

Il mercato, la partnership e l'offerta hardware/software IBM nel segno di NT e e-business

## Scenari e soluzioni IBM per la piattaforma Windows NT

**Dieci sedi italiane collegate in videoconferenza con Spazio Aperto**

**IBM di Segrate, Milano, per un totale di oltre 500 partecipanti**

**per seguire i lavori del primo "IBM Expo per Windows NT".**

**In uno "studio-white paper" di IDC tratteggiata la transizione di Windows NT dall'ufficio all'ambiente aziendale.**

*di Francesco Fulvio Castellano*

In una di quelle 'full immersion' difficili da dimenticare per la messe di informazioni, sigle, dati, strategie, soluzioni, prodotti h/w e s/w, IBM Italia ha organizzato un day-mega-incontro con i suoi partner e clienti allo Spazio Aperto di Segrate collegato in videoconferenza con Roma, Torino, Genova, Padova, Bologna, Firenze, Bari e Napoli.

Scoprire che IBM è il fornitore leader nel settore delle offerte per la piattaforma Windows NT, con un numero di prodotti superiore a qualsiasi altro fornitore di questo settore, inclusa Microsoft, è certamente una sorpresa. E ancora: soltanto IBM è in grado di offrire soluzioni complete di hardware, software, servizi e supporto tecnico per ambienti Intel e Windows NT.

Questo ed altro, come vedremo più avanti, è stato "raccontato" e presentato nel corso della giornata che IBM ha dedicato nell'ambito della itinerante 'IBM EXPO for Windows NT', che da ottobre a dicembre raggiungerà 16 città di sei paesi europei e consentirà di toccare con mano i prodotti IBM per Windows NT.

I prodotti IBM sono pronti per il

Web, per dare ai clienti l'opportunità di sfruttare la potenza di Internet, intranet e extranet e trasformarsi in e-business, che è poi Web+IT. Inoltre, i prodotti sono stati sviluppati in base a standard industriali aperti, con scalabilità multi-piattaforma: insomma, la summa delle offerte IBM in fatto di software, hardware e servizi per Win NT.

IBM, Lotus e Tivoli offrono centinaia di prodotti software per Windows NT.

Tra le categorie di offerte IBM troviamo: communication e networking, database, distributed computing, on-line transaction processing, network e system management, storage management, telephony, groupware, knowledge management, Internet enabling, e-commerce, programming tool, business intelligence.

Per ora ci fermiamo qui, in quanto riteniamo di estrema importanza una lettura di sintesi dei risultati dell'indagine "white paper" condotta da IDC (International Data

Corporation) per conto di IBM su: "L'integrazione di Windows NT in un mondo a più sistemi operativi", per comprendere meglio questo "attacco" frontale di offerte che IBM sta portando sul fronte NT.

Sebbene Windows NT continui a guadagnare terreno all'interno delle aziende europee, il suo uso principale è limitato alle applicazioni di office automation e ai servizi orientati ai file e alla stampa; la sua diffusione per le applicazioni business è ancora agli inizi. E questo non lo diciamo noi, ma è quanto emerge dall'ultima ricerca condotta

in tutta Europa da IDC. Secondo lo studio, "L'integrazione di Windows NT in un mondo a più sistemi operativi", (sottotitolo: La sfida della transizione di NT dal livello office al livello enterprise),

le intenzioni da parte degli utenti di far migrare verso NT le proprie applicazioni "core busi-



ness" attualmente installate su S/390, UNIX od OS/400 sono del tutto modeste. Nel corso dell'indagine, IDC ha raccolto durante il mese di settembre le opinioni di 849 aziende di piccole, medie e grandi dimensioni in Paesi come la Danimarca, la Francia, la Germania, l'Italia e il Regno Unito.

Definendo la questione relativa all'adozione di NT "un tema ormai affrontato con serenità" sia da parte degli utenti che dei venditori, IDC afferma che i possessori di NT ne apprezzano la facilità d'utilizzo e la sua vasta disponibilità di applicazioni.

