

STRATEGIE

L'it? Ha bisogno del termometro

Hp rilancia su Openview, la soluzione che tiene sotto controllo l'infrastruttura informatica nelle grandi imprese

Un occhio vigile per tenere sotto controllo, in tempo reale, le spese e le principali variabili del mercato e per ottimizzare il rendimento delle infrastrutture tecnologiche: è questa una delle maggiori esigenze avvertite adesso dalle imprese.

L'attuale fase congiunturale causa infatti una situazione in cui i budget delle aziende languono, il mercato non lascia intravedere significativi margini di crescita, le start-up lottano a denti stretti per sopravvivere: dovendo contenere i costi per mantenere la competitività, diventa fondamentale per le imprese saper controllare investimenti e spese e saper ottimizzare le infrastrutture tecnologiche già esistenti.

Le soluzioni Hp. A questa esigenza Hewlett-Packard (Hp) risponde presentando sul mercato un portfolio di soluzioni avanzate del già noto software di service management Openview, che abilita la comunicazione fra infrastruttura It (server, sistemi, network, strutture di storage, applicazioni, Web service) e il business.

Basandosi su dati che descrivono il sostanziale sottoutilizzo da parte delle imprese della propria infrastruttura tecnologica (fruttata soltanto dal 20 al 35% delle sue potenzialità), Hp stima che la strategia chiamata adaptive management — in sostanza l'adattamento costante alle fluttuazioni del mercato — induca un aumento dell'utilizzo dell'it in azienda del 75 per cento.

Hp propone Openview come "termometro" dell'infrastruttura It: in altri termini il software — destinato a grandi imprese, service provider, compagnie di telecomunicazioni, fornitori di servizi in outsourcing — riduce i tempi necessari all'identificazione dei problemi e offre l'accesso diretto degli operatori alle informazioni necessarie alla risoluzione automa-

Il logo vincente. Maggio 2002: dopo la fusione, l'Insegna Hp sostituisce quella di Compaq nel quartier generale di Houston della società texana Ap



I RISULTATI

Fatturato e perdite operative dell'Enterprise systems group di Hp che include software di gestione, storage e server, in milioni di \$ per trimestre



LA SOCIETA'

Un colosso nato in garage

L'intera storia di Hewlett-Packard si basa sulla spinta propulsiva generata dall'innovazione tecnologica. La società fu fondata nel 1939 da due giovani ingegneri che si erano conosciuti durante gli studi alla Stanford University, Bill Hewlett e Dave Packard. Il loro primo prodotto, realizzato in un garage di Palo Alto (California), fu un oscillatore: uno strumento elettronico per testare i suoni che suscitò l'interesse della Walt Disney, la quale acquistò otto di questi apparecchi per sperimentare soluzioni acustiche innovative per il film d'animazione "Fantasia" (1940).

Dopo il boom di vendite nell'hardware durato per 60 anni, e il forte contributo dato alla creazione della Silicon Valley (insieme a Intel, alla Università di Stanford e all'apporto dei fondi di venture capital), Hp si è fusa con Compaq attraverso un complesso processo concluso nel maggio 2002. Quanto al settore software, oggi è la quinta società al mondo (con un volume d'affari di quasi cinque miliardi di dollari): è specializzata nel server fault-tolerant, Unix, Linux e Windows, nelle soluzioni di storage e software management. Come mette in rilievo Maria Letizia Mariani, country manager software di Hp global business unit, «nel mercato italiano uno dei principali settori di valore è quello dei software». I principali clienti in Italia sono Telecom Italia, Wind ed Enel.

Le nuove e principali soluzioni di service management, presentate dalla società californiana al centro congressi di Lisbona, sono l'Adapting management platform (una piattaforma di gestione che aumenta la capacità delle imprese di dare una risposta proattiva alle variazioni del mercato) e la suite Hp Open call (una piattaforma di middleware che abilita le integrazioni tecnologiche convergenti voce-dati).

Hp ha lanciato quindi nuove soluzioni per gestire le reti Hp quali Network node manager 6.4, Network node manager extended topology 2.0, mentre per la gestione dei Web service ha creato Openview Service management engine.

