

l'intervista



LA STRADA VERSO IL MULTICLOUD È ANCORA PIÙ SEMPLICE

Nutanix punta sempre di più alla vendita di soluzioni in modalità "subscription", mantenendo l'enfasi sulla semplicità e sulla flessibilità. Il Ceo, Rajiiv Ramaswami, ci ha raccontato la nuova strategia della multinazionale.

Il primo trimestre del 2022 ha fatto segnare ancora una volta risultati lusinghieri per **Nutanix**, che ha realizzato una crescita del 21% del fatturato rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente. Ma soprattutto ha ottenuto un incremento 67% sui ricavi ricorrenti, segno del fatto che ormai la società (specializzata in software per la virtualizzazione e il cloud) è diventata una "subscription company", superando il classico gap e le problematiche di cassa tipiche di chi trasforma il proprio modello da licenza ad abbonamento. "Anche il cash flow nel primo trimestre è stato positivo", conferma a *Technopolis* **Rajiiv Ramaswami**, Ceo worldwide di Nutanix, "frutto della metamorfosi dell'azienda e del fatto che i clienti ci

hanno seguiti in questo percorso di trasformazione: l'incremento del fatturato arriva infatti sia da nuovi contratti sia da upselling di aziende già nel nostro portafoglio".

Da anni puntate sul rinnovamento delle infrastrutture in ottica iperconvergente. C'è ancora margine di crescita?

La domanda è ancora molto solida. Molte aziende stanno ancora rimpiazzando infrastrutture legacy, altre stanno continuando a implementare soluzioni per il remote working dei propri dipendenti e altre, ancora, si stanno spostando con decisione verso il cloud ibrido, accettando ormai senza problema la presenza di una componente pubblica.

Come assicurate alle aziende la continuità?

La nostra filosofia è sempre stata quella di "distruggere" i silos, offrendo ai nostri clienti la più grande libertà di scelta e la massima flessibilità. Stiamo continuando a farlo anche ora che lo scenario è diventato un po' più complesso per la presenza di diverse offerte di cloud pubblico e privato. È per questo che i clienti ci apprezzano: apprezzano l'ampia libertà nell'utilizzo degli hypervisor e dell'hardware, e la flessibilità della durata delle licenze. Insomma, tutto contribuisce a rendere più facile il passaggio al cloud ibrido e al multicloud, con l'obiettivo, che poi è uno dei nostri slogan, di "rendere il cloud invisibile".

Quali sono le ultime novità del portafoglio prodotti?

Nella nostra visione di lungo periodo, vogliamo dare ai clienti la possibilità di vedere il cloud come un modello operativo, offrendo una gestione più agevole, oltre che scalabile e flessibile. Lo scorso febbraio, con i nuovi annunci, abbiamo ulteriormente semplificato la nostra offerta, che ora è sicuramente più orientata alle soluzioni. Ora la Nutanix Cloud Platform propone un modello operativo coerente per tutti i tipi di cloud: pubblico, privato e ibrido. Le soluzioni includono la Nutanix Cloud Infrastructure, il Nutanix Cloud Manager, lo Unified Storage e il Nutanix Database Service, oltre alle soluzioni per l'End User Computing.

Un fattore di successo importante sono le partnership con gli altri big dell'IT. Dopo Citrix alla fine del 2021 avete annunciato il supporto del cloud di Aws. E gli altri?

Stiamo portando rapidamente a bordo i clienti Amazon Web Services, mentre per Microsoft Azure, di cui è stato annunciato l'avvio di un test con un ristretto numero di clienti, non c'è ancora una data precisa nell'arco di quest'anno. Google, Oracle e Ibm sono la logica prosecuzione di questo percorso, ma lo faremo gradualmente, senza scordare i temi della sicurezza dei dati e delle infrastrutture.

Emilio Mango



Rajiiv Ramaswami