

POR EQUIPE CRN EUA

Não é nenhum segredo que os clientes estão relutantes em compartilhar seu dinheiro, conquistado com suor, enquanto a economia está em baixa. Isso não significa, entretanto, que as vendas de TI vão estagnar. Os canais voltados à venda de soluções podem mostrar que, gastando pouco nas tecnologias corretas, é possível economizar para o futuro e ter maior competitividade em relação aos concorrentes.

Foi pensando nisso que CRN EUA identificou 10 soluções que reduzem custos e serão muito importantes em 2009. A lista apresenta tecnologias que garantem retorno sobre investimento (ROI), com exemplos reais de clientes que conseguiram uma grande economia.



tecnologias para reduzir custos em 2009

Em levantamento de CRN nos Estados Unidos, SaaS, virtualização de servidores e comunicações unificadas aparecem entre as soluções que devem garantir ROI ao cliente e negócios para o canal neste ano

1) Automação de data center

AS 5 EMPRESAS-CHAVE: BMC, CA, HP, IBM E MVALENT

Empregar a automação ao data center de uma grande empresa é uma parte importante para rodar os aplicativos cruciais e certificar-se de que servidores e storages sejam utilizados inteiramente. Este é o tipo de negócio que os parceiros de soluções podem provar sua importância aos clientes, diz Bob Schwartz, presidente da Robert Mark Technologies. “Em épocas boas, muitos aplicativos ostensivos são adquiridos, entretanto, as pessoas não pensam em coisas chatas como automação”, diz Schwartz. “Na última recessão, vimos muito interesse por essa tecnologia. Agora, com a economia em queda, estamos de volta à mesma situação”.

MUNDO REAL: A ROBERT MARK TECHNOLOGIES AUTOMATIZOU O PROCEDIMENTO DA APLICAÇÃO DE TRANSFERÊNCIA DE DINHEIRO PARA UM BANCO E ECONOMIZOU, INICIALMENTE, US\$ 240 MIL POR ANO EM CUSTOS COM FUNCIONÁRIOS QUE MONITORAVAM A APLICAÇÃO EM TEMPO INTEGRAL.

2) Gerenciamento de documento

AS 5 EMPRESAS-CHAVE: eCOPY, HP, LASERFICHE, OKI DATA AMERICAS E XEROX

Os VARs que atuam na área de impressoras e imagem, mas que não estão focando no gerenciamento de documento estão perdendo o aspecto mais importante da solução completa. E mais: estão ignorando uma das mais importantes tecnologias capazes de reduzir custos.

Provavelmente, é por isso que grandes empresas como Xerox, HP, Ricoh e Oki Data Americas têm ajustado suas ofertas, além de companhias especializadas, como Laserfiche e eCopy, e de novos players, como GoScan, que estão atraindo os VARs a torto e a direita.

“Tivemos um ano de muito sucesso com a Laserfiche e, daqui para frente, estamos muito focados no seu valor, principalmente quanto ao processo de automação”, diz Kevin Smith, vice-presidente sênior da One Source Document Solutions Inc., fornecedora de soluções sediada no estado da Carolina do Norte.

MUNDO REAL: A ONE SOURCE USOU A TECNOLOGIA DA LASERFICHE PARA AJUDAR O IREDELL MEMORIAL HOSPITAL A ECONOMIZAR US\$ 40 MIL POR MÊS, AO DAR BAIXA CONTÁBIL EM REGISTROS ERRADOS.

3) Serviços gerenciados

AS 5 EMPRESAS-CHAVE: KASEYA, LEVEL PLATFORMS, N-ABLE, NIMSOFT E ZENITH INFOTECH

Apesar de parecer estranho, muitos MSPs (Managed Services Provider) não utilizam o termo “serviços gerenciados”. Preferem falar “departamentos de TI terceirizados”. A terminologia pode ser complexa, mas o conceito é simples: ajudar os clientes a reduzir os custos monitorando e gerenciando sua infraestrutura de TI. Na maioria dos

casos, os clientes pagam ao MSP uma taxa para cuidar de seu ambiente de TI. Em função dos MSPs terem um controle maior sobre seus recursos e clientes, os custos do usuário final são geralmente menores do que no modelo tradicional break-fix.

“É muito simples. Somos responsáveis pela rede deles. Em uma analogia, se você tiver algum mecânico na sua garagem, seu carro vai funcionar para sempre”, diz B.J. Farmer, CEO da CITOC Inc., uma MSP localizada em Houston.

