

luglio/agosto 2010

# DATA MANAGER

LA RIVISTA PROFESSIONALE DELL'INFORMATION & COMMUNICATIONS



RICCARDO DI BLASIO

COVER STORY

## EMC & partner nell'era dei dati

**SISTEMI GREEN DATA CENTER**  
**MANUFACTURING** L'INTELLIGENZA ENTRA IN PRODUZIONE  
**SOFTWARE E SERVIZI** LA SUBLIMAZIONE DEL CRM  
**SICUREZZA** TECNOLOGIE DLP A PROTEZIONE DEI DATI

DATA MANAGER ONLINE  
[www.datamanager.it](http://www.datamanager.it)



# EMC & partner nell'era dei dati

I migliori professionisti e i migliori strumenti per ottenere un menu completo, che esalta il valore delle informazioni di Massimiliano Cassinelli - foto di Lorenzo Ceva Valla

Il successo di qualsiasi pietanza dipende da tre elementi fondamentali: l'abilità del cuoco e dei suoi collaboratori, la qualità dei prodotti utilizzati e la capacità di miscelare nel modo migliore i singoli ingredienti. Solo l'ottimizzazione di questi fattori permette di raggiungere l'eccellenza culinaria. È proprio questa la "ricetta segreta" di **EMC Italia** ([www.italy.emc.com](http://www.italy.emc.com)) per esaltare il valore dei dati, che rappresentano l'elemento strategico (e quindi l'ingrediente determinante) per il successo di qualunque azienda. Per raggiungere l'eccellenza, la multinazionale americana, leader nelle soluzioni e tecnologie per la gestione dell'infrastruttura informativa, ha scelto di affidare la squadra italiana a uno "chef" di provata esperienza internazionale. Infatti, prima di assumere la carica di **amministratore delegato e direttore generale di EMC Italia**, **Riccardo Di Blasio** ha occupato ruoli di crescente responsabilità a Dubai, in America Latina e a Londra, incarichi durante i quali ha avuto l'opportunità

**Riccardo Di Blasio**  
amministratore delegato e  
direttore generale di EMC Italia

di confrontarsi con i sapori di tutto il mondo, arricchendosi di nuove e stimolanti esperienze culturali. A soli 38 anni gli viene affidata la guida della divisione italiana di un gruppo da 16 miliardi di dollari, che mantiene una crescita costante a due cifre anche in una delicata fase economica mondiale.

In una grande cucina è ovviamente essenziale definire fin da subito i compiti di ognuno. Per tale ragione, sin dal suo arrivo al vertice di EMC Italia, dove può anche contare sul supporto del presidente Michele Liberato, manager di grande esperienza e profondo conoscitore del mercato italiano, Di Blasio si è posto alcuni importanti obiettivi organizzativi da concretizzare entro la fine del 2011. Questi i due più strategici: il rafforzamento della squadra che deve gestire la relazione e sviluppare il business sui primi 150 clienti enterprise, grazie anche a un forte focus nello sviluppare alleanze strategiche con partner quali per esempio Accenture, in particolar modo nella fascia alta del mercato, e alla creazione di un team dedicato alle alleanze strategiche con i "Velocity Partner", aziende specializzate nei diversi ambiti dell'offerta EMC e dotate delle competenze necessarie per gestire le variegate esigenze della media e piccola impresa italiana.

Di Blasio ha saputo così creare uno staff altamente qualificato e in grado di gestire tutti gli ingredienti che compongono l'offerta della multinazionale.



Un ritmo incalzante, che ha richiesto un'elevata attenzione per prevenire qualsiasi rischio di "indigestione". «Riuscire a integrare quasi 50 aziende in pochi anni – continua Di Blasio – ha rappresentato una sfida decisamente complessa, ma che abbiamo saputo affrontare con grande attenzione sia alle persone sia al mercato, raggiungendo risultati che hanno confermato il successo delle nostre scelte. Le realtà acquisite, infatti, sono caratterizzate da un'elevata professionalità, dalla capacità di completare l'offerta di EMC con soluzioni all'avanguardia e da dimensioni compatibili con le nostre esigenze. Abbiamo puntato su aziende in grado di portare competenze e professionalità reali e addizionali, per essere proattivi e sempre più competitivi in un settore dinamico come quello in cui operiamo».

Proprio la scelta dei migliori ingredienti disponibili sul mercato, sapientemente e creativamente amalgamati tra loro, consente a EMC di proporre un menu di prodotti, soluzioni e servizi in grado di soddisfare qualsiasi palato. EMC oggi pone il dato al centro della propria strategia, e offre ai clienti un portafoglio di prodotti e soluzioni che vanno dai sistemi di storage, virtualizzazione, backup e deduplica alle soluzioni complete di content management e sicurezza. Il tutto esaltato dalla collaborazione con partner qualificati che garantiscono elevati livelli di capillarità sul territorio e la soddisfazione delle diverse esigenze aziendali.

Due obiettivi strategici: rafforzare la squadra che deve gestire la relazione e sviluppare il business sui primi 150 clienti enterprise grazie a un team dedicato alle alleanze

le nell'ottica di ottimizzare l'intero ciclo di vita dei dati. «Sino a pochi anni fa – spiega Di Blasio – EMC era fondamentalmente percepita come un'azienda in grado di fornire solamente piattaforme hardware per lo storage dei dati. Un'offerta di eccellenza, ma necessariamente limitata rispetto alle esigenze di un mercato sempre più attento alle innovazioni tecnologiche. Questa la ragione che negli ultimi anni ci ha portato ad acquisizioni di aziende leader nel loro settore, che in alcuni casi hanno superato il miliardo di dollari, come quelle di Documentum nella gestione documentale, di RSA nella sicurezza e quella recentissima di Data Domain nella data deduplication».