Le strategie. Nora Denzel, general manager e vicepresidente di

Hp Software global business unit, ha illustrato le potenzialità dei nuovi prodotti software. «Si tratta di un set di nuove tecnologie per il service management, tecnologie intelligenti per il network management, soluzioni per l'automazione avanzata dello storage management e il primo utility data center che consentirà la riallocazione dinamica delle risorse infrastrutturali», ha detto. «Questi servizi consentono di rispondere al bisogno delle imprese di conoscere in tempo reale cosa sta succedendo nel mercato e nei processi di business, di aumentare la loro capacità di riorganizzazione e di riallocazione delle risorse come conseguenza delle fluttuazioni del mercato, di aumentare il loro controllo sulle infrastrutture tecnologiche e sulla domanda di servizi provenienti dal mercato».

Il fatturato. L'unità di business esecutivo dell'Enterprise system group di Hp, ha sottolineato che «una delle esigenze principali delle aziende di oggi è migliorare il fatturato ottimizzando le infrastrutture tecnologiche esistenti, un processo realizzabile attraverso la capacità di ottimizzare le risorse e di rispondere in modo flessibile alle variazioni di un ambiente in costante mutamento».

Peter Blackmore, vicepresidente Enterprise Systems — che comprende sistemi e soluzioni per le imprese tra cui il management software, lo storage e i server — ha chiuso il quarto trimestre 2002, il 31 ottobre, con un fatturato di 4,1 miliardi di dollari (+8% sul trimestre precedente ma -5% sull'analogo periodo 2001) e perdite operative per 152 milioni di dollari (270 in meno del trimestre precedente). In questo quadro, il fatturato del software è migliorato del 2% su base sequenziale ma è sceso del 15% anno su anno. I dati globali di chiusura 2002 non sono invece ancora disponibili.

Nora Denzel: basta sprechi, imparate a investire bene

Nora Denzel, newyorkese, dopo gli studi in computing science alla State University di New York ha iniziato la sua carriera in Ibm, passando poi in Legato Systems. Complessivamente, prima del suo approdo nel service management di Hewlett-Packard (dove ricopre l'incarico di general manager e vicepresidente di Hp Software global business unit) ha trascorso 17 anni nel settore dello storage.

L'errore più comune nel passato è stato aver investito in modo disordinato in sistemi informatici, anziché ottimizzare le infrastrutture tecnologiche esistenti. In realtà, è aziende spesso non comprendono che, per concorre nel minor tempo possibile nella cosa sta accadendo nei settori principali del mercato di riferimento, occorre massimizzare le capacità di controllo delle variabili strategiche di business, attraverso il perfezionamento nella comunicazione dei sistemi di software.

E i principali benefici che derivano dai programmi di software management? Il beneficio principale è la riduzione dei costi della struttura gestita. È possibile ottimizzare l'impiego di risorse umane nell'organizzazione aziendale, razionalizzando la gestione dei servizi. È la razionalizzazione dei servizi a sua volta ottimizzazione dell'interazione dinamica fra i quattro piloni su cui poggia l'innovazione di Hp: storage, server, software e data center. Qualunque sia il sistema operativo utilizzato, da Windows a Linux, l'aumento dell'efficienza nel sistema aziendale è funzionale alla comunicazione con l'esterno, per esempio per il customer relationship management (l'assistenza clienti gestita attraverso le tecnologie) e sotto il profilo di una rapida reazione nei confronti dei cambiamenti. Il punto principale è pensare non a come ridurre i cambiamenti, ma alle soluzioni per reagire razionalmente in tempi veloci.

Quali possibilità offrono i servizi di Web management? Una delle funzioni più importanti è la gestione dello storage in remoto attraverso Internet. Mediante la Rete, l'azienda può usufruire anche in sedi lontane dal suo quartier generale dei benefici che derivano dal controllo delle informazioni strategiche.

Roberto Faben

R.Fab.

Top manager, Nora Denzel

BYTECHNOLOGY

Software sì, ma a consumo

Le aziende utenti richiedono soluzioni sempre più integrate e flessibili di accedere ad alcune funzioni in modalità remote tramite Internet e di acquistare applicazioni software sotto forma di servizi. Queste le ragioni che hanno spinto la società di tecnologia del Gruppo Byte a dare vita alla divisione B-web, alla quale affidare il compito di dare risposta alle nuove esigenze delle aziende clienti del gruppo.