MUNDO REAL: A PFM, EMPRESA DE SERVIÇOS DE PROPRIEDADE PARA A INDÚSTRIA DO PETRÓLEO, TERCEIRIZOU SEU GERENCIAMENTO DE REDE PARA A CITOC E ESTÁ ECONOMIZANDO CERCA DE US\$ 1 MILHÃO AO ANO.

4) Software de código aberto

AS 5 EMPRESAS-CHAVE: DIGIUM, MySQL, NOVELL, RED HAT, SUGARCRM

Uma vez que a economia está piorando, não é nenhuma surpresa que mais empresas estejam procurando o software livre, como uma maneira de cortar os custos com licenças. Entretanto, de acordo com os VARs, o software livre amadureceu ao ponto que alguns produtos oferecem funcionalidade que ultrapassa a propriedade do software.

Ron Bongo, CEO da Corra Technology Inc., provedor de soluções Linux em New Jersey, observa que mais empresas estão mudando para aplicações como Openbravo (ERP), ProcessMaker (BPM) e SugarCRM, em oposição aos sistemas operacionais e bancos de dados comuns. “Muitas aplicações de código aberto não são apenas alternativas viáveis aos proprietários, como também adicionam nova funcionalidade, como capacidade de networking social, que não existe no software comercial”, diz.

As empresas estão começando a levar mais a sério o software livre, diz Frank Basanta, diretor de tecnologia da Systems Solutions, em Nova York. “Tivemos servidores FTP de código aberto rodando por dois anos sem dar um reboot”, disse. “Existem alguns conceitos básicos que você tem de aprender, mas quando você administra algo e não tem que se preocupar, isso gera uma economia maior de custos”.

MUNDO REAL: A EUS NETWORKS FECHOU UM NEGÓCIO DE 1 MIL PONTOS DE ACESSO VoIP BASEADO NO ASTERISK BUSINESS EDITION, DA DIGIUM, POR US\$ 250 MIL – UMA SOLUÇÃO PARECIDA DA CISCO CUSTOU US\$ 1,5 MILHÕES.

5) Gerenciamento de energia

AS 5 EMPRESAS CHAVE: APC, BELKIN, EATON, LIEBERT, TRIPP LITE

Prover soluções de gerenciamento de energia para resfriamento e eletricidade no centro de dados pode levar a produtos com altas margens e negócios de serviços. A Five Nines Technology Group, da cidade de Lincoln, Nebraska, analisa primeiro cada dispositivo que direciona a energia e os documentos, diz Ben Pankonin, diretor de

Tecnologia

desenvolvimento de negócios. Para o gerenciamento de energia Five Nines usa principalmente produtos da APC e Liebert, geralmente trabalhando na tecnologia que traz uma venda de soluções maior. “Geralmente temos a oportunidade de explorar a economia de energia na hora que os clientes estão olhando para outros projetos”, diz. Mas avisa “Não finja ser um especialista em HVAC. Caso contrário, o parceiro com engenharia mecânica se estabelece e torna-se um recurso valioso para o seu cliente.”

MUNDO REAL: A FIVE NINES CORTOU O CONSUMO DE ENERGIA, EM 50%, DO SERVIDOR DE UM BANCO DA COMUNIDADE, COMBINANDO VIRTUALIZAÇÃO E A TECNOLOGIA DE GERENCIAMENTO DE ENERGIA APC.

6) Virtualização de servidores

AS 5 EMPRESAS CHAVE: CITRIX, MICROSOFT, PARALLELS, SUN MICROSYSTEMS E VMWARE

A virtualização de servidores, na verdade, permite que os clientes reduzam o total de hardware físico necessário enquanto criam uma plataforma que possibilita a expansão de capacidade. “Colocar um dólar na redução de custo é muito fácil usando as ferramentas de software que avaliam o ambiente do cliente”, diz Mitch Kleinman, presidente da Ryjac Computer Solutions. “A metodologia da nossa virtualização de servidores demonstra economias tangíveis,” diz Kleinman. “Vamos a um cliente, deixamos o software no servidor deles e mostramos o quanto eles economizam com a virtualização”.

MUNDO REAL: UM CLIENTE DA RYJAC INVESTIU US\$ 131 MIL NA VMWARE, DOIS SERVIDORES DA IBM E UM SUN, ECONOMIZANDO US\$ 1,3 MILHÕES EM CUSTOS DE ENERGIA, MANUTENÇÃO E COMPRA POR MAIS DE TRÊS ANOS.