#### IL CICLO DI VITA DEL DATO À LA CARTE

La scelta di predisporre un ricco menu "à la carte" è dettata dal fatto che, come spiega il **responsabile di canale Michele Ferrara**, «in Italia EMC conta oggi 50mila potenziali clienti, che nel prossimo futuro investiranno cifre superiori a 10mila euro per l'acquisto di soluzioni per la corretta gestione dei dati».

Questo perché, continua Ferrara, «nelle aziende italiane sta crescendo la cultura del dato, anche grazie alle nostre azioni di sensibilizzazione, nelle quali spieghiamo l'importanza di una gestione adeguata e oculata di un simile patrimonio aziendale».

Oltre a essere il responsabile del canale EMC,



Ferrara è membro dell'Associazione Italiana Sommelier e sa bene quindi che ogni piatto deve essere accostato a un vino appropriato, scelto anche in base alle peculiarità geografiche. Ogni realtà, soprattutto in Italia, ha infatti esigenze specifiche, da soddisfare scegliendo la migliore combinazione di prodotti e servizi: «La gestione dei clienti in modalità diretta è riservata solo ad aziende di grandi dimensioni, mentre in tutti gli altri casi ci affidiamo a un gruppo di Partner altamente qualificati, ai quali eroghiamo elevati livelli di supporto, sia dal punto di vista tecnico sia commerciale». È questo il compito affidato a uno staff di 30 persone che, quotidianamente, operano sul territorio insieme ai Partner, per aiutarli a ben identificare e cogliere tutte le opportunità di business. «EMC, in questo modo, – riprende Ferrara – mette a frutto il valore di una collaborazione strategica con il canale di vendita, che garantisce elevati livelli di competenza, prossimità e conoscenza del cliente, oltre che strutture agili e veloci. Il tutto miscelato alla forza di un brand di successo e, soprattutto, certificato da attenti percorsi di formazione. Per essere Premier Partner di EMC, infatti, è necessario investire costantemente in training e approfondimenti tecnologici, anche in considerazione del fatto che la nostra offerta si arricchisce continuamente».



Alla classica offerta di soluzioni per il consolidamento e lo storage, di cui EMC è l'indiscusso leader

nente della virtualizzazione, sempre più apprezzata e riconosciuta, proveniente dalla forte interazione con la consociata VMware.

S'inscrive nell'ottica di una partnership strategica anche la collaborazione con Cisco Systems, specialista nel networking e anche nel mondo dell'Unified Computing. In particolare, grazie alla sinergia con Cisco e VMware, EMC è oggi in grado di proporre le più innovative soluzioni di ottimizzazione e virtualizzazione del data center, oltre che inserirsi come interlocutore autorevole nel panorama del cloud computing.

«Chi, insieme a noi – continua Ferrara – vuole essere un protagonista di successo, deve formare commerciali e tecnici altamente qualificati, focalizzati sulla gestione e sulla valorizzazione del dato. Queste sono le caratteristiche che EMC garantisce al mercato attraverso i propri Premier Partner: qualità, competenza e massima attenzione alla cura del cliente. In questo modo i partner possono rendersi indipendenti sul mercato, gestire in prima persona l'implementazione delle soluzioni offerte e, di conseguenza, aumentare i propri margini di guadagno. Importanti opportunità, infine, sono offerte anche ai partner "Affiliate": realtà di canale che hanno scelto di iniziare un percorso di crescita con noi e che sono in grado di garantire elevati livelli qualitativi nella fornitura di soluzioni entry level».

Una scelta che EMC ripaga fornendo un portfolio

«Chi, insieme a noi vuole essere un protagonista di successo, deve formare commerciali e tecnici altamente qualificati, focalizzati su gestione e valorizzazione del dato»

di mercato, si aggiunge, anche grazie all'acquisizione di RSA, un'attenzione particolare alla sicurezza, per prevenire le conseguenze di qualsiasi tentativo di violazione. In parallelo, spiega Ferrara, vengono proposte soluzioni di backup e recovery, con soluzioni integrate di deduplica dei dati, per ottimizzare i costi e i consumi, senza dover mai rinunciare all'efficienza (ricordiamo la recente acquisizione di DataDomain). Inoltre, per il mercato professionale e per le aziende con strutture IT meno complesse, l'acquisizione di Iomega ha rappresentato la risposta più concreta e pervasiva a qualsiasi esigenza. Altrettanto interessante e complementare la compo-

di soluzioni completo, in grado di soddisfare qualunque esigenza di gestione del dato e studiato per sfruttare le più innovative tecnologie oggi disponibili. Basti pensare che, nonostante le difficoltà del panorama economico mondiale, EMC continua a investire il 12% del proprio fatturato in ricerca e sviluppo.

#### LA QUALITÀ NASCE DALL'ESPERIENZA E DALLA COMPETENZA

«Disporre di ottimi prodotti, cucinati dai migliori cuochi presenti sul mercato, offre un enorme vantaggio competitivo». **Francesca Pilone, channel & midmarket marketing manager di EMC**, sa che il



**Michele Ferrara**  
responsabile di canale di EMC Italia

brand della multinazionale americana è ormai riconosciuto dall'intero mercato. Ma questo non rallenta la costante attività di sviluppo della domanda, spesso svolta direttamente con i partner.