Il business. «B-web è nata con il chiaro obiettivo di trarre nuovi frutti dalle attività di tutto il gruppo — esordisce Sergio Montabone, amministratore delegato di ByteTechnology —. Inizialmente si è occupata di aspetti come il collegamento delle risorse informative tra le diverse sedi dei clienti utilizzando le infrastrutture Internet e le tecnologie per le realizzazioni di reti virtuali private (Vpn) al fine di garantire la sicurezza e la privacy delle transazioni. In seguito, B-web ha iniziato a offrire servizi legati alla realizzazione e alla gestione di siti Web e alla gestione delle infrastrutture per la posta elettronica, per fare questo è stato realizzato un data center. In altre parole B-web è diventato l'ISP (Internet service provider) per le aziende clienti del Gruppo Byte».

L'azienda scommette sul modello Asp che fattura in base all'impiego

Queste prime attività della nuova divisione di ByteTechnology offrono però un limitato valore aggiunto, come sottolinea Montabone, che invece si concretizza in altri progetti: quelli che si occupano di integrare le applicazioni.

«L'obiettivo è integrare le applicazioni tradizionali realizzate dalle società del Gruppo Byte, principalmente Byte Software House, con nuove funzionalità capaci di sfruttare le opportunità offerte da Internet — aggiunge l'amministratore delegato —. Questo si traduce sia nell'offrire l'accesso remoto sia nel proporre il software in modalità Asp (Application service provisioning, vale a dire con fatturazione a consumo). Il primo passo in questa direzione è stato compiuto con l'applicazione per la rilevazione delle presenze, che oggi permette ai dipendenti di un'azienda di poter collegare tramite Internet per poter indicare l'orario di inizio e termine della loro presenza

anche se si trovano a lavorare fuori dalla sede aziendale». Il modello Asp. «Oggi stiamo lavorando anche con i programmi gestionali — prosegue — al fine di permettere ai nostri clienti di poter integrare nel flusso informativo sia le attività della sede centrale sia quelle delle filiali periferiche; anche il gestionale sarà in seguito reso disponibile in modalità Asp, così come le soluzioni per la gestione amministrativa del personale. Obiettivo finale è mettere a punto una versione Asp di tutte le nostre applicazioni in modo da poter offrire agli utenti la possibilità di scegliere le modalità di acquisto che preferiscono, comprese quelle ibride frutto dell'unione tra l'Asp e l'acquisto tradizionale. Ha questo sarà possibile perché tutte le applicazioni condividono un database comune».

Per raggiungere questi obiettivi la società ha bisogno, oltre che delle competenze e delle risorse di tutto il gruppo, anche di infrastrutture capaci di garantire alte prestazioni e disponibilità. «Il nostro data center è destinato a crescere — conferma Montabone —, non è però esclusa l'eventualità di un accordo con una società che già



Sergio Montabone

dispone di queste infrastrutture, per esempio Telecom Italia che è nostro partner per quanto riguarda la connettività. Tutto dipende dai ritmi di crescita e di sviluppo dell'offerta Asp che suscita interesse presso i nostri clienti, soprattutto presso le imprese di medie e grandi dimensioni. Le quali avvertono la necessità di cambiare per guadagnare in efficienza e ridurre i costi». Considerato che le attività di B-web sono partite solo da pochi mesi, i risultati ottenuti fino a oggi sono ragione di soddisfazione per l'amministratore delegato che conclude sottolineando come vi sia un forte impegno da parte del Gruppo Byte verso il modello Asp. Un modello oggi utilizzato solo dal 5% dei clienti che però, secondo le previsioni, diventeranno almeno il 15% già entro la fine dell'anno.

Emil Abrascid

MERCATO TLC

Con Nortel la voce corre online

Il futuro della telefonia risiede sempre più nella convergenza digitale, che implica l'indipendenza di più dispositivi integrati indipendentemente dal luogo in cui si trova. Per ricoprire un ruolo di primato in un mondo convergente bisogna operare nei tre diversi segmenti del mercato delle reti: wireless, fisse (coste wireline) e segmento enterprise, vale a dire le tecnologie per reti private. È questo il pensiero di Anna Banfi, direttore marketing di Nortel Networks Italia spa, il cui fatturato 2001 (ultimo disponibile) è stato di 273,8 milioni di euro.