Lo studio identifica inoltre quelle aree dove NT dovrebbe rafforzarsi prima di effettuare la transizione verso gli ambienti enterprise:

- middleware ad alte prestazioni che consenta a NT di supportare applicazioni mission-critical e di connettersi ai sistemi informativi già esistenti;
- facilità di integrazione, sicurezza, scalabilità e gestibilità;
- disponibilità di competenze e di produttori capaci di integrare soluzioni NT complete all'interno dell'azienda.

Lo studio rileva che il mercato sia "totalmente aperto" per qualunque produttore NT in grado di rispondere a questa esigenza, indicando in aziende come IBM gli attori meglio posizionati per diventare "fornitori di soluzioni complete, specialmente nel contesto dell'e-business". "Queste considerazioni positive valgono ancor di più per quelle aziende che dispongono di architetture multi-OS e che, nel corso della nostra indagine, abbiamo visto essere la maggioranza", ha dichiarato IDC.

Tra i risultati principali che emergono dall'indagine, si segnalano i seguenti punti:

- l'89% degli interpellati utilizza, o prevede di utilizzare, Windows NT nell'arco dei prossimi 12 mesi;
- quasi l'80% delle aziende consultate adotta più sistemi operativi, il 9% utilizza solo NT e l'11% solo altri OS;
- le applicazioni e-business come quelle che eseguono transazioni via Web richiedono un si-

stema operativo capace di collegarsi alle applicazioni core business;

- il 61% degli intervistati ha affermato di non prevedere una migrazione di altri OS verso Windows NT nei prossimi 12 mesi;
- gli utenti NT apprezzano il loro OS soprattutto per la sua facilità d'uso

e la quantità di applicazioni reperibili, ma esprimono una necessità di maggiore integrazione e disponibilità di middleware;

- il mercato è "totalmente aperto" a qualunque fornitore di soluzioni NT su vasta scala in quanto agli occhi degli utenti nessun produttore ha una presenza dominante;

- IDC ha affermato che lo studio è stato progettato per fornire una comprensione approfondita della diffusione del sistema operativo Windows NT, dei fattori che spingono o frenano lo sviluppo del mercato e del contesto applicativo.

Secondo quanto rilevato dall'indagine, la posizione di Unix è potenzialmente minacciata da NT nell'ambito delle "applicazioni a bassa strutturazione e dei servizi di connettività", per quanto lo stesso UNIX sia "relativamente ben protetto" dalla propria integrazione nei confronti delle applicazioni gestionali e dal fatto di essere l'OS preferito per le applicazioni DBMS (database

management systems). IDC conclude sottolineando come gli utenti "desiderino fortemente" soluzioni NT complete, dal momento che non sono disposti a dedicare troppe risorse a favore di soluzioni parziali per gli stru-

menti middleware e di amministrazione di Windows NT.

Al momento, la percezione del mercato relativa ai produttori e ai partner capaci di proporre soluzioni NT complete è "fortemente frammentata"; gli utenti hanno citato nomi di produttori anche in relazione ai fornitori di server e di strumenti software.

E' interessante notare come IBM sia tra le poche aziende citate tra i produttori di soluzioni NT complete: "Questi punteggi indicano che il mercato è totalmente aperto per qualunque grande azienda che sia capace di offrire credibilità, una solida metodologia implementativa e un portafoglio di strumenti gestionali e middleware di facile implementazione", ha concluso IDC.

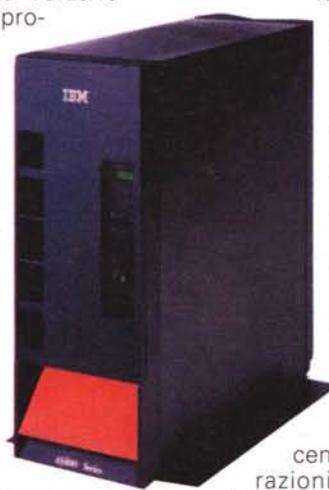
Tuttavia, società come Compaq/Digital, HP, IBM e Sun potrebbero diventare gli attori principali su questo mercato facendo leva sulla loro immagine di "fornitori di soluzioni complete", specialmente nell'ambito e-commerce, ora che la decisione riguardante l'eventuale adozione di NT non è più motivo di scontri appassionati né per gli utenti né per i produttori.

