

[L'ANALISI]

“La competizione si sposta sulla qualità del servizio”

MARCO CUSINATO
 E SERGIO ROSSI
 EXECUTIVE MANAGER DI **REPLY**
 RACCONTANO COME CAMBIANO
 LE STRATEGIE AZIENDALI
 UTILIZZANDO SERVIZI
 E INFRASTRUTTURE
 BASATE SULLA NUOVOLA
 SIA CON RISORSE PROPRIETARIE
 CHE IN OUTSOURCING

Luigi Dell'Olio

Milano

«Il cloud computing è un modello evolutivo dei sistemi It, così come li abbiamo conosciuti finora: la sua funzione è di concepire e amministrare servizi, sistemi e processi basandosi su due elementi principali, vale a dire un modello di costi a consumo e la potenza di Internet». Così vede lo scenario di mercato Marco Cusinato, executive partner di **Reply**, società italiana di consulenza sui nuovi canali di comunicazione, che segue in particolare l'area di cloud computing "privato". Un osservatorio privilegiato il suo, per seguire i trend di un tema che negli ultimi mesi sta dominando il dibattito non solo ai tavoli tecnici, ma anche a quelli business, favorito da due fattori: i ritmi di crescita, intorno al 30% anno su anno, con l'obiettivo di arrivare a un giro d'affari di 700 milioni di euro per l'intera Italia, entro il 2014; il particolare contesto economico attuale, di grande crisi e tagli alle spese. Le ristrettezze di budget rendono, infatti, più agevole per le imprese il passaggio a tecnologie proprietarie - con i dati, i programmi e le piattaforme disposti all'interno degli uffici aziendali - a un modello basato sugli stessi beni alloggiati all'esterno - per questo si parla di nuvola - con un costo del servizio commisurato all'effettivo utilizzo. «Un mutamento di prospettiva che non porta solo vantaggi di tipo organizzativo, dovuti all'affidamento del

servizio a un gestore professionale, ma anche economici», precisa Cusinato. «Per le aziende questo processo di esternalizzazione consente di abbattere i costi di acquisto e gestione, in termini sia di infrastrutture sia di applicazioni».

Oltre che nella conformazione pubblica, esiste anche il cloud privato, caratterizzato dal fatto che le risorse It vengono rilasciate come servizio all'interno della stessa azienda che eroga il servizio. «Sarebbe sbagliato contrapporre i due modelli — pubblico e privato — senza considerare la natura dell'azienda cliente e le sue necessità specifiche» continua Cusinato. «In questo ambito, all'interno dei nostri laboratori di ricerca e sviluppo abbiamo sviluppato una piattaforma che consente alle aziende di modellare i propri data center», precisa, «abilitandoli a offrire ai propri utenti servizi in modalità self service senza i necessari vincoli di gestione dei servizi di rete, delle risorse storage e server». Un approccio, all'insegna della flessibilità, che è tipico delle evoluzioni tecnologiche che hanno caratterizzato gli ultimi anni. Infatti, partendo dal presupposto che dotazioni informatiche sono — a vario grado — già disponibili nelle aziende, la sfida si è spostata sulla capacità di ottimizzare le risorse esistenti, per fare in modo che possano esprimere al massimo il proprio potenziale.

Alla base del successo riscontrato dal cloud computing c'è anche la sua pervasività, intesa come capacità di contagiare tutte le aree del business aziendale: «Per quanto ci riguarda, abbiamo messo a punto soluzioni cloud che spaziano dal Crm all'e-commerce, dalla logistica alle solu-

zioni mobile, passando per i social media e la Business Intelligence», dichiara Sergio Rossi, executive partner di **Reply**, che segue in particolare l'area di cloud pubblico dell'azienda torinese. Spiega Rossi: «Allo stesso

tempo, la tecnologia della nuvola si applica a tutti i dispositivi utilizzati per l'accesso alla rete, fissi o mobili che siano».

Un approccio che spiega la sua adattabilità alle grandi aziende, così come a quelle di minori dimensioni. «Per queste ultime, il cloud si può rivelare un fattore chiave per abbattere il digital divide rispetto alle realtà più strutturate sul fronte It», aggiunge Rossi, «perché sposta la competizione sulla qualità del servizio».

A proposito di dimensioni aziendali, una delle ragioni di tanto interesse per il cloud computing è data dalla sua capacità di offrire fette di business ad aziende di varie dimensioni. «Per quanto ci riguarda, ci siamo concentrati su ciò che sappiamo fare meglio, servizi e applicazioni, puntando anche su altri mercati europei come Regno Unito e Germania», spiega Rossi. «Non intendiamo creare un data center cloud: per questo ci appoggiamo a grandi player in questo tipo di servizi, come Telecom Italia, Amazon e Microsoft, mentre scegliamo soluzioni standard messe a punto dai principali vendor come Google, Oracle e Salesforce, per poi integrare e personalizzare applicazioni specifiche».

Quanto alle diverse modalità in cui si esplica il cloud computing, per Rossi non ci sarà un vincitore rispetto ad altri. «Ci sono aziende che trovano più conveniente l'utilizzo delle applicazioni a servizio e quindi scelgono soluzioni Software as a service (SaaS — Software as a Service, ndr), mentre altre chiedono di ricevere, in modalità a servizio ambienti di sviluppo (Paas — Platform as a service, ndr), altre le Infrastructure hardware come server, storage, network (IaaS — Infrastructure as a service, ndr)», sottolinea. «Il grande vantaggio del cloud computing», conclude, «è nella possibilità di pagare solo per i servizi ricevuti e utilizzati e soprattutto nella flessibilità di gestire le risorse in base alle proprie esigenze di business».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La nuvola si paga a gettone, ovvero a consumo e consente enormi risparmi e più efficienza che diventano il driver della concorrenza



1



2

Sergio Rossi
(1) Executive partner Reply
Marco Cusinato
(2) Executive partner Reply
L'azienda ha sede a Torino

