

WHITE PAPER

IBM System i: il valore di business per le medie aziende

Sponsored by: IBM

Jean S. Bozman

Randy Perry

July 2007

EXECUTIVE SUMMARY

La piattaforma IBM System i e i suoi predecessori (IBM iSeries e IBM AS/400) sono stati implementati nelle medie aziende fin dalla fine degli anni ottanta. System i si è evoluto molto da allora, andando a soddisfare esigenze di prezzo e performance di gran lunga superiori al rapporto prezzo-prestazioni offerto negli anni 90, o persino di qualche anno fa.

Il sistema è concepito per soddisfare le esigenze di business e tecnologiche delle medie aziende ed è progettato per supportare la crescita del business nel tempo. L'ampia gamma di applicazioni supportate, che soddisfano esigenze di molteplici settori economici in diverse aree geografiche, permettono alla piattaforma System i di rispondere sia alle esigenze di business locali sia globali, assicurando affidabilità, disponibilità e funzionalità (cosiddetta RAS - Reliability, Availability and Serviceability), nonché alti livelli di disponibilità e gestione unificata di un set di tecnologie hardware e software integrate, che permette la riduzione dei costi operativi IT e di business.

Negli ultimi anni, la capacità di System i di consolidare molteplici workload in termini di capacità elaborativa ha permesso di ridurre il total cost of ownership (TCO) e di migliorare il ritorno degli investimenti (ROI) in clienti di ogni parte del mondo. Un'indagine IDC centrata sugli utenti di tecnologie ha messo in evidenza l'esperienza di un campione rappresentativo di medie imprese clienti dei prodotti System i, localizzate negli Stati Uniti, Canada, Europa e Asia.

Il White Paper presenta i risultati principali di questa ricerca, con particolare riferimento ai costi degli organici IT, disponibilità (uptime) e costi operazionali associati all'adozione di soluzioni System i.

IL CONTESTO DELL'ANALISI

Una delle sfide per le medie imprese è supportare attività crescenti ed esigenze di centinaia di utenti interni - che risiedono in una o più sedi – in un contesto in cui gli organici IT risultano spesso limitati, rispetto alle esigenze di implementazione e di gestione dell'infrastruttura necessaria a supportare i processi di business. Le medie imprese, schiacciate da una moltitudine di esigenze, talvolta decidono di appoggiarsi a organizzazioni esterne per risolvere le problematiche IT, in altri casi si adoperano per gestire in maniera efficiente l'infrastruttura esistente. L'efficienza rappresenta infatti la spinta più importante per queste aziende e si declina in due dinamiche: da un lato, è vista come capacità di acquisire sistemi IT in maniera "cost-effective" per tenere sotto controllo gli investimenti (capex); dall'altro, si traduce nella gestione efficiente dei carichi di lavoro per tenere sotto controllo i costi operativi (opex). Fino a quando le medie imprese riusciranno ad acquisire, implementare e gestire sistemi IT nel rispetto degli obiettivi di cui sopra, saranno quindi anche in grado di aprirsi nuove opportunità per monitorare la spesa IT, redistribuire risorse su nuovi progetti e creare valore di business - laddove possibile - lungo le proprie attività operative.

Panoramica dell'ambiente IT nelle medie imprese clienti

Le piccole e medie imprese (PMI) muovono una quota elevata dell'economia mondiale. In tutto il mondo ci sono complessivamente 67 milioni di PMI, di cui più di 8,3 milioni negli Stati Uniti. Di queste, inoltre, quasi 100.000 appartengono alla fascia media (nella fattispecie definite come organizzazioni con classe di addetti tra 100 e 999). Se consideriamo il mondo intero, le medie imprese, incluse quelle degli Stati Uniti, sono quasi 500.000, sparse in Europa, Medio Oriente, Africa e Regione Asia/Pacifico (Giappone incluso).

Sebbene a livello mondiale le medie imprese impieghino complessivamente più risorse delle grandi aziende, rispetto al tema IT esse appaiono più in ritardo, sotto il profilo sia dei budget sia degli organici. Tipicamente le medie imprese presentano tassi di crescita del fatturato e dell'organico più elevati rispetto a quelli delle organizzazioni con più di 1000 dipendenti. Questo genera una forte domanda di risorse informatiche. Tuttavia, in molti casi le medie imprese non dispongono di risorse IT interne adeguate a supportare né i requisiti crescenti né la gestione di nuove infrastrutture e soluzioni.

