UNA SOLA **PIATTAFORMA,** TANTE ALLEANZE

All'appuntamento annuale di .Next, Nutanix ha illustrato la propria visione tecnologica per la modernizzazione delle applicazioni. L'operazione Broadcom-Vmware ha tenuto banco.

Quest'anno .Next, l'evento mondiale dedicato a partner e clienti **Nutanix,** si è tenuto a maggio a Barcellona. Le novità annunciate nel corso della manifestazione sono state numerose: dal rafforzamento di alcune partnership, prime tra tutte Dell Technologies e Nvidia, all'accelerazione in ambito container (e in particolare con la piattaforma Kubernetes) per l'*application modernization*, all'ulteriore focus su un cloud sempre più ibrido e "multi" e, naturalmente, alle novità in ambito AI. Ma il convitato di pietra a Barcellona è stata sicuramente l'acquisizione di Vmware da parte di Broadcom. I contorni e le conseguenze di questa operazione per Nutanix sono decisamente marcati e per molti versi ancora difficili da valutare, e hanno tenuto banco in tutte le sessioni delle tre giornate in Catalogna. Per la multinazionale guidata da **Rajiv Ramaswami,** la mossa di Broadcom è stata una vera e inaspettata onda anomala, che Nutanix sta ora cercando di cavalcare.

"Fino a non molto tempo fa, pochi avrebbero pensato di sostituire l'*hypervisor*", ha detto Ramaswami nel corso di un'intervista, "ma ora lo scenario è cambiato. Noi non potevamo prevedere un evento del genere ma stiamo comunque già facendo il possibile per aiutare i clienti a comprendere come non perdere il passo della modernizzazione dell'IT. In una prima fase, siamo ovviamente pronti a sostituire l'*hypervisor* con il nostro Ahv, ma nel medio termine gli scenari possono essere anche altri, non solo quelli legati al contenimento dei costi (i prezzi delle licenze Vmware sono stati aumentati subito dopo la mossa di Broadcom, *NdR*)".

Rajiv Ramaswami

Broadcom e l'happy problem

Gartner sostiene che, a seguito del cambio di strategia commerciale imposto da Broadcom, il 30% dei clienti abbandonerà Vmware entro il 2028. Parliamo di circa 90mila aziende che dovranno trovare un'alternativa. Giusto per dare una chiave di lettura, oggi i clienti di Nutanix sono 25mila. "Molti clienti di Vmware", ha detto **Lee Caswell,** senior vice president of product and solutions marketing di Nutanix, "hanno una costosa architettura a tre livelli: server (anche virtuali), storage e switch. Il prezzo delle licenze e l'incertezza circa il futuro sono aumentati, ma loro non possono cambiare tutto da un giorno all'altro. L'affare Broadcom ha solo accelerato un processo, la modernizzazione, che era già in corso".

"Registriamo un grande interesse da parte di nuovi clienti e nuovi partner", ha affermato senza mezzi termini **Sammy Zoghlami,** senior vice president Emea, "ma noi pensiamo

che la cosa più importante non sia passare da Vmware a Nutanix, quanto modernizzare secondo i modi ei tempi più consoni a ciascun cliente. Già oggi abbiamo un numero di progetti in corso che è dieci volte più grande di quello che potevamo gestire pochi anni fa. Parliamo di un *happy problem*, ma dobbiamo comunque affrontarlo nel modo giusto e non sprecare l'occasione".

Container e AI protagonisti

Tornando alle novità annunciate, Caswell ha illustrato la strategia per le soluzioni Avh e Nutanix Central (la *dashboard* centralizzata, erogata in modalità SaaS, che consente di gestire il multicloud ibrido in modo semplice). Le direzioni di sviluppo sono l'Enterprise Management e nuove funzioni per facilitare la migrazione e la modernizzazione (sempre nell'ottica di cavalcare l'onda provocata da Broadcom), come la cyber resilienza (in cui i tasselli fondamentali sono Nutanix Data Lens e il Disaster Recovery) e il tradizionale cavallo di battaglia della multinazionale, cioè la scalabilità unita alle prestazioni. "Nutanix Central", ha detto Caswell, "consente di gestire agevolmente l'intero modello *core-cloud-edge*, monitorando attivamente le risorse impiegate ma anche i consumi energetici".

L'altro mantra di Nutanix, anche se più recente, riguarda la modernizzazione delle applicazioni attraverso le tecnologie di containerizzazione. È stato citato e illustrato direttamente dal Ceo Ramaswami e viene condensato nello slogan "*build once, run everywhere*". Sulla scia di "Project Beacon", lanciato lo scorso anno, ma non solo, a Barcellona hanno trovato molto spazio sul palco la Nutanix Kubernetes Platform (Nkp) e tre componenti: Kubernetes Managament e Infrastructure Data Services, appena annunciati, e Platform Data Services, lanciato nel 2023. L'intelligenza artificiale, dulcis in fundo, ha visto l'annuncio di Gpt-in-a-box 2.0, ora più integrato, tra le altre tecnologie, con i microservizi Nvidia e con la libreria di modelli Llm di Hugging Face. Ma più che sulla tecnologia, Nutanix punta sull'Ai Partner Program, per alleviare quello che per tutte le aziende resta uno dei mal di pancia più sentiti in ambito intelligenza artificiale: la mancanza di *skill*.

Emilio Mango

UNA **PARTNERSHIP** CHE SI RAFFORZA

C'è una **Fastweb** che dal 2013 offre servizi cloud alle imprese e che negli ultimi anni ha puntato sia sulla costruzione di data center (oggi sono cinque) sia sulle alleanze con tutti gli *hyperscaler*, tra cui Aws in primis, ma anche Google Cloud, Microsoft Azure e altri. È diventata quindi un vero fornitore *hybrid* e multicloud, in grado di erogare servizi di data center e disaster recovery ad aziende di medie e grandi dimensioni. Da poco meno di due anni questa Fastweb è un partner soddisfatto di Nutanix. "Inizialmente questa è stata una scelta tattica", racconta **Domenico Impelliccieri**, head of FastCloud Ict & Sap services di Fastweb, "ma poi c'è stato un rafforzamento delle relazioni, perché ci siamo trovati a nostro agio sia con le tecnologie sia con le persone. Abbiamo iniziato a lavorare su alcuni ambiti, come l'iperconvergenza, il disaster recovery as-a-Service e la business continuity".

Il nuovo fronte di partnership aperto recentemente tra Fastweb e Nutanix è quello dell'intelligenza artificiale. Non è un segreto che la società, parte del gruppo Swisscom (oggi sugli scudi per aver portato a termine l'acquisizione di Vodafone Italia), stia ultimando il suo primo data center dedicato esclusivamente all'intelligenza artificiale e lo stia facendo in stretta collaborazione con Nvidia. "A luglio debutteremo sul mercato con un'offerta cloud/AI", dice Impelliccieri, "e anche in quest'ambito, come in tutti gli altri dell'Ict, il segreto è semplificare. Da questo punto di vista, lavorare con Nutanix in questi ultimi anni ci ha insegnato molto, e non è detto che anche nell'ambito dell'intelligenza artificiale non ci possa essere una collaborazione così come è stato per l'offerta FastCloud". Anche nel caso di Fastweb, così come è successo per molti altri clienti e partner, l'operazione Broadcom-Vmware ha avuto l'effetto di accelerare e consolidare la partnership con Nutanix, che oggi prevede un'offerta di servizi disaster recovery-as-a-service e FinOps (la gestione dei parametri finanziari delle infrastrutture cloud) basati sulle soluzioni della multinazionale statunitense.