7) Software como Serviço (SaaS)

AS 5 EMPRESAS CHAVE: ADOBE, MICROSOFT, NETSUITE, ORACLE E SALESFORCE.COM

Em vista da economia atual, as soluções de software como serviço (SaaS), com o modelo “pague por uso”, são muito mais atrativas.

“Com SaaS, não há necessidade de instalar uma infraestrutura, nem de ter capital para investir” diz Eric Berridge, co-fundador da Bluewolf Inc., especialista nas aplicações de SaaS da Eloqua, Salesforce.com, SuccessFactors e Xactly, entre outras.

As soluções SaaS exigem menos recursos de infraestrutura do cliente para usar, rodar e gerenciar o ambiente, ao contrário do pacote de software, e podem auxiliar para diminuir as exigências de manutenção e suporte. Geralmente, oferecem também mais flexibilidade e são rápidas no desempenho.

MUNDO REAL: IMPLEMENTANDO AS APLICAÇÕES DE SaaS, A BLUEWOLF AUXILIOU UMA EMPRESA DE SERVIÇOS DE CABO A AUMENTAR AS QUALIFICAÇÕES DE LEAD DE VENDA E REDUZIR SEU CICLO DE VENDA A 40%.

8) Thin-clients

AS 5 EMPRESAS CHAVE: CITRIX, IBM, NCOMPUTING, SYMANTEC E VMWARE

Os últimos avanços da tecnologia thin-client (terminais magros), ao lado do aumento do interesse em melhorar a eficiência de TI, renovaram o interesse por esses computadores. As vantagens de ter hardware menor e administração de TI e custos de consumo de energia reduzidos fazem dessas soluções extremamente atrativas, diz Wade Wyant, parceiro da ITS Partners. “Nesse clima, você precisa olhar para as tecnologias que oferecem um ROI instantâneo aos clientes”.

MUNDO REAL: O INSIGHT PUBLIC SECTOR FORNECEU ÀS ESCOLAS PÚBLICAS DE SEMINOLE, NA FLÓRIDA, UMA SOLUÇÃO DA NCOMPUTING, E FEZ COM QUE ECONOMIZASSEM 50% NO HARDWARE, 70% NA MANUTENÇÃO DO CICLO DE VIDA E 90% NA ENERGIA.

9) Comunicações unificadas

AS 5 EMPRESAS CHAVE: AVAYA, CISCO SYSTEMS, MICROSOFT, NORTEL E SHORETEL

Pode parecer caro, porém, as comunicações unificadas provaram ser um caminho mais curto para um rápido retorno sobre investimento (ROI). Ao juntar VoIP, IM (instant messenger), e-mail, vídeo conferência, smartphones e PDAs, os VARs conseguem auxiliar os clientes a diminuir custos e a fazer muito mais com menos. Cisco Systems, Microsoft, Avaya e outras empresas estão há anos pregando a história do ROI, e parceiros e clientes finais estão começando a entender.

“Com isso (as comunicações unificadas), podemos consolidar os fabricantes, melhorar a produtividade corporativa e reduzir custos gerais”, diz Glenn Conley, CEO da Metropark Communications.

MUNDO REAL: A METROPARK UTILIZOU A TELEFONIA ALTI GEN IP, PRODUTOS DE CONFERÊNCIA E EQUIPAMENTO 3COM PARA ECONOMIZAR COM AS VENDAS DE EQUIPAMENTO MÉDICO, EQUIPANDO OS SERVIÇOS DE TELECOM EM US\$ 10 MIL POR MÊS.

10) Vídeokonferência

AS 5 EMPRESAS CHAVE: CISCO, LIFESIZE, MICROSOFT, POLYCOM E TANDBERG

Os budgets de viagem frequentemente sofrem quando as coisas não vão bem, porém, isso não significa que os negócios devem diminuir no contato direto com os clientes. E com os avanços em vídeo com alta definição e a telepresença tornado-se mais popular, a experiência com a vídeokonferência imita as reuniões presenciais mais do que nunca.

“Temos especialistas que estão disponíveis a todos os nossos vendedores, porém, eles não são centralizados”, diz. “Podem se encontrar com quatro clientes nos quatro cantos do mundo, tudo em um único dia e nunca viajar”, diz Charlie Macli, vice-presidente executivo de vendas e marketing da IVCi LLC.

MUNDO REAL: A IVCi IMPLEMENTOU O SISTEMA DE VÍDEOKONFERÊNCIA POLYCOM VCX 7000 PARA AUXILIAR A EXPANDIR UM ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA NA COSTA LESTE, CORTANDO AS VIAGENS AOS ESCRITÓRIOS NA COSTA OESTE EM 25%.