Sono questi i motivi che spingono le medie imprese a ricorrere spesso ai partner di canale, quali system integrator e VAR (value-added reseller) della distribuzione hardware. Questi partner dispongono delle competenze per configurare i sistemi IT in base ai requisiti delle medie imprese, e per calare le soluzioni di business in funzione dei mercati verticali e delle aree geografiche in cui queste operano.

Il White Paper analizza le esigenze IT e di business che accomunano le medie imprese disseminate nel mondo, appartenenti a molteplici settori economici. Il modello di business tipico di queste aziende consiste nell'adottare soluzioni applicative il più possibile standardizzate, in maniera da ridurre i costi delle risorse IT da impiegare nelle fasi di programmazione e manutenzione nel tempo. In linea con questo principio, le medie imprese lavorano a stretto contatto con fornitori di sistemi, partner di canale e ISV (Independent Software Vendors), sfruttandone esperienza e competenze in modo complementare rispetto alle risorse IT interne.

Con riguardo alle problematiche IT, le medie aziende mostrano tipicamente le seguenti caratteristiche:

- Diffusa presenza di organici IT sottodimensionati
- Sistemi IT meno complessi
- Mancanza di skill e risorse per l'implementazione e la gestione di sistemi IT
- Mancanza di una infrastruttura di datacenter organica
- Alti tassi di crescita di fatturato e addetti

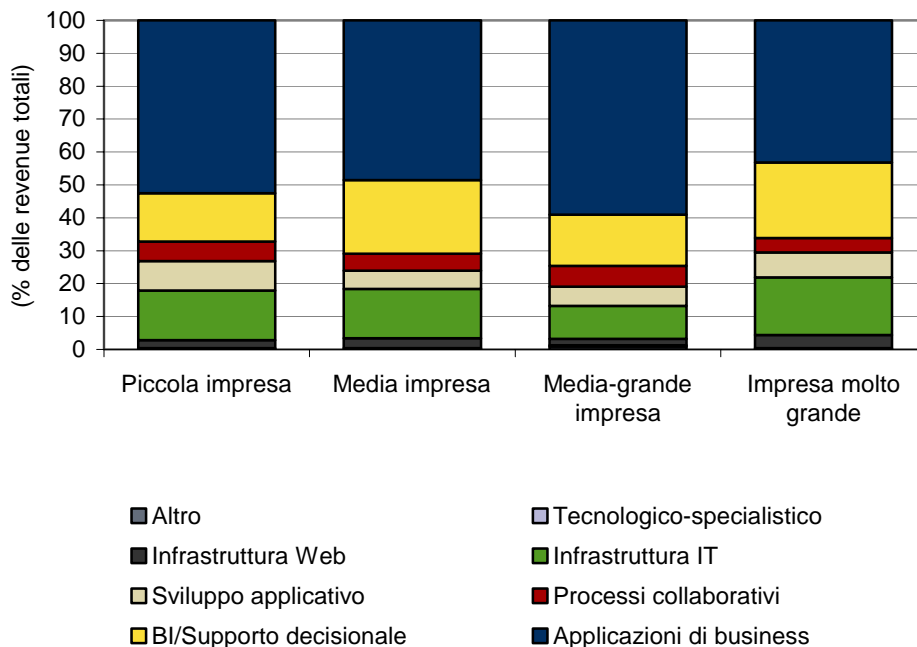
I dati relativi ai flussi di lavoro, raccolti ogni anno da IDC su circa 1.000 infrastrutture IT aziendali, mostrano come le medie imprese operino lungo una gamma molto vasta di settori, quali servizi finanziari, industria, sanità, comunicazione, commercio ingrosso e dettaglio, servizi professionali, pubblica amministrazione e istruzione. Ciascuna di queste categorie si articola a sua volta in una serie di segmenti, ognuno con le proprie soluzioni di business e con una propria valenza geografica (si pensi alle necessità di localizzazione di applicazioni in lingue diverse quali spagnolo, portoghese, francese, italiano, giapponese, cinese).

Sulla base dei dati di workload, IDC stima che la spesa mondiale per Server delle medie imprese sia pari a 15 miliardi di dollari, a fronte di un totale di 55 miliardi. I 15 miliardi di spesa aziendale destinata ai Server si compongono così: il 30% è relativo a spesa di infrastruttura (ad esempio supporto per la definizione dei protocolli di rete o per servizi file/print); i processi di business pesano per circa il 20%, mentre le funzionalità a supporto dei processi decisionali hanno un peso del 15%. Un ulteriore 15% è occupato dai flussi di lavoro per attività collaborative (email, groupware); l'infrastruttura Web (ad esempio Web Server, proxy, cache) incide per il 10%; la parte rimanente va alle elaborazioni di carattere tecnico e ad altre tipologie di workload. Quando si parla di processi di business si fa riferimento sia a quelli gestiti da applicazioni quali ERP, CRM, HR, sia a flussi transazionali (cosiddetti OLTP - On Line Transaction Processing), mentre le soluzioni a supporto dei processi decisionali comprendono tool di Business Intelligence (BI) e, più in generale, strumenti di analisi di dati contenuti in database, data warehouse, data mart su piattaforme server.