Del resto non possiamo dimenticare che anche la miglior pietanza deve essere proposta nella forma migliore e arricchita dai giusti abbinamenti. Per tale ragione l'attività di Pilone non si limita alle classiche attività di marketing istituzionale, ma è alla continua ricerca di nuovi modelli di comunicazione, per raggiungere tutti i potenziali clienti: «EMC può contare su una lista selezionata di Premier Partner che rappresentano la nostra eccellenza sul territorio, su tre distributori a valore e un centinaio circa di Affiliate Partner. Una simile organizzazione ci permette di essere capillari, ma anche di soddisfare le specifiche esigenze dei clienti con competenza ed efficacia. Per questa ragione il nostro team promuove azioni in stretta collaborazione con i distributori e i singoli partner, che meglio conoscono le specificità dei territori e delle aziende».

Sono proprio i clienti finali che, soprattutto a fronte di investimenti o di problematiche particolari, hanno chiesto la creazione del primo Solution Center italiano, che verrà inaugurato a settembre a Milano con Lutech. Nell'ambito del programma di canale, EMC ha disegnato il Solution Center come uno spazio in cui il partner può mostrare le proprie soluzioni implementate su tecnolo-



ni di demand generation di vario genere». Si tratta di operazioni nelle quali l'azienda affianca il proprio brand a quello dei partner e, per tale ragione, Pilone evidenzia l'importanza di operare solo con aziende altamente qualificate e che partecipano sistematicamente a corsi di formazione specifici: «EMC vuole garantire i massimi livelli di soddisfazione ai propri clienti. Per cui, quando ci muoviamo con un nostro partner, lo facciamo nella consapevolezza di operare con un'azienda seria, caratterizzata da competenze adeguate e certificate dai nostri formatori. E i nostri Premier Partner garantiscono i più elevati livelli di professionalità sul nostro portafoglio d'offerta».

Competenze sempre più apprezzate anche dal mercato che, contrariamente a quanto avveniva nel passato, «possiede oggi una maggiore cultura dei dati. Un simile livello di consapevolezza – come spiega la stessa Pilone – è oggi evidente nelle grandi aziende, caratterizzate da esigenze particolarmente complesse e distribuite, che stanno investendo nei vari ambiti di focalizzazione di EMC: dai progetti di consolidamento, alle soluzioni di virtualizzazione e di cloud computing, dalle soluzioni di backup e deduplica dei dati all'offerta per la protezione delle informazioni, per arrivare alle soluzioni di archiviazione e gestione documentale. Un analogo percorso viene compiuto dalle aziende di medie dimensioni, che stanno progressivamente evolvendosi verso nuovi paradig-

«Possiamo contare su alcuni Premier Partner selezionati che rappresentano la nostra eccellenza sul territorio, su tre distributori a valore e un centinaio di Affiliate Partner»

gia EMC, garantendo così i massimi livelli di esperienza ai propri clienti e valorizzando ulteriormente la professionalità dei partner. E all'apertura del primo Solution Center faranno seguito senza dubbio ulteriori inaugurazioni in grado di portare sempre nuovi successi al canale EMC. «Proprio la competenza del nostro canale – sintetizza Pilone – rappresenta un autentico valore aggiunto, che rafforziamo e mettiamo costantemente in evidenza attraverso attività di formazione e co-marketing, tese a incrementare la sensibilità sulla necessità di gestire efficacemente le informazioni, identificando sempre nuove opportunità di vendita, anche attraverso azio-

mi tecnologici, con progetti non meno ambiziosi ed esigenti di quelli delle grandi aziende.

«A fronte di questo nuovo approccio alla gestione delle informazioni – spiega Pilone – è necessario proporre soluzioni sempre più innovative, competitive e capaci di rispondere agli specifici bisogni del mercato. Un'attenzione particolare, infine, deve essere prestata alle realtà più piccole, con le quali è ancora necessario promuovere un'adeguata cultura dei dati, puntando sulla semplicità delle soluzioni EMC e illustrando i vantaggi, economici e ambientali, della virtualizzazione e della deduplica delle informazioni».



Francesca Pilone channel & midmarket marketing manager di EMC Italia

## ASYSTEL SUPERARE LA COMPLESSITÀ

«In una fase di incertezza economica, puntiamo a perfezionare l'outsourcing per consentire ai clienti di essere concentrati sul proprio business, riducendo contemporaneamente i costi e la complessità, soprattutto nella gestione dei dati». L'evoluzione di **Asystel** ([www.asystel.it](http://www.asystel.it)), un marchio ben conosciuto anche dagli appassionati di pallavolo, viene raccontata da **Antonio Caserta**. Proprio il **fondatore** e attuale **presidente** di quello che, trent'anni fa, era un semplice negozio di informatica, spiega come la rivendita di hardware non offra più nessun valore aggiunto, mentre i clienti chiedono consulenza e servizi, per trasformare l'Information technology in uno strumento di business.

Per queste ragioni, nel tempo, l'azienda di Milano è cresciuta, sino ad arrivare alle attuali 400 persone, oltre la metà delle quali impegnate nell'ambito tecnico, cui si aggiungono una serie di partner per garantire un'adeguata vicinanza ai clienti distribuiti sull'intero territorio nazionale.

«La corretta gestione del dato – interviene il **direttore commerciale Emanuela Verzeni** – rappresenta una delle principali difficoltà per le aziende, chiamate a trattare un'enorme mole di informazioni, spesso ripartite tra più sedi, con la conseguenza di far lievitare la complessità, ma soprattutto i costi. Il tutto ulteriormente complicato da un'inutile proliferazione di apparati».

Partendo da queste considerazioni è nata l'idea di proporre servizi in outsourcing. «Asystel – spiega Caserta – è dunque divenuta una società di servizi e di consulenza, in grado di mettere in campo le competenze dei propri tecnici per la miglior gestione del dato».

