sageza

Resumo

10 de janeiro de 2006

IBM: Assumindo o risco da migração

By Clay Ryder

Uma questão que qualquer organização acabará enfrentando é a necessidade de atualizar a tecnologia obsoleta. Ainda que um sistema representasse um avanço na época de sua instalação, com o tempo qualquer solução começa a perder na relação custo-eficácia. Embora muitos acreditem que a atualização da tecnologia seja tão simples quanto entrar em contato com o fornecedor responsável pela solução, uma empresa deve avaliar se o fornecedor original tem mesmo a melhor solução hoje. Independentemente de a compra se referir à atualização de um sistema obsoleto com altos custos de manutenção ou à atualização que se destina a resolver limitações operacionais, os clientes devem avaliar com cuidado o risco de permanecer com um determinado fornecedor ou mudar para outro. Em muitos casos, uma atualização é o momento oportuno para cogitar o valor adicional da migração de uma plataforma e para avaliar qual fornecedor pode atender melhor às necessidades atuais do cliente.

Vislumbrando o futuro dos sistemas

Organizações de todos os portes passaram a confiar nos investimentos de TI para sustentar seus esforços. À medida que a tecnologia continua a avançar em recursos e desempenho de custos, aumenta cada vez a chance de as organizações empresariais transformarem essa capacidade em vantagem comercial competitiva. Ao mesmo tempo, as soluções obsoletas que serviram bem a clientes durante anos não são mais suficientes para atender a cargas de trabalho maiores e/ou estão atingindo um ponto em que os constantes custos de manutenção excederão o custo em potencial da atualização da tecnologia. Dadas as notáveis mudanças do mercado na última década, diversas plataformas foram abandonadas ou não contam mais com o suporte dos fornecedores, deixando aos clientes escolhas estratégicas em relação ao futuro da infra-estrutura de TI em suas empresas. Entretanto, a escolha de tecnologia subjacente não é mais influenciada apenas pela excelência técnica; há outros fatores de grande importância para qualquer cliente que faça investimentos em soluções de TI.

Quais são as principais considerações a serem feitas para determinar um fornecedor de TI?

Em vista da pressão sobre os custos enfrentada pelas organizações de TI, é importante que os investimentos em TI forneçam um sólido ROI (return on investment, retorno sobre o investimento), tanto no presente quanto no futuro. As soluções baseadas em produtos cujos planos não são claros, ou que apresentem mudanças de impacto futuras ao hardware ou software subjacente, representam um risco para o cliente. Da mesma forma, as soluções que não podem ser escalonadas para atender a necessidades futuras da organização acarretam riscos consideráveis e um ROI potencialmente mais baixo. As soluções proprietárias por natureza também representam um motivo de preocupação, uma vez que o investimento em TI é ligado a um fornecedor capaz de decidir descontinuar a tecnologia e deixar as organizações sem opções de fornecimento alternativo.

Plataformas bem-sucedidas exigem um ecossistema de suporte eficiente. Esse ecossistema deve ser constituído de muitos participantes, incluindo fornecedores de plataformas, integradores, VAR, desenvolvedores e comunidades de código-fonte aberto, entre outros. Os aplicativos representam o principal valor fornecido aos clientes; sem eles, a infra-estrutura subjacente seria pouco utilizada. Para um número limitado de fornecedores, simplesmente não é possível oferecer suporte a uma plataforma e ainda viabilizá-la no grande mercado, uma vez que a diversificação de necessidades e soluções dos clientes demanda a participação dos melhores fornecedores entre diversas especializações verticais e experiência horizontal.

Sageza Ltd
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

510•675•0700 fax 650•649•2302
London +44 (0) 20•7900•2819
Milan +39 02•9544•1646

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Não pode ser duplicado ou retransmitido sem permissão por escrito

Atendendo às necessidades do mercado: a IBM e suas ofertas de servidores da família eServer

A IBM é um participante bem-conhecido no mercado de TI e tem uma história de inovação que se estende por décadas. Contudo, será que essa perspicácia tecnológica se transforma em valor e estabilidade para os clientes à procura de soluções de TI? Vamos examinar como a Big Blue é avaliada em relação às principais considerações na escolha de um fornecedor de TI atualmente.

A IBM fornece uma das maiores opções de plataforma de qualquer fornecedor de sistemas. Com o respeitável mainframe System z, o System p UNIX baseado no RISC, a robusta solução i5 integrada, o System x baseado na arquitetura x86 padrão do setor ou o avançado BladeCenter, a IBM oferece aos clientes diversas opções de hardware. Os sistemas operacionais incluem Windows no System x e i5, AIX e i5/OS no i5, além de System p, z/OS no mainframe e Linux em qualquer plataforma IBM. As arquiteturas POWER e Intel/AMD x86 estão disponíveis em sistemas independentes, blades e implementações de SMP. Clientes de qualquer porte devem encontrar configurações que atendam às suas necessidades, seja uma oferta de Express para entrada em organizações de nível médio, um i5/p5 modelo 595 altamente escalonável ou a segurança e estabilidade do System z9. Os clientes que utilizam o Linux ou o AIX podem passar de um p5 505 1-way para um p5 595 64-way sem mudar a arquitetura ou o sistema operacional. Outros escalonamentos avançados de fornecedor exigem uma mudança de CPU (HP com Itanium) ou de sistema operacional (Sun X25 com Solaris), o que representa uma mudança de plataforma e não um escalonamento de plataforma de fato.