Come mostra la Figura 1, il Sistema Operativo IBM i5/OS supporta molteplici workload di business. Infrastruttura IT e Web sono certamente parte di questo mix, ma il ventaglio di processi comprende anche attività di business, supporto decisionale, workload di dati e applicazioni di business funzionali. Questi risultati, avvalorati da dati raccolti presso medie imprese clienti, colloca IBM System i come piattaforma per la gestione dei workload di business di tutta l'organizzazione d'impresa.

FIGURA 1

Composizione dei Workload del sistema Operativo IBM i5/OS, per classe di azienda, 2005



Fonte: IDC, 2006

Principali difficoltà incontrate dalle PMI nelle iniziative IT

IDC ha analizzato nel 2006 il comportamento delle PMI con riguardo all'IT realizzando uno studio dal titolo "SMB Attitudes Toward Investing in Technology, 2007" (IDC #204566, dicembre 2006). La ricerca, condotta su un campione di oltre 600 piccole imprese e più di 400 medie aziende degli Stati Uniti, ha evidenziato comportamenti simili tra i due segmenti con riguardo all'acquisto e utilizzo di tecnologie innovative, sebbene con differenze in termini di intensità di adozione. Le medie imprese dispongono di budget più strutturati e concordano maggiormente sull'importanza dell'analisi finanziaria, incluse le valutazioni sul ROI. Le piccole aziende, invece, hanno in genere processi di budget e analisi finanziaria meno articolati, sebbene condividano – insieme alle medie aziende – la necessità di ricevere assicurazioni circa il valore fornito dagli investimenti in tecnologia.

Dalla ricerca IDC emerge che le imprese con meno di 50 addetti spesso non dispongono di un organico IT a tempo pieno; in queste aziende infatti è il proprietario/imprenditore che effettua le scelte tecnologiche. Questo significa che le decisioni di acquisto sono in mano a una persona anziché essere il risultato di scelte collegiali tra IT manager e responsabili di business, processo tipico delle grandi imprese. Le medie imprese risultano invece più vicine alle grandi organizzazioni in termini di modelli e procedure IT. Preferiscono tipicamente una gestione centralizzata piuttosto che decentralizzata, e lo stesso meccanismo decisionale è adottato con riguardo agli acquisti di tecnologia.

Quali sono le ragioni di questo approccio? Semplicemente, le medie aziende non possano permettersi una gestione decentrata dei processi di acquisto IT, nonostante queste imprese possano avere tra 100 e 1000 addetti e raggiungere, nei casi di successo, fatturati che vanno da centinaia di milioni a 1 miliardo di dollari. Se non fosse così, infatti, queste aziende rischierebbero di promuovere il cosiddetto approccio a "silos", in cui cioè ogni unità di business agirebbe autonomamente introducendo, attraverso decisioni non collegiali, problematiche di interoperabilità tra i sistemi IT. Un modello del genere diventerebbe un rompicapo tecnologico, anziché essere orientato a risolvere esigenze di business concrete.

Le principali difficoltà che molte medie imprese incontrano nell'ambito IT possono essere riassunte qui di seguito:

- Mancanza di skill IT specifici, in un contesto di organici IT spesso sotto dimensionati – a causa di budget IT limitati – rispetto ad applicazioni di business altamente critiche
- Necessità di sistemi IT facilmente scalabili, soprattutto nelle aziende in forte crescita
- Complessità IT, che determina l'aumento dei costi operativi e al tempo stesso richiede una infrastruttura consolidata e snella
- Problematiche continue legate alla necessità di assicurare la sicurezza interna ed esterna
- Difficoltà legate al fatto che un approccio IT focalizzato sulla gestione dell'infrastruttura assorbe budget e attenzione dalle attività a valore aggiunto quali l'implementazione di applicazioni a supporto del business

LE SOLUZIONI SYSTEM I PER LE MEDIE IMPRESE

Nel mese di aprile 2007 IBM ha annunciato il lancio di due Server System i: 515 Express e 525 Express. Entrambi i server si basano su processori IBM POWER, operano in ambiente IBM i5/OS e supportano i sistemi operativi IBM AIX (Unix) e Linux. Il modello 515 Express ha un prezzo inferiore agli 8.000 Euro, posizionandosi di fatto nella fascia inferiore del segmento cosiddetto dei server a volume (che comprende i server con prezzo inferiore a 25.000 \$). Il modello 525 Express ha invece un prezzo a partire da 34.900 Euro.