«L'offerta di gestire in outsourcing l'intero parco informatico dei clienti – sintetizza Verzeni – consente loro di ridurre i costi e i consumi energetici, con vantaggi anche per l'ambiente, in quanto i server risiedono, fisicamente, all'interno del nostro data center. In questo modo, grazie al nostro valore aggiunto e alla tecnologia innovativa di EMC, tutti i dati sono adeguatamente protetti e duplicati, mentre il cliente usufruisce esclusivamente dei servizi di cui ha effettivamente bisogno, coniugando così i vantaggi della semplificazione e quelli del risparmio».



## CONVERGE FIDUCIA DA IMPRESE PRIVATE E PA

«Oltre vent'anni di attività sul mercato ci hanno permesso di conquistare la fiducia di importanti clienti negli ambiti più disparati: dalle Pmi sino alla Pubblica amministrazione centrale, passando attraverso le amministrazioni locali, anche con progetti particolarmente importanti e complessi». **Alessandro Cetto**, **direttore commerciale di Converge** (a sinistra nella foto - [www.converge.it](http://www.converge.it)), presenta un'azienda decisamente diversa rispetto agli altri partner, caratterizzata dalla capacità di rispondere alle esigenze di qualunque tipologia di utente: «Operiamo in completa autonomia sui clienti di piccole e medie dimensioni, mentre sui progetti particolarmente complessi gestiamo la trattativa commerciale insieme al personale di EMC, valorizzando così la stima che abbiamo maturato nel corso degli anni».

Una crescita progressiva che ha portato Converge a essere accreditata anche tra i fornitori del Mercato Elettronico della Pubblica amministrazione e di Consip. «Il nostro principale punto di forza – evidenzia **Pierluigi Cetto**, **presidente C.d.A.** – consiste nella capacità di soddisfare anche le esigenze più complesse, in quanto disponiamo di un team di tecnici specializzati proprio nella gestione dei dati. Una capacità che induce molti clienti a sceglierci anche per ruoli consulenziali». In un momento in cui l'attenzione ai costi dell'It è particolarmente elevata, le aziende preferiscono affidarsi a fornitori qualificati, in grado di individuare soluzioni che, accanto alla massima efficienza, consentono anche di contenere i costi.

«La progressiva crescita dei data center e della quantità di informazioni da gestire – spiega Alessandro Cetto – sta facendo esplodere la complessità e, per tale ragione, sono sempre più vincenti le soluzioni, come quelle proposte da noi, in grado di semplificare l'attività di gestione e, contemporaneamente, ridurre progressivamente i costi. Il portfolio di soluzioni proposte da EMC e i loro investimenti sui partner qualificati aiutano a proporci con un'offerta sempre più interessante per i nostri clienti che, indipendentemente da dimensione ed esigenze, richiedono la corretta gestione dei propri dati».





## I.A.N. INTERPRETARE I PROCESSI AZIENDALI

«Nei prossimi due anni vedremo ridursi di oltre l'80% i ricavi legati alle tecnologie di storage tradizionali». **Alberto Neri, amministratore delegato e fondatore di I.A.N.** ([www.ian.it](http://www.ian.it)), nell'ormai lontano 1979, vanta un'esperienza invidiabile proprio nel mercato dello storage. Negli anni ha visto nascere e morire decine di tecnologie e oggi, al termine di una difficile situazione economica globale, si aspetta un futuro estremamente diverso, che sconvolgerà equilibri e modalità operative ormai apparentemente consolidati: «Per anni siamo stati abituati a misurare e vendere la tecnologia in funzione delle caratteristiche tecniche, parlando con i clienti di capacità, velocità, banda... Oggi questi numeri non interessano più, perché il vero valore è rappresentato dai servizi e dai vantaggi che un'azienda può effettivamente percepire dall'implementazione di una nuova tecnologia».

In un simile scenario, secondo Neri, proprio la partnership con aziende innovative come EMC rappresenta il presupposto essenziale per le aziende che si occupano di system integration e, quindi, devono coniugare domanda e offerta. «In pratica – spiega il manager – siamo chiamati a interpretare le esigenze del cliente, proponendogli le tecnologie del fornitore, ma parlando di vantaggi in termini di efficienza, Kpi, sicurezza e affidabilità. Questo significa che i tecnici devono trasformarsi in interpreti dei processi aziendali, abituandosi a parlare il linguaggio dei manager e non solamente quello dei responsabili dei sistemi informativi».

Una realtà come EMC, secondo Neri, «è in grado di proporre le migliori tecnologie nell'ambito dello storage e della virtualizzazione, ma sono poi aziende dinamiche e flessibili come I.A.N. a dover interpretare il mercato e fornire nuovi servizi con modalità completamente diverse rispetto a quelle del passato».

Una dinamica che comporta, necessariamente, una differente organizzazione aziendale, impostata soprattutto sull'efficienza interna e sulla certificazione dei processi organizzativi. Da qui la scelta dell'azienda milanese di far crescere le competenze delle proprie persone, «creando un team sempre più forte e capace di porre le tecnologie al servizio dei clienti».



## IN20 OPERAZIONI DI ALTO LIVELLO

«Virtualizzazione, consolidamento e backup. Facciamo poche cose, ma al più alto livello». **Marcello Rossi, co-fondatore e responsabile della direzione commerciale di IN20** (a destra nell'immagine - [www.in20.com](http://www.in20.com)), chiarisce subito gli obiettivi di una realtà che punta su progetti di fascia alta, caratterizzati da un reale valore aggiunto per il cliente: «Sin dalla nostra nascita, nel 2003, abbiamo deciso di focalizzarci su un unico settore, lavorando solo con un leader di mercato e con personale caratterizzato da un elevato skill. Per questo abbiamo stretto un rapporto di collaborazione con EMC, marchio di riferimento nel settore, e scelto di inserire nell'organico solo tecnici senior. Ancor oggi, in vista della crescita futura, cerchiamo solamente persone che ci possano portare un autentico patrimonio di competenze».

