

ECCELLENZE.IT | Smeup

AD ALTA VELOCITÀ VERSO L'AS-A-SERVICE

La società software bresciana si è affidata a Nutanix per migliorare l'erogazione dei propri servizi e modernizzare le applicazioni.

Chi accompagna i propri clienti nella trasformazione digitale può, e spesso deve, affrontare lo stesso percorso, mettendo mano alla propria infrastruttura IT e al modello di business. Questo ha fatto **Smeup**, software house bresciana da quasi 100 milioni di euro di fatturato, presente in Italia con 23 sedi e oltre 700 collaboratori. L'azienda opera in quattro aree di business: i software per le piccole, medie e grandi imprese, la tecnologia Sap, i servizi gestiti di infrastruttura, cloud e cybersicurezza e, infine, le piattaforme tecnologiche rivolte agli Isv (Independent Software Vendor). Su tali piattaforme poggiano i software gestionali sviluppati dalla stessa Smeup, ovvero Erp, soluzioni per la gestione documentale, gli analytics, la logistica, la grafica e altro ancora.

Nel puntare alla crescita del giro d'affari, Smeup sta seguendo principalmente due linee di sviluppo: l'allargamento della presenza in più settori di mercato (in particolare manifatturiero, servizi finanziari e sanità) e la focalizzazione sull'as-a-Service. Un modello, quest'ultimo, che comporta vantaggi di ricavi continuativi per chi lo propone e che per partner e clienti sopperisce al problema della carenza di com-

LA SOLUZIONE

Smeup utilizza **Nutanix Cloud Platform Pro** e **Nutanix Cloud Infrastructure Ultimate** su circa 700 core di calcolo e 34 dispositivi host, all'interno di in due data center certificati tier-4 nel milanese e di un sito di disaster recovery in Emilia Romagna.

petenze. Nel caso di Smeup, si declina in un'offerta di infrastruttura (Infrastructure as-a-Service, IaaS), di software (SaaS) e di servizi gestiti. "Per raggiungere questi obiettivi", spiega **Dario Vermagi**, direttore generale di Smeup, "dobbiamo costruire un percorso rapido ed efficace verso i microservizi e la modernizzazione delle applicazioni, ma anche gestire in modo ottimale il problema dello *skill gap*, un tema che coinvolge anche i nostri clienti e può essere risolto attraverso la collaborazione sempre più stretta con i nostri partner tecnologici". Qui è entrata in gioco **Nutanix**, e per Smeup non si trattava di una novità assoluta: fin dal 2014 l'azienda bresciana ha virtualizzato le proprie risorse di calcolo, memoria e rete con l'iperconvergenza. "Per molti anni", racconta Vermagi, "abbiamo sfruttato le soluzioni iperconvergenti per costruire la nostra offerta verso i clienti, utilizzando quindi Nutanix con un approccio puramente di rivendita e apprezzando l'efficacia ed efficienza dei prodotti. Poi abbiamo capito che anche per le nostre infrastrutture dedicate ai servizi gestiti le soluzioni della multinazionale ci permette-

vano di ottenere un vantaggio competitivo importante, e le abbiamo portate a bordo, rafforzando ulteriormente la partnership". Per realizzare le infrastrutture IT su cui poggiare la propria offerta As-a-Service, Smeup ha quindi adottato soluzioni come Nutanix Cloud Platform Pro e Nutanix Cloud Infrastructure Ultimate, scegliendo la formula "a consumo" (attualmente poggiata su cinque *availability zone*) e anche acquistando hardware certificato per queste tecnologie, senza eccessivo impatto sui costi.

"Nutanix", testimonia Vermagi, "si è rivelata la soluzione più efficace e in linea per lo sviluppo veloce del business, per la flessibilità (è multi-datacenter e multi-zona) e per la semplicità di implementazione e gestione. Giusto per dare qualche cifra, partendo da zero oggi riusciamo a implementare un nuovo cluster con decine di nodi in circa una settimana, mentre prima ci volevano mesi". Ai vantaggi di flessibilità e agilità già ottenuti se ne affiancheranno altri: nel prossimo futuro l'azienda conta di incrementare del 30% la densità dei propri data center (anche per raggiungere obiettivi di risparmio energetico e sostenibilità) e prevede di dimezzare il tempo dedicato alla gestione delle risorse IT, potendo così focalizzarsi sullo sviluppo applicativo.

Smeup completerà la migrazione degli esistenti servizi sulla nuova infrastruttura ma è anche intenzionata a crearne di ulteriori, sfruttando le architetture a microservizi e la modernizzazione applicativa. L'obiettivo commerciale è di triplicare i clienti dei propri servizi gestiti. "I nostri data center oggi supportano l'offerta di servizi a circa 350 aziende, che sono più o meno il 10% dei nostri attuali clienti di gruppo", illustra Vermagi. "Abbiamo quindi un grande potenziale di crescita. In effetti, i servizi gestiti crescono oggi del 20% anno su anno e noi consideriamo di poter triplicare il numero dei clienti nei prossimi due o tre anni grazie alla velocità e alla flessibilità della tecnologia Nutanix".