Con prezzi di partenza più contenuti, IBM intende infatti creare le condizioni per un ingresso più forte nel segmento SMB per i propri Server System i basati su tecnologia POWER. Nel mese di luglio 2007, IBM ha introdotto sul mercato nuovi modelli System i 570 che supportano IBM i5/OS con processori POWER6, nonché gli ambienti operativi Linux e IBM AIX.

IBM sta espandendo la propria proposition sul segmento delle medie aziende, grazie a un posizionamento competitivo in termini di pricing nel segmento dei "volume server" (con fascia di prezzo inferiore a 25.000 \$). Con ciò, IBM intende spostare la discussione dall'ambito hardware verso il concetto di soluzione di business, a comprendere quindi sia hardware sia software IBM, soluzioni a pacchetto offerti da ISV e tutti i servizi connessi forniti da IBM e dai partner di canale. L'offerta di questi prodotti rivolti alle medie imprese è concepita in maniera da consentire ai clienti di adottare l'ambiente operativo i5/OS pagando sulla base del numero totale di utenti interni anziché in funzione dei processori, modello utilizzato in genere nelle grandi aziende. Ancora più importante è il fatto che i carichi di lavoro tradizionali e Web-based (quali Java, PHP e IBM WebSphere Application Server) sono supportati da entrambi i processori POWER5+ e POWER6, permettendo quindi di ottimizzare le performance di queste tecnologie, che possono essere aggiunte all'occorrenza con successivi upgrade.

La competitività sui prezzi, per IBM, si gioca agendo su due leve: da un lato adattando il rapporto prezzo-performance (ovvero fornendo migliori prestazioni a un prezzo più basso rispetto ai precedenti modelli System i), dall'altro agendo sulle modalità attraverso le quali i clienti pagano per accedere alle capacità elaborative offerte da questi prodotti entry-level. Allo stesso tempo, IBM sta rafforzando il valore delle funzionalità di System Management e del software di sicurezza, oltre a una serie di servizi di facile accesso per consentire la riduzione dei costi operativi che derivano dalle acquisizioni di tecnologia. I dati elaborati da IDC – frutto delle indagini sull'utenza – mostrano il valore di business delle funzionalità di System Management, in particolare rispetto alla capacità di attivare risparmio di risorse IT al tempo stesso garantendo elevati uptime.

Componente chiave della soluzione integrata è il sistema operativo IBM i5/OS, in grado di supportare una molteplicità di software che comprende database integrato, ambienti Web services, software per la gestione dei sistemi IT, strumenti di virtualizzazione che consentono di consolidare carichi di lavoro multipli all'interno della piattaforma Server System i, nonché funzionalità di storage virtualization.

Anche la strategia di go-to-market di IBM è in fase di cambiamento: la società intende sfruttare il proprio ecosistema di relazioni con ISV e partner di canale a livello mondiale, attraverso le diverse aree geografiche, in modo da assicurare lo sviluppo delle installazioni i5/OS presso le aziende clienti. Lavorando a stretto contatto con partner di canale e ISV focalizzati su specifici mercati verticali, IBM può attuare la propria strategia "think globally, act locally", offrendo soluzioni che soddisfano le esigenze di un numero più ampio di segmento di mercato rispetto al passato.

LE ANALISI IDC SUL VALORE DI BUSINESS DELLE SOLUZIONI IBM SYSTEM I

IDC ha realizzato due studi, nel 2003 e nel 2006, per determinare il valore di business associato all'utilizzo di server IBM System i ("The ROI of Windows and Linux Server Consolidation on IBM eServer iSeries: Analysis and Case Studies of Small and Medium-Sized Businesses, 2003" e "IBM iSeries: A Platform for Technology Consolidation, 2006"). Gli studi sono basati su un'analisi approfondita di quasi 20 clienti, presso i quali sono state raccolte informazioni sugli investimenti e sui costi operativi derivanti dall'acquisizione e utilizzo sia di soluzioni System i (il primo dei quali è stato introdotto nel 2000), sia delle piattaforme iSeries che le hanno precedute. In particolare, la ricerca del 2006 si è focalizzata sull'analisi del ROI in quelle aziende che hanno consolidato i workload Linux e Windows all'interno dei sistemi IBM System i e iSeries.

