



## **Nimsoft compra Indicative Software**

*El suministrador de soluciones de rendimiento y disponibilidad TI ha anunciado la compra de Indicative Software, una empresa con una oferta similar. Gary Read, CEO de Nimsoft, ha reconocido el solapamiento entre las tecnologías de ambas, pero subrayando que también existen diferencias clave que enriquecerán la oferta conjunta.*

Así, mientras **Nimsoft** es especialmente fuerte en áreas como monitorización de servidores y de red, **Indicative** está más centrada en la gestión de servicios de negocio –basadas en la alineación de las operaciones TI con los objetivos empresariales- y en la monitorización de los tiempos de respuesta de los servicios al usuario final.

“Mediante esta compra pretendemos combinar dos productos que encajan a la perfección y acelerar nuestro ataque para competir con grandes empresas dentro de este mercado”, ha declarado Read. En concreto, la organización resultante de la unión entre Nimsoft e Indicative competirá contra Hewlett-Packard, IBM, BMC Software y CA, claros líderes en este mercado.

Nimsoft seguirá desarrollando las líneas de productos de las dos empresas por el momento, aunque, con el tiempo, ambas convergerán, según Read. “Las dos líneas irán progresivamente compartiendo más y más componentes comunes”.

Los actuales clientes de Nimsoft incluyen organizaciones de mediano y gran tamaño como Barclays Capital, Amway Corporation o Bay Area Rapid Transit. Su volumen de ventas durante 2007 alcanzó los 29,4 millones de dólares.

**08/04/2008** *Marta Cabanillas*

[http://www.idg.es/cio/Nimsoft\\_compra\\_Indicative\\_Software/doc66627-mercado.htm](http://www.idg.es/cio/Nimsoft_compra_Indicative_Software/doc66627-mercado.htm)