Ritornando alla giornata 'EXPO NT', rileviamo che IBM ha circa 10.000 ingegneri software che si occupano dello sviluppo su piattaforma anche non IBM, compreso Windows NT.

Il centro di programmazione IBM di Kirkland (nelle vicinanze della sede centrale di Microsoft, detta anche 'la porta accanto') ha un ruolo chiave nell'assicurare che le offerte IBM hardware e software siano ottimizzate rispetto alla piattaforma NT.

Con uno staff di 150 programmatori, il centro si occupa delle operazioni di pre-collaudato ai fini della certificazione BackOffice, del supporto in caso di difetti, e dei test di performance con server Netfinity e Windows NT 5.0 (che da ora in poi

# NetData



## Incontro con Gianluca Piotti, responsabile Sud Europa per la linea di prodotti Tivoli

*In un mercato in continua crescita, le società si trovano a considerare la gestione delle tecnologie informative come chiave strategica per il proprio successo. Gestire con efficacia i sistemi, le reti e le applicazioni rappresenta un aspetto fondamentale per la crescita aziendale. Una corretta gestione dell'IT è una risorsa strategica per l'impresa. Come si pone Tivoli oggi?*

Tivoli è nota nel mondo IT per le soluzioni e la linea di prodotti di system management. Gli analisti (IDC, GartnerGroup) concordano nel prevedere che il system management è una delle aree critiche in cui i maggiori clienti investiranno nei prossimi anni. La spesa prevista è di almeno il 5% degli investimenti informatici nel prossimo periodo destinata a prodotti e servizi di system management. Questa, ovviamente, come naturale conseguenza dell'evoluzione in atto proveniente da un mondo centralizzato mainframe centrico, a un mondo distribuito client/server e l'ulteriore accelerazione che a questo fenomeno sta dando l'esplosione delle varie Internet, Intranet e così via. Tivoli oggi è pronta a raccogliere tale opportunità di mercato con prodotti che supportano in maniera efficace questa trasformazione, e che permettono ai propri clienti di usare il proprio sistema IT come risorsa strategica per il proprio business.

*Come mai IBM, molto gelosa ed egocentrica dei suoi prodotti hardware e software ha acquistato Tivoli?*

IBM cogliendo questa potenzialità e opportunità, ha deciso di acquisire nel '96 Tivoli, allora sconosciuta società con sede ad Austin in Texas. Una politica di acquisizioni, che penso nuova per IBM, ha dato ottimi frutti. IBM, tendenzialmente, sviluppava i suoi prodotti hardware e software solo al suo interno e il nuovo Chairman Lou Gerstner ha avviato una nuova strategia e un impulso alle politiche IBM tra le quali quella delle acquisizioni: nel '95 ha iniziato con Lotus, per avere una presenza significativa nel mercato (allora del groupware), oggi e-commerce, e-business, ecc, e Domino, il nostro web-server con cui affrontiamo questo mercato, è uno dei risultati di tale acquisizione, l'anno dopo arriva l'acquisizione di Tivoli. Ma mentre pochi si sorpresero o criticarono o si meravigliarono della somma spesa da IBM (quasi tremila miliardi) per acquistare Lotus, tutti rimasero molto perplessi dei 743 che IBM ha sborsato per l'acquisto di Tivoli. Devo dire che entrambi gli investimenti si sono poi rivelati profittevoli. Tivoli sta vivendo un ottimo momento: in termini di fatturato all'inizio di quest'anno ha superato quello di Lotus.

*Con un'offerta di soluzioni realizzate per società di grandi e piccole dimensioni, Tivoli dispone dei prodotti di gestione adatti per assumere il controllo di tutte le risorse IT aziendali?*

Parliamo di Tivoli. E' una start up abbastanza recente. Alla fine degli anni 80, 4 persone hanno avuto l'intuizione dell'opportunità e del bisogno di avere un qualche prodotto che mettesse ordine nelle architetture client/server del mondo distribuito, basandolo su una architettura a framework; basato cioè su un disegno architetturale che implementasse le varie discipline di

system management su un framework realmente multiplatforma, aperto e compliant a tutti gli standard, in particolare al CORBA.

