

di Daniele Lazzarin

NUTANIX: UNA STRATEGIA DI PIATTAFORMA

Il country manager per l'Italia Albert Zammar fa il punto sugli annunci più recenti e sul mercato in Italia, dalle opportunità nel mercato virtualizzazione alle nuove assunzioni

Al suo evento annuale Next 2026 dello scorso aprile, Nutanix ha confermato l'intenzione di proporsi come un fornitore non più di sole infrastrutture IT ma di una piattaforma di gestione di ambienti ibridi con macchine virtuali, container, servizi cloud, database e workload AI. O in altre parole come un fornitore alternativo in tutti questi ambiti per le molte imprese interessate a strategie "dual vendor" che limitino i rischi di eccessive dipendenze da un fornitore solo. Il messaggio è stato ribadito più di recente anche da Albert Zammar, da gennaio country manager italiano di Nutanix: "Nutanix è nata per creare un nuovo mercato, quello dell'iperconvergenza, ma il concetto di datacenter-in-a-box non era sufficiente per rispondere a tutte le esigenze dei clienti enterprise: per questo nel tempo ha ampliato la sua offerta verso un concetto di piattaforma in grado di gestire dati e applicazioni su architetture distribuite, dall'edge al cloud pubblico e privato, attraverso una console di governo unificata". A supporto di questo, continua Zammar, Nutanix ha creato anche un ampio ecosistema di partnership: "Abbiamo alleanze consolidate con HP, Dell e Cisco, ma anche accordi più recenti ad esempio con NetApp, che per la sua forte presenza nelle medie imprese ci apre molte opportunità qui in Italia".

SOVRANITÀ DEL DATO E RISCHI DEI SILOS

Questa evoluzione strategica di Nutanix è allineata con le attuali priorità del mercato enterprise, continua il country manager: "Da una recente indagine che abbiamo commissionato a Wakefield Research

su imprese con almeno 500 dipendenti di vari Paesi, tra cui l'Italia, emergono due punti importanti. Uno è l'esigenza di sovranità del dato, di avere una governance a livello locale, l'altro sono i silos organizzativi e i relativi rischi, in particolare quelli legati all'adozione dell'AI".

Su questo punto l'AI Act indica delle linee guida, ma il problema più pressante è il continuo aumento delle necessità di calcolo, che vengono risolte ricorrendo a risorse nel cloud, oltre a quelle interne: "Vediamo sempre più architetture distribuite negli ambienti IT dei nostri clienti, e per questo Nutanix ha investito tanto in quest'ambito: nella sua analisi del mercato hybrid distributed infrastructure Gartner ci ha inserito nel quadrante dei leader, con il valore più alto di execution, nonostante gli altri quattro fornitori presenti nel quadrante siano molto più grandi".

GLI ANNUNCI DEL NEXT 2026

Zammar ha poi ricordato i principali annunci del Nutanix Next 2026. "Uno dei più importanti è Nutanix Agentic AI: è una soluzione che mira a garantire funzionalità full stack per applicazioni moderne e nuovi workload legati all'implementazione di modelli AI, e crea un gateway tra gli agenti e l'infrastruttura, con una console di governo che permette di gestire in modo efficiente la capacità computazionale richiesta dagli agenti, evitando l'overprovisioning".

Nutanix Kubernetes Platform (NKP) Metal invece indirizza un'altra tendenza in crescita, lo sviluppo di applicazioni all'edge ("permette di installare i container direttamente sul bare metal, eliminan-





do così la necessità di un hypervisor per gestirli”), mentre la versione 5.3 di Unified Storage estende le funzionalità di smart tiering verso Google Cloud e OVHCloud, garantendo l’automazione del tiering dei dati in base all’utilizzo. Altri annunci sono Datalens 2.0 (“questa soluzione di visibilità cataloga dati strutturati e non strutturati, segnala accessi anomali e permette di identificare situazioni critiche”), e l’integrazione certificata con MongoDB: “Gli agenti AI che richiedono da-

MOLTI UTENTI ENTERPRISE IMPLEMENTANO STRATEGIE “DUAL VENDOR”, SOPRATTUTTO PER MODERNIZZARE LA LORO INFRASTRUTTURA E PREPARARSI AL FUTURO

tabase potenti, come i database vettoriali, e MongoDB è uno dei più utilizzati”.

ASSUNZIONI IN ITALIA

Il country manager si è poi soffermato sulla situazione in Italia. “Molti clienti stanno adottando una strategia dual-vendor per evitare il lock-in, e Nutanix è l’unico vendor in grado di proporsi come secondo vendor in diversi ambiti”. Quanto alla domanda per settori, “la Pubblica Amministrazione è molto attiva, ma l’interesse si estende a clienti di qualsiasi dimensione e settore verticale”. Gli obiettivi principali per un country manager nell’IT, osserva Zammar, sono sempre gli stessi: crescita e profitabilità. “Nutanix sta investendo nell’organizzazione, abbiamo in programma assunzioni in tutti i reparti, dal team di field ai system engineer, agli inside sales e alle risorse distribuite per i servizi professionali. La struttura prevede account executive per le 150 aziende più grandi, team territoriali che coprono le cinque aree del territorio - Lombardia, Nord Est, Nord Ovest, Centro e Sud - e un team dedicato alla PA centrale a Roma”.

Inevitabile poi qualche considerazione sui temi più attuali: il nuovo atteggiamento sul mercato di VMware dopo l’acquisizione di Broadcom, e l’impatto della “crisi delle memorie”. Nel primo caso “l’aumento delle tariffe e il cambio di strategia nel customer care (di VMware, ndr) hanno senz’altro creato nuove opportunità per Nutanix nel mercato della virtualizzazione”, osserva Zammar. “Ma non è solo una questione di scontento per gli aumenti: su queste cose si può negoziare. Si tratta, da parte degli utenti enterprise, soprattutto dell’esigenza di modernizzare la loro infrastruttura e prepararsi al futuro: le strategie dual vendor che molti stanno implementando sono legate soprattutto a questo”. Per quanto riguarda i lunghi tempi di consegna e gli alti prezzi di alcune categorie di hardware, Zammar riconosce che il problema riguarda l’intero mercato IT. “Non mi risulta però di progetti annullati o fermi per questo motivo, anche se sicuramente i tempi si allungano. La buona notizia è che i vendor hardware si stanno organizzando con liste di priorità e tempi bassissimi per le configurazioni ottimizzate per i componenti disponibili, mentre i clienti stanno anticipando la pianificazione”.