Metodologia IDC

L'approccio metodologico per lo sviluppo degli studi IDC sopracitati è il seguente: nel corso del 2005 e del 2006 sono state analizzate 12 aziende, ciascuna appartenente alla categoria delle medie imprese, ovvero organizzazioni con un numero medio di addetti inferiore a 1.000 e con un fatturato medio al di sotto di 1 miliardo di dollari. Tipicamente un'azienda di queste dimensioni possiede un organico dedicato all'IT, ma spesso le risorse possono risultare limitate dal momento che il dipartimento IT è chiamato a supportare tutte le divisioni di business presenti nelle varie sedi aziendali. Queste aziende, dal punto di vista del profilo generale, si presentano come organizzazioni con sviluppo non molto rapido, attraversano quindi una fase di maturità e mostrano una crescita moderata.

Dal punto di vista geografico, il campione è risultato distribuito nelle diverse aree del pianeta: 7 aziende posizionate in Nord America, 4 in Europa e 1 in Asia. I settori di appartenenza sono sanità, distribuzione, beni culturali, industria e telecomunicazioni.

Tutti i rispondenti hanno dichiarato di avere in corso progetti di consolidamento dei server su piattaforma IBM iSeries. La riduzione del numero di server avveniva mediamente a un ritmo del 62% all'anno. Delle 12 aziende, nove avevano in corso il consolidamento di server Linux e/o Windows; tre imprese stavano consolidando anche workload di server multipli Unix. IDC ha rilevato inoltre che due aziende avevano anche in corso il consolidamento di server IBM AS/400 accanto a Server Windows-based. Tutte le aziende erano comunque accomunate da un numero significativo di applicazioni di business. I costi rilasciati dai dipartimenti IT di queste aziende comprendono hardware, software, servizi e costi degli organici IT associati alla messa in opera e alla gestione delle soluzioni nel corso del tempo, di solito riferito a un arco di tre o cinque anni.

Principali evidenze della ricerca IDC

I dati riportati dai rispondenti e riferiti alle medie imprese consentono di evidenziare alcuni aspetti chiave:

- La gestione dei server System i e iSeries assorbe meno tempo delle risorse IT rispetto ai sistemi precedentemente utilizzati
- I server System i e iSeries garantiscono uptime significativamente migliori rispetto agli altri server installati nei datacenter degli utenti intervistati
- In genere, i server System i sono stati in grado di supportare più carichi di lavoro rispetto agli altri server installati
- I server System i hanno supportato un numero maggiore di utenti interni rispetto agli altri server.

Ai fini del calcolo dei costi operativi sono stati considerati, oltre ai fattori sopracitati tra loro combinati, anche il tempo speso dallo staff IT, i costi di interruzione di servizio e i costi di manutenzione. Tutti questi elementi contribuiscono alla composizione dei costi operativi, in quanto impattano sulle modalità con cui utenti finali, clienti e partner di business fanno uso dei Server installati presso l'azienda.

Le funzionalità offerte dalla linea della famiglia di Server System i sono state storicamente posizionate, in termini di pricing, nella fascia cosiddetta "midrange" (ovvero con prezzo compreso tra 25.000 e 499.999 dollari) oppure nella classe chiamata "high-end" rivolta alle grandi aziende (con prezzo superiore a 500.000 dollari). Queste tipologie di sistemi sono di fatti fuori dalla portata per la maggior parte delle medie imprese.

Il costo di acquisto dei Server x86, tradizionalmente più basso di quello dei Server System i, ha favorito negli ultimi anni il loro impiego nella gestione di un'ampia gamma di workload. Oggi le vendite di Server x86 (ovvero Server basati su un'architettura x86 con microprocessore Intel o AMD) pesano più del 90% del totale unità a livello mondiale e per oltre il 50% se si considerano i dati a valore. Nel 2006, il valore del mercato mondiale dei Server è stato pari a 55 miliardi di dollari, per un totale di oltre 7 milioni di unità vendute. Molti Vendor IT operano a livello mondiale nel mercato dei Server x86, quali HP, Dell, IBM, Sun e altri ancora. System i è stato introdotto e ben posizionato in termini di prezzo nella classe volume server per venire incontro alle aspettative del mercato con riguardo a questa gamma di prodotti.