Tivoli, fatturava molto meno di 100 milioni di dollari e la linea dei suoi prodotti non era certo completa, qualcuno disse allora che IBM aveva comperato un'idea, una scatola vuota. Ma da allora Tivoli di strada ne ha fatta tanta: I dipendenti che allora erano una ventina, nel '96, quando è stata acquisita da IBM, erano già 500 e saranno 3.000 per la fine di quest'anno '98. In Tivoli sono confluite le persone che in IBM si occupavano di linee di prodotti analoghe, più tutte le nuove assunzioni. Nella mia area geografica (sud Europa), ad esempio, ho più che raddoppiato le persone dall'inizio dell'anno; il nostro laboratorio di Roma, che per me è un vanto del per il nostro Paese (Tivoli ha tre laboratori: due in USA ad Austin, Texas e Raleigh, NC e un terzo a Roma) è uno dei più significativi per dimensioni in Europa. Sono infatti 250 le persone impiegate qui e arriveranno a 300 per la fine dell'anno in corso.

*Qual è la struttura societaria di Tivoli oggi?*

Tivoli è una società posseduta al 100% da IBM, opera come business unit indipendente. Tivoli continua ad avere il completo controllo dello sviluppo, della strategia di prodotto e, per quanto riguarda le vendite, opera in stretta sinergia con le forze di marketing e di vendita IBM e, in particolare, con le forze preposte ai servizi.

*Ci vuol parlare del "segreto" di Tivoli, o il perché del suo successo?*

Nell'area del system management, nelle aree di avanzata tecnologia software, non è sufficiente avere un buon prodotto ma è importante avere delle buone capacità di disegno della soluzione per il cliente e l'implementazione di quest'ultima. E' per questo che TIVOLI si appoggia alla "Global Service IBM". Quindi, effettivamente le sinergie tra bontà del prodotto Tivoli, la forza dei servizi resi da IBM e l'unione delle forze di vendita Tivoli/IBM spiegano il successo di Tivoli; non per nulla ha portato il suo fatturato dai 50 milioni di dollari del '95 a oltre 1 miliardo di dollari nel '97, che significa da 80 miliardi a quasi 2 mila miliardi di lire, un fattore pari a 16.

*Può descrivere in breve i due prodotti di punta, Tivoli Enterprise e Tivoli IT Director, e gli accordi in atto per la loro implementazione e diffusione?*

Recentemente Tivoli ha annunciato la nuova release 3.6 della sua linea di prodotto Tivoli Enterprise. In questa release oltre ad estendere il numero delle piattaforme supportate, in particolare a quella OS/390, il sistema operativo del mainframe all'OS/2 ed all'OS/400 oltre quelle già presenti UNIX ed Windows - Intel, introduce un'architettura a tre livelli.

Il primo livello, gestito dai Tivoli Server, suddivide la rete in più "regioni" collegate tra loro per mezzo di speciali Gateway (secondo livello) i cui livelli di bandwidth e di capacità di elaborazione sono programmabili secondo le esigenze. Il terzo livello della Tivoli Management Architecture è costituito dai desktop degli utenti, ovvero da tutti quegli apparecchi presenti e futuri che possono

essere equipaggiati con un Tivoli Management Agent, un software estremamente compatto che assicura la costante ottimizzazione della macchina ospite.

Uno dei vantaggi offerti dall'ultimo release di Tivoli Enterprise è indubbiamente la funzionalità "One Touch", un approccio attivo alle problematiche della gestione in rete che i desktop Tivoli sono ora in grado di eseguire senza alcun ulteriore intervento da parte dell'operatore.

Con Tivoli Enterprise possono essere utilizzati anche gli altri pacchetti specializzati Tivoli, come Tivoli Output Manager, Tivoli Workload Manager e Tivoli Service Desk, una nuova piattaforma Web-client che permette alle aziende di perseguire una strategia di gestione automatica dei livelli di servizio). A questi si affiancano i prodotti della famiglia Tivoli Decision Support, veri e propri toolkit che consentono di analizzare in tempo reale i dati relativi all'ambiente IT dell'azienda con tecniche OLAP (On-Line Analytical Processing ndr.), fornendo risposte a query anche complesse ed evidenziando tendenze altrimenti nascoste.