Una scelta coraggiosa, soprattutto in un Paese, come il nostro, in cui l'IT è ancora vissuto come una commodity e una corretta modalità di gestione dei dati viene presa in considerazione solo quando il cliente percepisce i vantaggi di un simile investimento.

«Anche il nostro personale commerciale possiede specifiche competenze tecniche – riprende Rossi –, così da proporsi nel ruolo di presales, in grado di aiutare l'azienda cliente a compiere le scelte giuste per migliorare i propri processi».

«Per far percepire il valore dei dati e la loro corretta salvaguardia – gli fa eco l'altro **co-fondatore** e attuale **responsabile finanziario e marketing Francesco Baroncelli** – siamo sponsor di un torneo di golf a carattere nazionale, attraverso il quale riusciamo a raggiungere i manager e spiegare quanto sia importante sfruttare i vantaggi della virtualizzazione e, in particolare, di una corretta politica di business continuity».

Tutti elementi che IN20, grazie alla focalizzazione esclusiva sulla valorizzazione dei data center, è in grado di gestire con un elevato livello di professionalità. A fronte di problematiche complesse, l'azienda toscana si propone nelle vesti di autentico partner. «Perché i clienti – sintetizza Baroncelli – apprezzano la proposta di soluzioni efficienti, come quelle firmate da EMC e implementate da un interlocutore qualificato, in grado di soddisfare anche le esigenze specifiche».

## INFOLAB PENSARE IN GRANDE

«Sin dalla fase di maggior espansione dell'It, abbiamo aiutato le aziende che erano state progressivamente abbandonate dai grandi vendor, non più in grado di fornire un supporto capillare e continuativo, necessario a fronte di esigenze specifiche». **Maurizio Lenzi, presidente e amministratore delegato di Infolab** ([www.infolab.it](http://www.infolab.it)), sintetizzata così la filosofia di un'azienda che, da 15 anni, propone ai propri clienti le tecnologie più all'avanguardia e, soprattutto, efficaci. «In molti casi – spiega Lenzi – operiamo in stretto rapporto con realtà caratterizzate da piccole dimensioni, ma capaci di pensare in grande, che necessitano dei più potenti strumenti informatici oggi disponibili sul mercato».

Una simile esigenza è sentita soprattutto dalle realtà distribuite in più sedi, spesso con filiali all'estero, nelle quali la virtualizzazione dei dati rappresenta un'esigenza imprescindibile per massimizzare la propria capacità operativa.

I dati, però, costituiscono spesso un valore non completamente compreso e adeguatamente tutelato, e per questo l'azienda emiliana si è attivata anche nella formazione e informazione del mercato, con l'obiettivo di illustrare le nuove potenzialità, proponendosi poi come consulente e system integrator in grado di supportare le aziende nella crescita tecnologica. Un'attività che, oltre agli aspetti prettamente informatici, coinvolge anche l'organizzazione aziendale, in quanto, secondo Lenzi, «per trarre vantaggio dalle nuove opportunità, è necessario che gli It manager assumano un ruolo di responsabilità, partecipando in modo costruttivo alle iniziative strategiche».

Per sfruttare, in ogni occasione, le migliori tecnologie disponibili sul mercato, Infolab ha scelto di operare come azienda indipendente e, quindi, non legata a un unico fornitore. «Nonostante questo obiettivo – conferma Lenzi – EMC è ormai diventato uno standard nelle nostre proposte, in quanto dispone di un'offerta d'eccellenza che ci permette di assumere un ruolo consulenziale nello sviluppo dei progetti relativi alla gestione del dato e fornire ai nostri clienti supporto concreto e reale valore aggiunto. Inoltre, ci hanno significativamente aiutato nel far crescere il nostro business, con una presenza continuativa sia dal punto di vista tecnico che commerciale. Il tutto nell'ottica di una reale partnership».



## KNC SEMPRE UN PASSO AVANTI

«A nessuna azienda interessa avere dei dati – spiega provocatoriamente **Massimo Puliani, direttore commerciale di KNC** ([www.knc.it](http://www.knc.it)) –. Il vero obiettivo è poterli utilizzare quando servono».

Ancora una volta, come sempre avvenuto nei dieci anni di vita, l'azienda romana sceglie di non allinearsi alle modalità operative più comuni, ma preferisce guardare oltre, proponendo quello di cui le aziende «avranno bisogno nei prossimi anni per supportare la propria crescita». Già all'inizio della propria storia, nel 2000, i sette soci fondatori di KNC hanno deciso di abbandonare il mercato dell'informatica classica, chiamandosi fuori dalla ressa per puntare alla fornitura di servizi a elevato valore aggiunto e iniziando a fare progetti di gestione dei dati in ambito enterprise. Una scelta confermata nel tempo anche se, successivamente, è stata creata una divisione dedicata alle medie e piccole aziende alla ricerca di soluzioni di alto livello. «In moltissimi sono in grado di fornire soluzioni per immagazzinare e proteggere i dati. Mentre noi ci siamo ulteriormente specializzati nella capacità di rendere tali dati realmente disponibili, consentendo alle aziende di ridurre i costi e disporre di tutte le proprie informazioni al momento opportuno, anche a fronte di qualunque catastrofe».