La convergenza. «Nortel — aggiunge Anna Banfi — ha una grande esperienza di telefonia via Internet, di reti locali Wan, di fibra ottica, quindi sa bene che cosa sono le piattaforme digitali». Oltretutto, per Banfi, oggi c'è Internet, ovvero la tecnologia che ha accelerato lo sviluppo della convergenza, facendola finalmente diventare realtà possibile. Possibile, ma non ancora diffusa. Dove sta l'ostacolo? «Purtroppo i costi sono ancora elevati — risponde Banfi —. Oggi, però, Nortel Networks propone la possibilità di utilizzare prodotti scalabili, grazie anche all'integrazione con sistemi di altri fornitori». Wireless e wireline. Nel campo delle tecnologie wireless, Banfi sottolinea come Nortel, che realizza infrastrutture di rete Gsm, Gsm-R, Gprs e Umts, possa avere

Maggiore focus sull'offerta di dispositivi per la telefonia attraverso la Grande rete

molte chance di successo nel nostro Paese anche nel campo della telefonia multimediale Umts, grazie all'esperienza accumulata con lo standard americano Cdma. «L'Italia è un mercato molto fertile — afferma —, data l'altissima penetrazione dei cellulari tra gli utenti, che però si trovano di fronte a un'offerta di applicativi Gprs (Umts piuttosto limitata). Nel campo delle reti fisse, fattori politici e regolamentari legati alla deregulation giocano ancora un ruolo determinante. «Nonostante tutto, anche in questo settore in Italia possiamo vantare una lunga presenza, iniziata nel 1979 con la joint venture con Olivetti — aggiunge Banfi —. La nostra proposta di realizzazione di reti convergenti voce e dati basate su Ip e a banda larga metropolitana è indirizzata ai carrier tradizionali e agli operatori cosiddetti alternativi».

Strategia per Enterprise. Oggi, la strategia di Nortel è incentrata soprattutto su wireless e offerta per le imprese. Qui Nortel realizza reti voce e dati convergenti e contact center. «In questo settore — sottolinea Banfi — la telefonia

via Internet è la tecnologia che meglio risponde al concetto di convergenza. Nortel offre due tipi di architetture voice-over-Ip: una integrale, l'altra che consente l'abilitazione all'Internet protocol di piattaforme esistenti».

Il business. «La società ha una presenza massiccia nella realtà medio-grandi. In particolare nelle banche, dove è sentita l'esigenza di soluzioni Crm (per la gestione dei clienti attraverso le tecnologie) mediante reti di comunicazione voce-dati-immagini integrate su tecnologie Ip, piattaforme che consentono dettagliati profili clienti, contact center multimediali e acceleratori Web, nonché sistemi avanzati di sicurezza delle reti. Forte è l'impegno per soluzioni e-governments, basate sulla convergenza delle reti e non più sulle reti separate per il trasporto di voce e dati».

«La Rupa, la rete unitaria della pubblica amministrazione italiana, utilizza apparati Nortel, così come molte infrastrutture di vari enti locali», ricorda Banfi. In questi giorni, Nortel ha lanciato nuove soluzioni di comunicazione multimediale convergenti: le Telephony per le aziende, che includono, tra l'altro, un sistema di centralino per il cliente, la telepresence, la teleconferenza, un nuovo sistema di messaggistica, un nuovo switch capace di ridurre la latenza del traffico VoIp.

Pino Fondati

Continua dalla prima pagina

Se il futuro affonda le sue radici nella Storia

Forse l'emblema più popolare di quella cultura è stata la straordinaria rivista «Wired» e il gruppo di intellettuali che l'hanno fondata e portata al successo. Fondatore, Louis Rossetto, già nel 1993, spiegava che «Wired apparirà come un giornale che viene dal futuro. E che mostrerà il futuro come un bellissimo posto dove andare». Già, perché nel futuro ci si può andare: lo conferma Douglas Adams, lo scrittore britannico, nella presentazione al libro di Nicholas Negroponte, «Being digital»: «Nicholas Negroponte scrive del futuro con l'autorevolezza di chi ci ha vissuto per molto tempo». La bellezza di questa metafora è anche il suo più clamoroso rischio: il guru che viaggia nel tempo, e visto il futuro, torna da noi a raccontarcelo non ha bisogno di alcun metodo rigoroso per controllare le proprie ipotesi!