L'introduzione dei nuovi modelli System i Express è in grado di ridurre gli investimenti, preservando al tempo stesso le caratteristiche e le funzionalità che contribuiscono al contenimento dei costi operativi su base continuativa. Considerando le criticità legate a budget e organici IT ridotti nelle medie imprese, l'impiego di piattaforme System i dovrebbe supportare i processi di business di queste aziende in maniera efficace ed efficiente rispetto ai costi e alle attività operative. Gli studi IDC citati, nei quali IDC ha analizzato i benefici derivanti da progetti di consolidamento di sistemi x86 verso piattaforme System i, mostrano come i costi operativi per questi ultimi sistemi fossero più bassi di quelli derivanti dalla gestione dei precedenti server a volume distribuiti, a cui si associa inoltre un 16% in più di disponibilità e una riduzione del 40% dei costi per l'impiego di figure IT.

I dati rilevati da IDC sull'utilizzo di IBM System i nelle medie aziende

Nel corso del 2005 e del 2006 IDC ha realizzato due analisi di mercato a partire dai dati raccolti presso clienti che avevano implementato soluzioni System i. In questo White Paper IDC presenta una serie di tabelle di sintesi dei risultati di business ottenuti dalle medie imprese del campione; ogni tabella si focalizza su uno specifico aspetto del valore di business. In questa sezione viene presentata anche la metodologia adottata per entrambi gli studi, che descrive le modalità di raccolta dei dati e di presentazione delle evidenze. Le Tabelle numero 1, 2 e 3 riportano un estratto dei principali risultati emersi dalle analisi condotte da IDC.

Come mostra la Tabella 1, il numero di utenti interni, nei progetti portati avanti presso le medie imprese intervistate, è sempre in linea con le esigenze del campione, ovvero un numero medio compreso tra 100 e 500. Inoltre, in ciascuno dei siti rilevati, i Server x86 erano stati installati in numero maggiore rispetto a quello dei Server System i (o eSeries).

TABELLA 1

Dati anagrafici di base

	System i	x86
Numero medio di utenti impresa	167	383
Numero di utenti (range)	108–500	100–500
Numero medio di Server	1,67	23
Numero di Server (range)	1–3	16–38
Numero medio di sedi con Server installati	1	5,3
Numero medio di sedi con utenti serviti	5,3	4,5

Fonte: IDC, 2006

E' interessante osservare come dalle analisi condotte da IDC emerga spesso la copresenza, all'interno degli stessi siti aziendali, sia dei Server IBM System i / iSeries sia di molti Server x86. Questo significa che i clienti ritengono entrambe le tipologie di server piattaforme valide per supportare le soluzioni di business a pacchetto acquistate da terze parti ISV. L'utilizzo di applicazioni in package, sia per i prodotti System i sia per gli x86, pone l'accento sulla prospettiva di business e riduce gli interventi di customizzazione IT – o di scripting – che sarebbero necessari per adeguare le soluzioni a nuovi o diversi requisiti di business.

Le soluzioni a pacchetto sono implementate per supportare processi di business senza dover ricorrere a sviluppi custom complessi e costosi per indirizzare logiche di business tipiche o specifiche di settore. Focalizzandosi quindi su soluzioni di business standardizzate, le medie imprese possono evitare di sostenere costi aggiuntivi per servizi di personalizzazione. Questo libera risorse per l'eventuale ricorso a servizi più orientati agli aspetti di funzionalità applicativa, offerti dai vari ISV, IT Vendors e partner di canale. Questo approccio si sposa con il modello di business tipico di una media organizzazione, che cerca di contenere i costi IT e di far leva su soluzioni il più possibile standardizzate, come evidenziato nelle prime pagine del White Paper.

IDC ha inoltre analizzato i costi che gli IT Manager delle aziende intervistate hanno comunicato relativamente all'acquisto e manutenzione dei sistemi IBM System i e iSeries. La Tabella 2 riporta i principali risultati che emergono elaborando i dati rilasciati dalle medie imprese intervistate con riguardo ai costi operativi associati all'utilizzo di server System i e x86. La tabella mostra come i server System i richiedano un impegno di risorse minore per la gestione di una singola macchina. Inoltre, ogni server System i supporta carichi di lavoro multipli e si posiziona pertanto come piattaforma capace di elevare la produttività IT per singolo server installato.