La capacità di valorizzare il dato, in tutte le fasi di vita, ha consentito a KNC di essere riconosciuta sul mercato come un'azienda in grado di operare anche sui progetti più particolari e complessi, «dove altri competitor preferiscono defilarsi».

«Oggi – riprende Puliani – chi si rivolge a noi non chiede il prezzo più basso, ma il progetto migliore. Ben sapendo che siamo in grado di soddisfare, in completa autonomia, qualunque esigenza e di identificare le migliori soluzioni proposte da EMC per sfruttare tutte le risorse disponibili».

Progetti e tecnologie che piacciono, oltre alle grandi aziende del business, anche alle Onlus. I tecnici di KNC, infatti, seguono progetti per Associazioni umanitarie importanti «realtà che – spiega Puliani – hanno poche risorse finanziarie, ma notevoli complessità. Operare con questi ambienti ci permette di dimostrare che la nostra tecnologia può essere davvero a disposizione di tutti».





## LUTECH GLI EVANGELISTI DELLO STORAGE

«Il nostro valore aggiunto non è rappresentato dal fatto che vendiamo i prodotti di un leader come EMC: la vera forza di un gruppo costituito da 450 professionisti è quella di comprendere i clienti e rispondere alle esigenze con progetti e servizi adeguati». **Stefano Bossi, direttore commerciale di Lutech** ([www.lutech.it](http://www.lutech.it)), ribadisce l'importanza di saper proporre, con competenza, soluzioni in grado di offrire vantaggi: «È emblematico che il 65% del nostro fatturato provenga dai servizi e questo ci qualifica come consulenti, non come rivenditori».

Proporre soluzioni innovative, comporta la capacità di spiegare i reali vantaggi che queste possono offrire e, per tale ragione, Lutech ha creato un team di professionisti dedicati all'«evangelizzazione». «Ormai – riprende Bossi – tutte le aziende sono sensibili all'esigenza di archiviare correttamente le proprie informazioni. Per questo è fondamentale spiegare i vantaggi di una tecnologia in grado di rendere tali processi rapidi e affidabili, sia in fase di archiviazione sia nel successivo reperimento». Si tratta di concetti che entreranno progressivamente nell'agenda dei manager, ma che, in alcuni settori, sono già un'esigenza. In particolare la sanità e la Pubblica amministrazione locale stanno investendo in questa direzione, così come anche il mercato finanziario è aperto alle nuove proposte.

Si tratta di settori «delicati», per i quali è necessario disporre di competenze specifiche. Da qui la scelta dell'azienda di acquisire società specializzate in alcuni ambiti d'offerta. Questo spiega perché, dopo aver compreso le esigenze peculiari di un cliente e aver analizzato il contesto per un progetto, Lutech possiede le professionalità per disegnarlo e, soprattutto, realizzarlo. Ma non solo: Lutech è in grado di illustrare i progetti ai propri clienti e simulare le soluzioni. Infatti, con l'ingresso in azienda di **Nino D'Auria**, che ricopre il ruolo di **amministratore delegato** dopo essere stato amministratore delegato di EMC, Lutech sta concretizzando il sogno di realizzare il primo Solution Center EMC. Un ambiente in cui i clienti possono «toccare con mano» le più innovative tecnologie e comprendere i vantaggi offerti dalle soluzioni per il loro sviluppo futuro.



## MATICMIND NEL CUORE DEI DATA CENTER

«Il mondo dell'IT sta convergendo verso le tecnologie IP, perciò il mercato necessita di elevate competenze in ambito infrastrutturale». Sono queste le competenze che, come spiega l'**amministratore delegato di Maticmind** ([www.maticmind.it](http://www.maticmind.it)) **Luciano Zamuner** (in secondo piano nella foto), caratterizzano l'azienda di Vimodrone, alle porte di Milano, sin dalla sua nascita, all'inizio degli anni 80.

Già allora, spiega Zamuner «formalizzammo accordi di collaborazione con quella che era solo una piccola azienda, ma con notevoli competenze, di nome Cisco. Negli anni molte cose sono cambiate, la piccola impresa americana è divenuta il principale player mondiale delle telecomunicazioni e Maticmind è arrivata a contare circa 200 dipendenti, con prospettive di crescita anche nei prossimi anni».

Un successo, quello dell'azienda italiana, reso possibile dalla focalizzazione sulla system integration, con la realizzazione di infrastrutture e grandi reti per le principali società della penisola.

«Oggi si parla molto di cloud computing – sottolinea il **direttore marketing e business development Filippo Monticelli** –, ma non dobbiamo dimenticare che, affinché diventi una realtà, è necessario disporre di un'infrastruttura e di un data center di assoluta qualità. Senza questa premessa, infatti, qualunque progetto di cloud computing è destinato a fallire».

Per razionalizzare un data center e ottimizzare le reti di telecomunicazione sono necessarie, evidentemente, soluzioni hardware e software all'avanguardia, preferibilmente studiate per operare insieme, in completa integrazione. «Una situazione – spiega Monticelli – alla quale la partnership fra Cisco, VMware e EMC risponde nel migliore dei modi. Con le proprie specializzazioni e grazie a un percorso di sviluppo congiunto, i tre vendor sono in grado di proporre l'eccellenza nel settore, complementandosi a vicenda e offrendoci gli strumenti necessari per esaltare le nostre competenze ed esperienze specifiche».

«Proprio le numerose referenze conseguite con clienti particolarmente esigenti – sintetizza Zamuner – testimoniano la nostra competenza, soprattutto nell'ambito di progetti che richiedono elevata capacità in termini computazionali e di storage».