Il recupero del rapporto tra innovazione e passato potrebbe essere la prima conquista del nuovo secolo

suoi colleghi dell'epoca della bolla hanno dato credito alle idee più assurde del futuro delle, come per giustificare la crescita delle quotazioni dei titoli internetiani. Come si poteva lavorare rigorosamente nell'analisi del futuro di America On line quando il provider di accesso a Internet aveva una capitalizzazione di Borsa più grande del gigante dell'editoria tradizionale Time Warner e se lo poteva comprare pagandolo con le sue azioni? Oggi, con l'ormai decisa uscita del fondatore di AOL Steve Case dalla direzione del gigante Casale dalla fusione, quel futuro si è dimostrato inesistente. Ma il problema centrale è che una nuova concezione del futuro stenta a

decollare. Tutto questo non è per nulla irrilevante. Il modo in cui una società concepisce il futuro determina le scelte, le scommesse, il coraggio e la prudenza. Probabilmente la strada giusta è quella di recuperare i punti di riferimento, la storia, l'esperienza.

Ritorna in mente, per esempio, il modo in cui concepiva il futuro un alto guru dell'informatica, Vint Cerf, uno dei designer del protocollo Tcp/Ip, che ne è un involontario testimone. Perché lui che si occupava di ingegneria di reti e non di metafore, quando dovette descrivere la struttura di Internet ne scelse di dire che era «a prova di futuro», cioè avrebbe resistito anche di fronte alle molte possibili forme alternative che il futuro avrebbe assunto e alle diverse esigenze che sarebbero emerse. Perché l'esperienza gli diceva che non solo nel futuro non si viaggia, ma che il tempo è uno sterminato insieme di possibilità. E che la tecnologia non «determina» nulla, ma si limita a «creare delle opportunità».



La nuova concezione del futuro, quella per la quale vale la pena di tirarsi su le maniche e lavorare, parte dunque dall'esperienza. Non è vero che il futuro è tanto rivoluzionario da annullare la storia. Come insegnava lo storico francese Fernand Braudel, il tempo è fatto da dinamiche diverse: alcune hanno lunga durata e si muovono al ritmo dei millenni, altre hanno un andamento ciclico, come le mode, e altre ancora si svolgono in un batter d'occhio, come i fatti di un giorno.

Conoscere il futuro significa anche riconoscere ciò che ha lunga durata, ciò che nasce dalle strutture fondamentali della cultura dei popoli, fortemente radicate nel passato, nella geografia, nell'ecologia. Tutto questo è vero anche se i cambiamenti accelerati del presente sembrano stravolgere ogni punto di riferimento. Non per nulla le innovazioni di questi giorni sembrano ripartire dalla lunga durata. Il recupero del rapporto tra l'innovazione e la storia potrebbe essere la prima conquista vera del nuovo millennio.

Luca De Biase

Il Sole domani al Forex

Tra l'altro, verrà presentato un servizio sperimentale realizzato da Sole-24 Ore in collaborazione con l'editore italiano Hewlett-Packard (Hp), basato sulla tecnologia Wi-Fi, che consente l'accesso, ad elevate prestazioni, sia a Internet sia ad altri servizi professionali tramite palmare e laptop con connessioni senza fili. In particolare, Telecom Italia ha creato all'interno del Palaeocongressi di Agrigento una rete Wi-Fi (Wireless fidelity), grazie alla quale sarà possibile consultare su palmari Hp la versione integrale del quotidiano «Il Sole-24 Ore» e del settimanale «Plus» in formato Pdf, nonché alle notizie prodotte dall'agenzia Radiocor.

Associazioni finanziarie al congresso annuale che inizia ad Agrigento

cellulari e palmari è possibile consultare notizie e quotazioni, visualizzare grafici, costruire portafogli personali. Inoltre, sui telefoni cellulari Gprs è possibile seguire i videogiornali economico-finanziari di 24Ore. Tv: si tratta di notiziari della durata di un minuto, che trasmettono news economico-finanziarie, l'andamento della Borsa italiana e di quelle internazionali. I videogiornali sono quattro ogni giorno, per cinque giorni alla settimana, dal lunedì al venerdì. I notiziari possono essere consultati, a pagamento, dai clienti di telefonia mobile Wind attraverso un telefono Nokia 7650 abilitato al traffico Gprs.