TABELLA 2

Metriche relative ai costi operazionali

	System i	x86
Percentuale di utenti per server	69	19
Personale IT per server	0,30	0,40
Numero di utenti per server	111,05	59,75
Personale IT (a supporto dei server) per utente	0,003	0,007
Carichi di lavoro per server	5,86	1,21

Fonte: IDC, 2006

Infine, IDC ha analizzato le prestazioni relative ai livelli di servizio dei server installati nelle medie aziende clienti. Tutti i server coperti dalla ricerca supportavano applicazioni di business package di ISV. Come illustrato nella tabella 3, i rispondenti hanno dichiarato che i Server IBM System i e iSeries erano in grado di garantire elevate livelli di disponibilità, associati quindi a livelli bassi di interruzione e a un buon grado di risposta rispetto alla capacità di respingere gli effetti di virus, che si inseriscono come conseguenza dall'apertura delle architetture verso standard Web e Internet.

TABELLA 3

Metriche relative ai livelli di servizio

	System i	x86
Ore di interruzione all'anno per server	0,58	15,50
Tempo speso (in ore), annualmente per utente, per risolvere attacchi da virus	0,05	0,21

Fonte: IDC, 2006

Gli intervistati ai fini degli studi hanno evidenziato la capacità della piattaforma System i di garantire elevati livelli di disponibilità grazie a funzionalità hardware e software, integrate e combinate insieme per ottimizzare l'operatività giornaliera, ridurre le interruzioni, supportare i processi e garantire la flessibilità del business (cosiddetta "resilience"). IDC evidenzia inoltre la presenza, su entrambi i Server System i e x86, di software package per il recupero automatico dell'operatività a seguito di interruzioni (cosiddetto "high-availability failover software"), che contribuisce quindi a migliorare i risultati di uptime.

Le caratteristiche di IBM System i e i5/OS a supporto del business value

IBM System i è un sistema integrato che combina tecnologie di virtualizzazione hardware e storage e funzionalità avanzate di System Management in ambiente operativo i5/OS, concepito per ottimizzare la disponibilità delle applicazioni di business gestite. Riducendo le interruzioni e mettendo in atto iniziative per assicurare la sicurezza dei dati critici, lo staff IT può liberare risorse per supportare realmente il business, come ad esempio fornire help-desk agli utenti o implementare nuove applicazioni.

La piattaforma System i, grazie alle sue caratteristiche rivolte al miglioramento della disponibilità e continuità, permette di ottenere ritorni di business mediante un impiego efficiente delle risorse IT. Minore impegno richiesto nella gestione dei server e un numero minore di macchine installate per supportare i workload e servire tutti gli utenti interni di un'organizzazione.

Ancora più rilevante è il fatto che i server System i dispongono di una serie di funzioni di interoperabilità che consentono a queste macchine di scambiare dati con server x86 che operano in ambiente Microsoft Windows e Linux. Tra queste funzionalità rientrano l'accesso a piattaforma .NET di Microsoft e il supporto ad applicazioni standard-based – quali ODBC e JDBC – per l'accesso a database quali IBM DB2 e Microsoft SQL Server operanti su Server Windows, così come funzionalità di storage per Server Windows e Linux.

Le iniziative di adozione di System i possono riguardare anche il consolidamento dei workload, grazie alla capacità di ogni server di virtualizzare carichi di lavoro multipli da diversi server Windows, Unix o Linux. Le analisi IDC condotte sugli utenti hanno dimostrato che il consolidamento, abbinato alla virtualizzazione, è in grado di aumentare l'efficienza delle IT operation e di ridurre i costi operativi.

SFIDE E OPPORTUNITA'

IBM System i vanta una forte presenza nelle medie imprese di tutto il mondo, ma è solo una delle tante tipologie di server che i fornitori IT offrono a questo segmento di utenza. I Vendor IT si danno infatti molta battaglia, in un'arena competitiva dove la concorrenza dei prezzi – per aziende molto attente ai costi come le medie imprese – è importante tanto quanto la concorrenza sugli aspetti più tecnologici.

Nella scelta delle tipologie di server su cui far girare le applicazioni di business, le decisioni IT - data la conoscenza ormai molto diffusa dei prodotti "small server" disponibili sul mercato - ricadono spesso sui server x86 con ambienti operativi Windows o Linux. Spesso, infatti, la maggiore familiarità e preferenza verso piattaforme x86 (e relativi sistemi operativi supportati) portano le aziende a effettuare scelte ripetitive, nonostante l'aumento dei costi operativi nel tempo causato dalla crescita dei costi di gestione, visto il numero crescente di server x86 installati.

La piattaforma IBM System i presenta una serie di interessanti funzionalità per le medie imprese, come la capacità di supportare un'ampia gamma di applicazioni di business e di consolidare workload grazie a un'architettura hardware scalabile. Funzionalità di virtualizzazione, che sta diventando una pratica sempre più diffusa nel mondo degli x86, sono state integrate nelle logiche di gestione dei workload del sistema i5/OS fin dalla fase di progettazione; inoltre, la partizione logica è già parte integrante delle soluzioni System i da oltre 10 anni.