Con questo annuncio, Tivoli quindi completa la sua presenza su tutte le piattaforme IBM, oltre a quelle tradizionali: sono oltre 30 le piattaforme oggi supportate.

Nel network computing ciò rende più agevole e pervasiva la nostra offerta, unito a un altro concetto importante battezzato con la sigla 'Tivoli-Ready' che significa l'implementazione di un agente intelligente, un piccolo software di poche decine di 'K' di occupazione, sviluppato su un brevetto Tivoli/IBM e che possiamo installare su tutte le macchine possibili e immaginabili (parliamo di decine di centinaia di migliaia) questo permette di parlare di funzionalità "No touch".

Abbiamo accordi con tutte le linee hardware IBM, dal PC al RISC 6000, all'AS/400, con i maggiori produttori di PC, quali Dell e Compaq, con Intel e con 3Com ed altri ancora perché installino questo agente su tutti i loro dispositivi; abbiamo accordi in corso con le maggiori compagnie costruttrici di telefoni mobili nonché accordi in via di definizione con produttori di elettrodomestici per installare questo agente sul maggior numero di dispositivi; questo permetterà a tali apparecchiature di essere facilmente 'agganciate' in maniera automatica via linea telefonica, con la possibilità di installare software, o farne manutenzione remota: questi software intelligenti si attivano con un semplice segnale remoto.

Prevediamo che tutto questo - ovviamente abbiamo esperienze pilota - ridurrà fortemente i tempi e i costi di implementazione di un progetto system management.

Questo è Tivoli-Ready', questi sono gli agenti intelligenti, ed anche questo fa parte dell'annuncio della V.3.6. di Tivoli Enterprise

*E riguardo il prodotto di fascia bassa?*

Sì. Tradizionalmente l'offerta di system management nasce in ambienti complessi distribuiti, le "large enterprise" per intenderci, le grandi imprese con centinaia e migliaia di utenti, di workstation, di LAN (locali o geografiche); ma si sta estendendo come necessità, come problematica, a tutte le fasce di clienti e da qui nasce l'annuncio nel luglio di quest'anno di un prodotto per la fascia bassa

del mercato, per le small-medium business: si tratta di Tivoli IT Director, per ora disponibile solo sulla piattaforma Wintel. E' un prodotto pensato per un numero teorico massimo di 1000 'seats' utenti (diciamo da 200 a 1000), con un 'plug&go' facile e un costo adatto per questo segmento di mercato.

Tivoli IT Director, è un prodotto studiato per la gestione centralizzata degli ambienti IT delle aziende di minori dimensioni. Adatto a realtà dotate di centinaia di utenti, Tivoli IT Director si inserisce in uno spazio di mercato che non ha potuto trovare fino ad ora risposte adeguate alle proprie necessità. Da un lato, infatti, i tradizionali prodotti di systems management sono rivolti ad ambienti con migliaia di installazioni e più; dall'altro, i point product disponibili si limitano ad eseguire compiti ben specifici ma mancano di integrazione e di talune funzioni essenziali come la gestione di Internet o delle applicazioni. Tivoli IT Director ha dimensionato i tradizionali punti di forza Tivoli per andare incontro alle esigenze proprie della piccola e media impresa.

Questo ultimo prodotto non verrà distribuito dalle forze di vendita diretta IBM/Tivoli, ma attraverso un canale a due livelli classico, reseller e distributori che attualmente sono PCD Italia e Algol.

*Vuole aggiungere qualcosa?*

Tivoli continuerà nel completare sempre di più la sua offerta di gestione per quelle componenti che in un mercato globalizzato diventano di giorno in giorno più critiche; mi riferisco alle applicazioni che sono lo scopo dell'IT e il mezzo su cui oggi corre il business in quest'ambito. Tivoli rafforza la sua offerta non solo con moduli appositamente creati per gestire Notes/dominio o Microsoft Exchange, ma anche per SAP o MQ ed altri ancora, coinvolgendo in quest'impresa le più importanti società di sw che oggi lavorano a stretto contatto con noi nella Tivoli Partner Association; questo per far sì che l'IT possa essere effettivamente un'arma strategica.

