

FOCUS | Cloud computing

AAA FACILITATORI AFFIDABILI CERCANSI



Proporre servizi standardizzati, ma personalizzabili. Garantire scalabilità, flessibilità e sicurezza. Orientare nella scelta della "nuvola" migliore per le esigenze del cliente. Ecco alcuni dei compiti dei cloud managed service provider

La voglia di accedere a tecnologie innovative, di ridurre le inefficienze e di capitalizzare ogni euro investito sta spingendo sempre più aziende ad abbracciare il cloud. Corrono in loro aiuto un numero crescente di cloud managed service provider, operatori pronti a offrire competenze e metodologie pensate per semplificare i diversi percorsi di avvicinamento al modello as-a-Service. Ma chi sono, esattamente? "Si tratta di fornitori capaci di aiutare le aziende a trasformare in realtà tutte le promesse di agilità, performance e risparmio ti-

piche del cloud, garantendo un'orchestrazione ottimale dei diversi servizi dalla loro introduzione alla loro riorganizzazione fino a una loro completa sostituzione con versioni più innovative", chiarisce **Mauro Capo**, cloud domain lead per l'Italia, l'Europa Centrale e la Grecia di **Accenture**. Questi operatori sono anche in grado di abilitare i modelli di sviluppo DevSecOps (Development, Security e Operations) e di supportare i clienti nel controllo della spesa attraverso gli analytics. "Sono facilitatori che mettono a disposizione il know-how, le risorse e l'esperienza ne- ▶

cessari per affrontare e sfruttare al meglio le opportunità offerte dal cloud”, aggiunge **Giovanni D’Aprile**, executive partner di **Reply**, sottolineando come avvalendosi di questi servizi le aziende non solo ottengano scalabilità, ottimizzazione e flessibilità, ma minimizzino anche tutti i rischi connessi. Per esempio quelli relativi alla sicurezza, alla privacy dei dati e all’integrazione con il mondo on premise.

“Fondamentale è, però, affidarsi a service provider dalla provata esperienza, capaci di erogare servizi standardizzati magari presenti anche in un contesto internazionale”, precisa **Enrico Brunero**, data centre & ITaaS business unit manager di **Dimension Data Italia**, realtà che propone un’offerta completa di servizi cloud pubblici e privati, ma garantisce anche la capacità di operare su servizi multi cloud e in questo modo consente alle aziende un approccio di vero “It ibrido”. La proposizione a valore di Accenture è, invece, basata su un framework completo di servizi di consulenza, di migrazione e di gestione, offerti in Italia da oltre mille professionisti. “Non possedendo data center né prodotti, lavoriamo solo nell’interesse dei nostri clienti, restando agnostici rispetto a tecnologie e provider”, afferma Capo, sottolineando le importanti alleanze strategiche strette da Accenture con tutti i principali cloud provider globali: Amazon Web Services, Microsoft, Google e Oracle. Sulla capacità d’intermediazione nella selezione e fruizione dei cloud provider, in base alle specifiche esigenze dei clienti, pone l’accento anche D’Aprile. L’offerta di servizi di cloud brokerage di Reply, a suo dire attualmente unica sul mercato, è “caratterizzata da un approccio strategico completamente indipendente dalle tecnologie, ma è contemporaneamente arricchita da un know-how maturato su molteplici expertise verticali che garantiscono al cliente la massima qualità non solo nella progettazione, ma anche nella delivery”. **C.R.**

IL CROLLO DEI PREGIUDIZI

Ultimamente nelle conversazioni tra managed service provider e clienti molti vecchi pregiudizi dimostrati nei confronti del cloud (soprattutto quelli relativi ai temi della sicurezza, della localizzazione del dato e della responsabilità) sembrano aver perso d’importanza. “Questo è dovuto sia alla maturazione dell’offerta sia a una maggiore consapevolezza dei clienti in merito alle opportunità del modello as-a-Service”, commenta Capo, pronto a riconoscere che buona parte del merito sia soprattutto da attribuire all’espansione dell’offerta Platform-as-a-Service e all’impatto che questo tipo di servizi stanno avendo sui cicli di sviluppo applicativo. “Se da un lato, però, queste piattaforme accelerano la migrazione, dall’altro spaventano le aziende che normalmente utilizzano applicazioni lontane dalle logiche cloud. Il nostro ‘journey to cloud’ le aiuta a superare questo conflitto, a selezionare i carichi di lavoro già pronti per la nuvola e ad attivare per i rimanenti un programma di migrazione assistito, capace di generare rapidamente familiarità con i nuovi strumenti e ritorni economici da reinvestire in fasi più avanzate della trasformazione”.

Per nulla convinta che le preoccupazioni relative alla sicurezza siano state superate è, invece, Dimension Data: la società rileva anche importanti criticità legate alla necessità delle aziende di comprendere meglio l’impatto evolutivo di ambiti non prettamente applicativi e infrastrutturali, ma che vengono comunque toccati dalla trasformazione. “Per questo”, chiarisce Brunero, “nella fase di valutazione dei

percorsi di trasformazione siamo pronti ad affrontare con i clienti tutte le tematiche in modo olistico. Per noi l’aspetto della consulenza è fondamentale ed è l’unico modo per garantire una comprensione approfondita di tutte le reali necessità aziendali. Solo così l’It manager può diventare davvero rilevante all’interno della propria organizzazione, ponendosi come vero e proprio motore d’innovazione di cui può beneficiare tutta l’azienda, dipartimenti di business in primis”.

Il nodo della sicurezza

Sul tema della sicurezza torna a insistere anche Reply, che da tempo punta a risolvere questa criticità con approcci e strumenti specifici. “Per noi la sicurezza rappresenta una delle priorità principali per l’erogazione dei servizi, tanto da aver sviluppato soluzioni verticali per il monitoraggio e la protezione di servizi cloud, avvalendoci anche della collaborazione con i principali istituti di ricerca e della comunità europea”, chiarisce D’Aprile, che sottolinea anche le difficoltà ricorrenti delle aziende nel governare e gestire in maniera integrata un ecosistema dalle caratteristiche decisamente differenti da ciò a cui erano da sempre abituate. Per risolvere questo problema Reply mette a disposizione un servizio in grado di adattarsi ai processi e ai sistemi dei clienti senza soluzione di continuità, fornendo meccanismi di controllo e di integrazione standard, capaci di beneficiare dei processi continui di automazione e innovazione volti al miglioramento dei servizi e all’ottimizzazione dei costi.