

STRATEGIE

Cloud, per le aziende la sfida è organizzativa

Anfov: piattaforme e servizi Ict fruiti in modalità as a service richiedono un complesso percorso di upgrade delle infrastrutture e una rivoluzione di tutta la catena del valore del settore Il modello di offerta Cloud, dove applicazioni, piattaforme e servizi Ict possono essere fruiti "as a service" da remoto, da un'origine o un provider non specifici con soluzioni "pay per use" e meno costose rispetto all'acquisto attraverso canali e strumenti tradizionali, obbliga le telco e tutti gli attori del mercato Ict ad affrontare la riorganizzazione delle loro infrastrutture tecnologiche e di distribuzione. Di questo si è parlato all'Osservatorio "Cloud Computing & Managed Services" di Anfov.

Per le telco che hanno già una relazione online con tanti clienti che utilizzano servizi standardizzati (di connettività, sicurezza di base, hosting) i Cloud Services potrebbero essere un'evoluzione "naturale" dei Managed Services e offrire molti nuovi benefici nel difficile percorso competitivo di "retention" della clientela business. Ma il disegno di una nuova offerta più scalabile e basata sul modello "pay as you go", implica un complesso percorso di consolidamento, upgrade delle infrastrutture e partnership che richiede tempo e una rivoluzione organizzativa di tutta la catena del valore del settore. Una rivoluzione che sarà al centro della sfida degli stakeholder ICT verso il mondo del Cloud.

Daniela Rao, Tlc Research Director di Idc Italia, corresponsabile dell'Osservatorio e vicepresidente Anfov, ha posto l'attenzione sulla complessità e sulle numerose contraddizioni che ancora caratterizzano il cloud computing. Tra gli operatori c'è confusione sulle etichette con cui si propongono i vari servizi, mentre la domanda è ancora poco consapevole e addirittura non correttamente e completamente informata riguardo alle caratteristiche e alle implicazioni dell'offerta che viene proposta. Il mercato del cloud computing, come tutto l'Ict, sta vivendo una trasformazione continua, dettata dalla necessità degli utenti di ottimizzare le risorse e dall'enorme pressione sui budget.

Come sottolineato da **Claudio Chiarenza**, Chief strategy officer Italtel, responsabile dell'Osservatorio e membro del Consiglio di Direzione e del Comitato Strategico Anfov, la richiesta di scalabilità e la virtualizzazione da un alto, e l'attesa di minori costi, più sicurezza e qualità del servizio dall'altro, definiscono la domanda, che peraltro ha sempre molte incertezze ad adattare le strutture. In generale è ormai consolidato il concetto di "IT as a service" in un sistema che sempre più deve andare verso l'utenza ed essere in sintonia con l'ecosistema. E' definitivamente tramontato il tempo in cui l'IT imponeva le sue regole. Già ora, e ancor più in futuro, dovrà essere in sintonia con gli obiettivi delle aziende a cui si rivolge. Parlando di prospettive del cloud computing, non si può dimenticare l'aspetto normativo. E' necessario tranquillizzare il cliente sulla protezione dei dati, contando su un quadro giuridico che consenta i necessari livelli di privacy.

Luca Giuratrabocchetta, Country Manager, Google Enterprise, ha illustrato come Google si sia avvalsa della forza della sua piattaforma e della sua esperienza nei servizi consumer per potenziare l'offerta verso le aziende. Anche in ambito aziendale, ci sono dei servizi che possono migrare verso il cloud pubblico, senza pregiudizi per la sicurezza e con notevoli risparmi sui costi, soprattutto per le piccole imprese. L'esperienza dimostra anche come queste aperture verso gli strumenti di collaborazione, e quindi di condivisione della conoscenza, abbiano ricadute positive sulla capacità di innovazione.

Giustino Longo, senior director, Oracle Consulting South Western Europe ha presentato la strategia di Oracle per il cloud, che parte dall'analisi di che cosa il cliente ha in mente quando chiede il cloud. Esigenze e motivazioni sono molto variegata, soprattutto in relazione alla dimensione dell'azienda, e così sono le scelte tra cloud pubblico, privato o ibrido. Per tutti, c'è attenzione crescente ai costi e all'evoluzione del mercato.

Pierpaolo Lanati, Country Manager Italia di Ipanema Technologies ha illustrato come Ipanema affronta il controllo e il monitoraggio della rete sotto forma di managed services, con un approccio metodologico completo per fronteggiare la complessità. E' necessario affrontare il problema di come garantire i livelli di servizio, come gestire in modo ottimale la rete e come ottenere la visibilità necessaria. Un altro tema critico è l'ottimizzazione dei costi della wan e l'utilizzo efficiente delle reti ibride.

Rodolfo D'Agostino, Solutions Engineer, Akamai ha presentato la piattaforma Akamai per la distribuzione di contenuti via internet con un sistema di mirroring dei contenuti situati sul server del cliente per assicurare velocità nel servizio, capacità anche in caso di aumenti consistenti del traffico e soprattutto sicurezza in caso di attacchi o di tentativi di uso fraudolento.

L'osservatorio è terminato con una tavola rotonda presieduta da **Mauro Solimene**, Country Manager di CA Technologies. Sollecitati sul tema sul tema "a che punto è il cloud computing", i partecipanti hanno convenuto che il trend è segnato sia da parte dell'offerta sia della domanda e hanno affermato la rilevanza dell'infrastruttura, unitamente alla sicurezza e all'importanza della governance. Dal lato dell'offerta, inoltre, è altrettanto importante la capacità di combinare i vari elementi nel modo che meglio risponde alle esigenze del cliente. Il vice presidente di Anfov, Roberto Azzano, ha infine ricordato come il vero volano per questo mercato in Italia, sarà la piena accettazione e adozione da parte delle Pmi.

di **E.L.**

22.06.2011