### Le nuove principali funzionalità di Tivoli Enterprise 3.6

<b>Architettura a tre livelli: Server di management, Gateways, e TMA (Tivoli Management Agent).</b>	Semplificazione del deployment del sistema di gestione.
<b>"One Touch" o "No Touch" management per servers e desktop via il nuovo TMA (Tivoli Management Agent).</b>	Velocizzazione del deployment, permette di concentrarsi sulle "politiche" di gestione da implementare più che sul come distribuire.
<b>Nuovo supporto per OS/390, OS/400 e OS/2 oltre alle piattaforme UNIX e NT già rilasciate.</b>	Allargamento a queste piattaforme del supporto "cross-platform" di Tivoli.
<b>Devices "Tivoli Ready".</b>	Fa sì che i dispositivi dotati di TMA possano essere inseriti nel network e subito gestiti automaticamente con possibilità di "self-updating" ed altro.
<b>Massima scalabilità.</b>	Migliaia e migliaia di macchine gestibili.

chiameremo NT 2000, come ha annunciato in questi giorni la società di Bill Gates).

Per l'appunto, IBM fa parte del programma beta "FirstWave" di Microsoft per Windows NT 5.0, anzi NT 2000, uno speciale programma per selezionati fornitori indipendenti di software (ISV) che offrono significative soluzioni per Windows NT.

Il contratto prevede che Microsoft fornisca a IBM accesso in anteprima al codice NT 2000, la formazione e il supporto tecnico sui punti di integrazione.

Le licenze DB2 su piattaforma Windows NT hanno superato il migliaio nel 1997 e nel primo trimestre del 1998; il volume di licenze per MQSeries è passato da 2.300 a 11.600 licenze nel 1997, e la tendenza è al raggiungimento di volumi ancora più elevati nel 1998.

Il settanta per cento delle licenze Lotus Notes è destinato a server Windows NT.

A maggio '98, IBM ha iniziato a spedire due suite integrate per Windows NT. La IBM Suite e la IBM Enterprise Suite for Windows NT integrano i principali software di IBM, Lotus e Intel, introducendo maggiore affidabilità, scalabilità e sicurezza per la piattaforma Windows NT. Sono in corso i test delle Beta per la IBM Small Business Suite. I componenti comuni delle tre suite sono Domino e DB2.

Le Suite sono state create per essere facili da comprare, utilizzare e gestire, nonché facili per la costruzione di soluzioni.

Molti prodotti, tra cui DB2, MQSeries, eNetwork Server e VisualAge for Smalltalk hanno la certificazione per il logo "Designed for BackOffice".

IBM offre ai business partner un training completo per il middleware IBM per Windows NT. Il settantacinque per cento dei principali ISV IBM

prevede applicazioni con middleware IBM su NT.

Oltre 200 applicazioni sono ormai disponibili per DB2 su NT.

Circa 12.000 business partner sono qualificati e quasi 8.500 sono certificati in almeno un'area della software expertise IBM. Tra i principali prodotti software IBM per Windows

NT figurano: MQSeries, eNetwork Communication Server, ADSTAR Distributed Storage Manager

(ADSM), Transaction Server, eNetwork Communication Suite, eNetwork Firewall, eNetwork Host On-Demand, la famiglia VisualAge (for Java, C++, COBOL e altri), DB2 Universal Database, DB2 DataJoiner, Flowmark, Visual Warehouse, Net.Commerce, Intelligent Miner, Net.Data, IT Director, il progetto San Francisco che è 100% 'pure Java', TX-Series, Lotus Domino, WebSphere.

Tra i servizi di consulenza figurano l'implementazione di Windows NT e BackOffice; la creazione di soluzioni; l'architettura di soluzioni; lo sviluppo di applicazioni; lo sviluppo di Internet e intranet; la pianificazione delle soluzioni; l'integrazione.