Os servidores representam somente um dos componentes da infra-estrutura de TI e hoje exigem recursos de armazenamento impossíveis há alguns anos. A IBM oferece diversas soluções de armazenamento baseadas em discos, fitas ou disco ótico, criadas para atender às necessidades das menores às maiores empresas.

A empresa oferece os serviços profissionais e gerenciados que fornecem valor demonstrável ao cliente para que as organizações possam se concentrar nas competências básicas sem precisar se transformar em especialistas em TI. Uma oferta fundamental são os serviços de migração: o IBM AMS fornece avaliações e serviços de migração para análise e expedição de migração de soluções de concorrentes para soluções da IBM com o mínimo risco. Há diversos serviços que resolvem problemas de migração, como transição e treinamento, simplesmente com a execução de códigos. O mais importante é que os serviços não exigem uma abordagem do tipo tudo IBM ou nada, ou seja, se um cliente quiser migrar de um sistema SUN para o System p da IBM, mantendo ao mesmo tempo um banco de dados Oracle e uma rede de dados EMC, poderá receber suporte total.

Um sólido plano de produto apoiado por um fornecedor financeiramente estável é imprescindível, e a IBM demonstrou coragem ao permanecer como um fornecedor sempre lucrativo e o único com crescimento na participação no mercado do UNIX. A arquitetura POWER está bem-estabelecida e é a arquitetura de 64 bits padrão para servidores. Isso contrasta fortemente com outras soluções de 64 bits, como Itanium e Opteron, que contam com um número limitado de fornecedores ou mantêm uma posição de segmento no mercado. Além disso, a Big Blue vem mantendo um suporte amplo e consistente ao Linux, ao contrário da maior parte dos concorrentes, e oferece suporte ao Windows nas soluções System x e i5.

No mercado atual, nenhum fornecedor independente pode suprir todos os componentes de uma solução de TI avançada. A importância dos parceiros e o ecossistema superior são supremos. A IBM conta com mais de 90.000 parceiros de negócios, inúmeros desenvolvedores e ISVs dependentes de suas plataformas, além de um sem-número de aplicativos disponíveis ou acessíveis por meio dessas plataformas. Esse forte apoio do ecossistema e o nível de suporte e interação dos parceiros não tem paralelo no setor. No entanto, o mais importante é que esses participantes do ecossistema desenvolvem e fornecem o valor que os clientes esperam das soluções de TI avançadas.

Uma outra consideração, muito ignorada até o momento, é se as soluções podem ser financiadas de um modo que corresponda ao ROI ou o valor pode ser fornecido a partir da compra com o capital gasto na incorporação interna dessas soluções. As opções de financiamento da IBM fornecem aos clientes diversos planos de aquisição que podem melhorar o alinhamento do ROI em relação às despesas, permitindo ao mesmo tempo investimentos estratégicos que maximizem o benefício a longo prazo para o cliente que não consegue atingir seus objetivos usando as abordagens de compra tradicionais.

Sageza Ltd
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

510•675•0700 fax 650•649•2302
London +44 (0) 20•7900•2819
Milan +39 02•9544•1646

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Não pode ser duplicado ou retransmitido sem permissão por escrito

Resumo

Independentemente de a necessidade ser de servidores padrão do setor baseados na arquitetura x86 da Intel, de uma solução flexível e altamente escalonável baseada no RISC ou do mais alto nível de desempenho e integridade viabilizado pelo mainframe, a família Systems de servidores da IBM fornece a mais ampla linha de plataformas no mercado atual. Além do hardware, existem o suporte ao sistema operacional e o ecossistema de parceiros que incluem milhares de ISVs, centenas de integradores e VARs, assim como um grande número de desenvolvedores e outros parceiros de negócios. Em conjunto, esses participantes oferecem soluções verticais específicas que propõem às organizações negócios que podem ser demonstrados e também soluções orientadas horizontalmente que fornecem uma infra-estrutura de TI simplificada, com custo operacional reduzido e vantagem competitiva sustentável. Junto com serviços profissionais e opções de financiamento, a IBM está bem-posicionada para fornecer soluções exclusivas e inovadoras que atendam às necessidades dos clientes de TI de qualquer tipo.

Sageza Ltd
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

510•675•0700 fax 650•649•2302
London +44 (0) 20•7900•2819
Milan +39 02•9544•1646

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Não pode ser duplicado ou retransmitido sem permissão por escrito