## MYCROFT LA FORZA DEI SERVIZI

«Si parla molto di cartella clinica elettronica. Ma per renderla una realtà è necessario disporre delle migliori soluzioni e delle migliori competenze nella gestione e nella protezione dei dati». **Guido Bortolami, consigliere delegato di Mycroft** (a sinistra nell'immagine - [www.mycroft.it](http://www.mycroft.it)), conosce bene le problematiche della virtualizzazione. Nella realizzazione di progetti sensibili e di grandi dimensioni, come quelli legati all'ambito sanitario, è infatti necessario disporre di competenze specifiche, che vanno dalla progettazione all'aggiornamento tecnologico, con particolare attenzione alla storage consolidation e alla sicurezza. Ma è fondamentale disporre anche della capacità di fornire tutti i servizi necessari alla gestione di informazioni particolarmente delicate. «Tutte problematiche nelle quali – spiega Bortolami – Mycroft ha sviluppato capacità specifiche e servizi specializzati, in grado di affrontare anche i progetti più articolati». Già nel 2004, infatti, l'azienda di Padova è stata una delle prime a credere nella virtualizzazione, investendo nella crescita professionale dei propri uomini, con l'obiettivo di possedere sempre le competenze necessarie per garantire servizi adeguati a qualunque esigenza.

Sono proprio i progetti più articolati a esaltare le competenze di Mycroft. «Lo storage – afferma **Paolo Fioretto, presidente di Mycroft** – non può essere ridotto a una semplice archiviazione. Infatti, al crescere della quantità di informazioni da gestire, diventa sempre più importante ottimizzare la disponibilità e, soprattutto, garantire un'adeguata protezione, anche nel rispetto della normativa vigente. Un'esigenza che, grazie alle progressive acquisizioni, EMC può oggi soddisfare mettendoci a disposizione tutti gli strumenti necessari per garantire i migliori servizi ai nostri clienti».

Anche per questa ragione, Fioretto dimostra particolare interesse per la partnership instaurata con VMware e con Cisco: «Nei prossimi anni il cloud computing sarà sempre più utilizzato nella gestione dei grandi progetti perciò sarà necessario sfruttare le soluzioni di virtualizzazione e razionalizzazione delle infrastrutture, portando l'intelligenza nella gestione dei dati».



## R1 PADRONI DELLA TECNOLOGIA

«Cloud computing, virtualizzazione e networking», **Giancarlo Stoppaccioli, amministratore delegato di R1** (a sinistra nella foto - [www.r1spa.it](http://www.r1spa.it)), sa che saranno questi i fattori trainanti nei prossimi anni. La recente qualifica di Premier Partner EMC ha quindi rappresentato il «naturale sbocco di un processo di crescita» passato attraverso uno stretto rapporto di collaborazione con l'azienda romana, punto di riferimento nazionale nell'ambito delle infrastrutture, Cisco e VMWare.

Lo stesso Stoppaccioli spiega che, da qualche anno, R1 propone la tecnologia della multinazionale americana, anche se solo recentemente ha formalizzato un rapporto più strutturato, puntando su un'autentica strategia di brand.

«Del resto – gli fa eco **Luca Prestifilippo, sales specialist EMC in R1** – con EMC condividiamo anche il fatto di essere un'azienda giovane nella mentalità e nelle persone, con una forte propensione a realizzare iniziative comuni di business, nel rispetto delle reciproche opportunità. Lo dimostra il fatto che abbiamo incontri periodici con il loro management. Occasioni durante le quali possiamo confrontarci sulle strategie e ottenere la flessibilità necessaria per affrontare gare particolari».

«Anche il marketing di EMC, come avviene con quello di Cisco e VMWare – spiega la **responsabile marketing Iolanda Giglio** – ha dimostrato una notevole disponibilità nei nostri confronti, promuovendo iniziative comuni per far crescere la cultura dei dati e per consentire ai clienti di conoscere le tecnologie proposte».

«Del resto – riprende Stoppaccioli – i nostri clienti, di tutte le dimensioni, quando si rivolgono a un system integrator come R1 chiedono una soluzione globale, che risponda alle loro esigenze specifiche. È quindi vincente la capacità di proporci con un'offerta nativamente integrata e con i migliori marchi presenti sul mercato».

L'offerta e il progetto, ovviamente, rappresentano il primo passo di qualunque iniziativa commerciale, ma è il fattore tecnologico a creare la vera differenza. Per questa ragione gli stessi tecnici di R1, che partecipano periodicamente ai corsi di EMC, sono i primi ad apprezzarne il rigoroso programma di certificazione, che gli permette di dominare la tecnologia.

## SINERGY SEMPLIFICA L'IT

«Oggi siamo Spoc, single point of contact per tutte le problematiche relative al data center». **Andrea Navalesi, amministratore di Sinergy** (www.sinergy.it), sintetizza così la crescita di un'impresa nata a metà degli anni 90 e che oggi è una realtà con sei filiali a Segrate, Bologna, Genova, Padova, Roma e Torino. Un'evoluzione che ha portato l'azienda a divenire un interlocutore unico e di riferimento per tutte le necessità degli ambienti infrastrutturali It di tipo mission critical. «Privilegiamo l'aspetto tecnologico su quello commerciale – spiega Navalesi – e questo ci induce a proporci soprattutto ad aziende caratterizzate da una notevole complessità organizzativa e alla ricerca di un fornitore che, attraverso un unico progetto, sia in grado di completare le tecnologie rendendo i dati sempre più sicuri e disponibili. Proteggere e archiviare i dati, infatti, potrebbe risultare relativamente semplice. Il vero valore aggiunto risiede nel consentire al personale di accedervi, in tempi rapidi, a fronte di qualunque necessità».