Oltre ai servizi di consulenza personalizzati, quali l'implementazione e la migrazione, e allo sviluppo di soluzioni aziendali basate su Windows, i clienti possono scegliere da un ampio elenco di servizi disponibili in pacchetto quali: pianificazione per cluster PC server PC e transizione a network station; installazione, incluse pianificazione, configurazione e istruzione; servizi di integrazione; manutenzione hardware e software; servizi di rete, quali hosting dei contenuti, messaging universale, e connessione a Internet.

Per soddisfare le esigenze del cliente, IBM offre un'ampia gamma di server Windows NT. Tra i server Netfinity figurano: Netfinity 7000 (fascia alta), Netfinity 5500 (fascia media), Netfinity

3500 e Netfinity 3000 (entry level).

Sulle proprie piattaforme server Windows NT, IBM Netfinity supporta una completa gamma di soluzioni di e-business, business intelligence, per imprese di piccole, medie e grandi dimensioni.

I server Netfinity supportano i principali database, tra cui DB2, Oracle7, Microsoft SQL Server e altri. Inoltre tool di analisi, quali Oracle Express, IBM Visual Warehouse, Brio, Business Objects, Cognos, Oracle Discoverer, Oracle Sales Analyzer.

Per concludere si può stabilire che IBM sfrutta l'esperienza maturata nell'attività dei server di fascia alta - AS/400, RS/6000 e S/390 - per offrire system management e soluzioni di clustering; che i server Netfinity non si distinguono soltanto per la tecnologia all'interno della scatola, ma anche per la infrastruttura di supporto clienti; che include offerte complete di servizi e assistenza, offerte flessibili di finanziamento tramite SystemXtra, e un'ineguagliabile competenza attraverso IBM Global Services; che IBM offre una suite di prodotti che consentono al cliente di implementare sulla propria rete un ambiente clusterizzato; che tra le soluzioni attualmente disponibili figurano: Microsoft Convenience Kit, Vinca Standby Server High Availability Cluster Pack, Clustering Services, Netfinity Manager Component for Microsoft Cluster Server, e Installation Wizard Software e che... IBM offre più soluzioni e prodotti Windows NT di qualsiasi altra azienda del settore Information Technology.

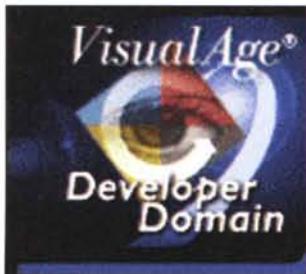
## Conclusione

L'offerta IBM prospetta un futuro di interessanti possibilità in ambiente Windows NT.

Con le soluzioni IBM, Tivoli e Lotus per Windows NT il futuro inizia adesso e con questa gamma di prodotti software: Lotus Domino 4.5, Lotus Notes 4.5, FlowMark, Visual Warehouse, Net.Data, DB2 Universal Database, Tivoli TME10, ADSTAR Distributed Storage Manager, Famiglia Personal Communication (PCOMM), Communication Server per Windows NT, VisualAge, MQSeries, Transaction Server e Net.Commerce.

MS

## IBM Net.Commerce Version 3



Aut. Min. Rich. Il concorso termina il 15 Gennaio

Dal 15 Novembre 1998 al 15 Gennaio 1999 presso i rivenditori GOLD POINT CANON che aderiscono all'iniziativa, ASSISTENDO alle dimostrazioni di prodotti Canon (macchine fotografiche digitali, scanner e stampanti) oppure ACQUISTANDO uno qualsiasi di questi prodotti, potrete partecipare ai favolosi concorsi che vi regaleranno: PREMIO ASSISTI e VINCI: uno scooter OVETTO

**CANON TI REGALA RICCHI  
PREMI CON I CONCORSI  
ASSISTI E VINCI E  
ACQUISTI E VINCI.**

MBK - una videocamera Canon UC-X55 - una fotocamera Canon EOS 500 Silver 28-80. PREMIO acQUIsti e VINCI: un'auto SMART - uno scooter FLIPPER MBK - una videocamera Canon UC-X55. L'elenco dei "Gold Point Canon", il regolamento e le date delle dimostrazioni sono reperibili navigando il sito internet [www.canon.it](http://www.canon.it) oppure telefonando al "Pronto Canon": 02 / 82492000 .