Storicamente i prodotti System i sono stati posizionati dal punto di vista del prezzo all'interno della fascia cosiddetta midrange (ovvero con prezzi compresi tra 25.000 e 499.999 dollari) anziché nella fascia dei server a volume (con pricing al di sotto dei 25.000 dollari). Questo posizionamento è stato già di per sé sufficiente a limitare il potenziale di System i (e dei precedenti server iSeries) nei processi di valutazione delle medie imprese. Questa è una sfida per le strategie di posizionamento competitivo di IBM nella fascia delle medie aziende, segmento nel quale è presente già dalla fine degli anni 80 con il lancio dell'AS/400. I server AS/400, progettati fin dalla prima fase per supportare applicazioni di business, sono stati poi sostituiti dai sistemi iSeries e, più tardi, dai modelli System i. Tutti questi prodotti sono basati sulla stessa architettura per quanto riguarda hardware e sistema operativo, ma con capacità progettuale e funzionalità evolutesi nel tempo. In questo processo è stata data importanza al mantenimento della compatibilità binaria con le applicazioni che girano sui diversi modelli di server, preservando così il valore degli investimenti in piattaforme IBM realizzati in passato.

L'annuncio da parte di IBM della disponibilità sul mercato di due server con pricing sulla fascia bassa può aprire opportunità di adozione da parte di aziende che, particolarmente attente ai budget, non sarebbero in grado di acquistare server con fascia di prezzo nella classe midrange. In questo modo, i prodotti System i, grazie anche alle funzionalità RAS (Reliability, Availability and Serviceability) e al supporto in termini di business continuity, si posizionano come piattaforme competitive per supportare applicazioni standard di business nelle aziende con budget IT limitati.

CONCLUSIONI

Con il riposizionamento del prezzo di ingresso per i server System i, IBM si presenta sul mercato con un prodotto più accessibile, in generale per le PMI e più in particolare per le medie imprese. I benefici operativi di System i, come il system management di workload multipli, il supporto delle funzionalità RAS (Reliability, Availability and Serviceability) e di alta disponibilità, la capacità di consolidare molteplici flussi di lavoro all'interno di una piattaforma integrata grazie a logiche di virtualizzazione native, mette a disposizione del business un'architettura IT capace di ottimizzare risorse e asset IT in maniera efficiente.

Negli ultimi anni si è diffusa nel mondo IT lo slogan "do more with less", e l'impatto di questa dinamica è stato particolarmente forte nelle medie aziende con budget IT limitati. La piattaforma System i, nella sua completezza, offre una gamma molto ampia di opzioni per quanto riguarda l'implementazione di infrastruttura IT e la gestione unificata di una moltitudine di risorse informatiche, per venire incontro alle esigenze di valutazione combinata degli investimenti e dei costi operativi. La famiglia di prodotti System i si presenta al cliente con approccio modulare, in funzione delle esigenze di workload da supportare. IBM sta lavorando sulla leva prezzo come elemento importante del rapporto prezzo/prestazioni, al tempo stesso migliorando le performance delle macchine grazie ai nuovi prodotti del 2007.

Le esperienze maturate dai clienti con riguardo all'implementazione di server System i e iSeries consentono di affermare come nelle medie aziende la piattaforma System i sia in grado di supportare la produttività dell'organico IT grazie al contenimento delle interruzioni e all'automatizzazione di una serie di funzionalità software che riducono l'impatto dei costi di manutenzione. La riduzione dei costi di acquisto delle infrastrutture, associate all'ottimizzazione delle funzionalità dei sistemi – che riduce i costi delle IT operation – consente a IBM di toccare la leva del TCO (Total Cost of Ownership) e di migliorare il ROI nei clienti che hanno installato negli ultimi anni server System i e iSeries. La misurazione di questi parametri, condotta nel 2005 e 2006 presso i clienti, conferma il miglioramento continuo che i Server System i sono in grado di apportare in termini di business value.

Copyright Notice

External Publication of IDC Information and Data — Any IDC information that is to be used in advertising, press releases, or promotional materials requires prior written approval from the appropriate IDC Vice President or Country Manager. A draft of the proposed document should accompany any such request. IDC reserves the right to deny approval of external usage for any reason.

This document was reprinted by IBM with permission from IDC.

Copyright 2007 IDC. Reproduction without written permission is completely forbidden.