I progetti nascono dalla collaborazione di gruppi di lavoro multifunzionali capaci di intervenire in tutte le aree del data center e non si esauriscono con il disegno della soluzione, ma prevedono l'affiancamento di servizi che assicurano nel tempo affidabilità dell'intero sistema e supporto tecnologico. Il tutto con una filosofia di fondo: la flessibilità. «La capacità di adeguarci alle richieste del cliente e a qualsiasi tipo di architettura It si riflette anche nell'offerta di Flexible managed services, servizi che possiamo costruire insieme al cliente stesso». Si tratta di servizi che, pur essendo preconfigurati, risultano flessibili e consentono di gestire le variabili che caratterizzano le reali esigenze delle aziende.

Sinergy è in grado di integrare tutti gli aspetti tecnologici dell'infrastruttura, proponendo soluzioni personalizzate e trasversali grazie anche alla collaborazione con partner come EMC. «La partnership con EMC – conclude Navalesi – ci permette di proporre un'offerta completa e di mettere in campo le migliori soluzioni oggi disponibili sul mercato, sempre seguendo i nostri principi: competenza, qualità e trasparenza».



## SISTEMARCA "NO PROBLEM"

«Con il nostro servizio di business continuity, garantiamo la disponibilità delle applicazioni e dei dati aziendali a fronte di qualunque interruzione delle attività». **Gian Nello Piccoli, sales director del Gruppo Eurosystem Sistemarca** (www.sistemarca.it), illustra uno dei servizi più apprezzati tra quelli proposti dall'azienda veneta. Una realtà che, negli anni, ha maturato in quest'ambito elevate competenze, proponendosi con l'esperienza necessaria per garantire una protezione adeguata dei dati, la riduzione dei tempi di ripristino e una maggiore disponibilità delle risorse tecnologiche.

«Sicurezza, consolidamento, virtualizzazione e back-up rappresentano prerogative indispensabili anche per le Pmi – sottolinea la **responsabile marketing & human resources Serena Zottino** – che riconoscono in EMC un brand di assoluto riferimento sia per la qualità sia per la completezza dell'offerta. Caratteristiche che ci permettono di dare visibilità alle nostre competenze nel mondo dell'infrastruttura».

Lo slogan "No Problem", scelto da Sistemarca, l'azienda del Gruppo specializzata nella realizzazione di progetti infrastrutturali, evidenzia l'attenzione dell'azienda nel garantire continuità operativa ai propri clienti, grazie a soluzioni tecnologiche innovative e all'"outsourcing".

«I nostri clienti – riprende Piccoli – hanno compreso che è indispensabile essere sempre più concentrati sul proprio business, delegando "dietro le quinte" la gestione dell'intera infrastruttura It a un'azienda altamente specializzata. Solo in questo modo è possibile ottenere livelli ottimali, in termini di disponibilità dei servizi e performance del data center».

«Una simile modalità operativa – fa notare Zottino – risponde all'esigenza di disporre di risorse altamente qualificate per l'amministrazione, la manutenzione e il monitoraggio dell'intera infrastruttura, assicurando il mantenimento nel tempo di alti livelli di performance delle applicazioni e di disponibilità dei servizi. Il tutto a fronte di un sistema di erogazione meno invasivo rispetto al tradizionale outsourcing, in quanto l'azienda mantiene il controllo di tutti i propri asset».





## TERASYSTEM QUINDICI ANNI DI STORAGE

«Una semplice e-mail, spedita a dieci colleghi, genera una serie di risposte che crescono in modo esponenziale, arrivando, in alcuni casi, a dar vita a un traffico di mille messaggi. Tutte queste comunicazioni, solitamente, vengono salvate su costosi dischi a 15mila giri». Basta un semplice esempio a **Raffaele Persico, amministratore delegato di Terasystem** ([www.terasystem.it](http://www.terasystem.it)), per spiegare quanto un'errata gestione dei dati gravi in modo significativo sul bilancio di un'azienda.

Una situazione che Terasystem conosce molto bene, in quanto sin dal 1994, tra i primi in Italia, si occupa di system integration e storage. «Operare su queste problematiche quando erano ancora pressoché sconosciute nel nostro Paese – spiega Persico – ci ha permesso di maturare una notevole esperienza, sviluppando progetti di dimensioni significative, per esempio quello relativo all'archiviazione di 8 milioni di impronte digitali per la Criminalpol». Un'attività intensa, che ha spinto i responsabili dell'azienda a lavorare in stretto contatto con i principali vendor di settore, ma anche a sviluppare software specifici per ottimizzare alcune soluzioni. Tra queste la deduplicazione dei dati che consente di ridurre dell'80% lo spazio occupato da dati replicati più volte. «Alcune società di consulenza – spiega Persico – per ridurre i costi di storage e migliorare la disponibilità dei dati, operano attraverso una serie di interviste al personale interno. Una modalità che comporta tempi estremamente lunghi e soluzioni basate quasi esclusivamente su opinioni personali. Al contrario, noi basiamo la nostra consulenza su informazioni raccolte attraverso software specifici, in grado di monitorare l'intera attività di storage. In questo modo, a un costo competitivo e in tempi particolarmente rapidi, basiamo i progetti su dati reali e oggettivi, individuando la soluzione ideale».

La capacità innovativa di Terasystem e la leadership del brand EMC hanno dato vita a un rapporto di stretta collaborazione che si è andata rafforzando con la progressiva integrazione di numerose soluzioni specifiche per la gestione e la protezione dei dati, che vengono oggi utilizzate da Terasystem per completare un'offerta di consulenza e servizi indirizzati alle principali aziende italiane.

DM





**EMC<sup>2</sup>**  
where information lives<sup>®</sup>

