità, riuscendo a garantire le performance e l'alta affidabilità richieste dal mercato, oltre al basso consumo energetico. Altri punti di forza sono l'offerta completa di sistemi basati su processori Sparc e x86 e la Sun Open Cloud Platform, che

