

Il Cloud per le Pmi

Nei prossimi tre anni numerose piccole e medie imprese acquisteranno servizi Cloud. I vantaggi di questa modalità di fruizione dell'ICT, i dubbi delle aziende e la realtà attuale *di Piero Macri*

Quali sono le applicazioni e i servizi Cloud più coerenti con le esigenze delle Pmi? Lo abbiamo chiesto a un panel di operatori italiani dell'ICT. **Aldo Rimondo**, direttore **Small Business & Distribution di Microsoft Italia** (www.microsoft.com/italy), apre la discussione con una prospettiva di scenario. «Nello studio "Smb Cloud Adoption 2011", che approfondisce l'impatto del Cloud sulle piccole e medie imprese nel corso dei prossimi 3 anni a livello globale, si evidenzia come il 39% delle Pmi preveda di acquistare uno o più servizi Cloud entro tre anni e che il numero di servizi Cloud acquistati dalle Pmi nel medesimo periodo sia destina-

CLOUD COMPUTING

to a raddoppiare nella maggior parte dei Paesi del mondo. Una forte trasformazione – continua Rimondo – interesserà le modalità lavorative stesse. Entro tre anni, il 43% delle attività di lavoro verrà effettuato tramite servizi Cloud a pagamento, il 28% rimarrà on-premise e il 29% sarà gratuito o abbinato ad altri servizi». Un mercato in forte trasformazione, quindi che, secondo quanto sostiene **Lorenzo Gonzales, innovation senior consultant di HP italiana** (www.hp.com/it/), si sta primariamente concentrando sul Software-as-a-Service (SaaS) e i servizi in mobilità. Un'affermazione confortata da quanto evidenziato dalla ricerca "Cloud & Transformation Study", commissionata da HP e condotta da Coleman Parkes su un campione di 100 IT decision maker e Cio di aziende italiane con l'obiettivo di analizzare i trend relativi all'adozione del Cloud nel settore finanziario, pubblico e delle utility. Dalla ricerca, dice Gonzales, emerge chiaramente che la richiesta delle aziende è disporre di soluzioni funzionali alle esigenze del modello di business italiano. Per quanto riguarda l'area delle applicazioni e dei servizi, **Massimiliano Salin, direttore commerciale di Reitek** (www.reitek.com), ritiene che essa riveli una concreta opportunità, poiché i clienti hanno la possibilità di trovare soluzioni collaudate, ready-to-use e flessibili.

La capacità delle Pmi di accedere ai vantaggi del Cloud – secondo quanto espresso da **Giuseppe Nocita, amministratore delegato di Pipeline** (www.pipeline.it) – dipende sia dalla qualità ed economicità dell'offerta che può essere articolata anche da strutture di territorio tramite Cloud privati o Cloud ibridi, sia dalla possibilità

delle aziende di accedere a connessioni a banda larga. «Gli elementi positivi – dice Nocita – sono la dismissione di parte dell'infrastruttura interna e la semplicità di adattare il servizio con i propri ritmi di crescita e decrescita; di contro i freni sono prevalentemente legati all'infrastruttura di telecomunicazione, debole soprattutto nei distretti industriali».

Denis Nalon, portfolio & business programs manager di Fujitsu (www.it.fujitsu.com), pone invece all'attenzione la trasformazione che il nuovo paradigma di infrastruttura può introdurre nei diversi contesti aziendali. Nalon è infatti

L'offerta di servizi
over the Cloud deve
consentire alle piccole
imprese di agire come
le grandi aziende

convinto che la logica che deve presiedere un'offerta di servizi *over the Cloud* debba consentire alle piccole imprese di agire come le grandi aziende mentre, di converso, queste ultime devono essere messe nella condizione di acquisire l'agilità tipica delle startup. Converte su quest'ultima affermazione il parere di **Giovanni Gavioli, country manager di Esker Italia** (www.esker.it), il quale ritiene che la possibilità di accedere a un'offerta normalmente riservata ad aziende di dimensioni rilevanti sia il grande vantaggio che il Cloud riserva alle Pmi, «sia in termini di una esternalizzazione completa del servizio IT (infrastruttura e piattaforma) sia in termini di

soluzioni fino a oggi troppo costose per piccole e medie strutture (ciclo passi Crm, gestione ordini clienti, ...)».

Per Fujitsu la logica di servizio è stata declinata nell'implementazione della piattaforma Global Cloud Services che prevede portale self-service e disponibilità di template di sistema pre-definiti e personalizzati per consentire la replica e l'implementazione rapida di applicazioni e di sistemi virtuali.

Anche **Marco Frigerio, regional manager Italia di DataCore** (www.datacore.com), pone l'accento sull'infrastruttura valuta il Cloud come potenzialmente lineato alle esigenze delle Pmi. «Significa – dice Frigerio – avere la possibilità di accedere ad architetture complesse, con massimo grado di affidabilità e sicurezze garantite, pagando soltanto quanto effettivamente utilizzato, un grande vantaggio rispetto ai costi iniziali richiesti da un più tradizionale. La capacità di offrire servizi quando e dove necessario, la capacità di dimensionare gli investimenti in base alle effettive necessità, tutto questo permette alle aziende di accedere a servizi sempre più completi e su misura, siano essi applicativi critici, come il Crm e il gestionale, piuttosto che semplici servizi di backup, così come l'intera infrastruttura dai server ai desktop virtualizzati».

E sulle dinamiche che condizionano il mercato odierno, **Diego Barbisan, sales & product manager di Horsa** (www.horsa.it), ritiene che il Cloud abbia grandi potenzialità in quanto permette una rapida capacità di adattamento e costante adeguamento a differenti modelli di business. «In questa prospettiva – dice Barbisan – è fondamentale garantire un controllo costante dell'efficienza



Aldo Rimondo
direttore Small Business
& Distribution
di Microsoft Italia



Lorenzo Gonzales
innovation senior
consultant
di HP italiana



Massimiliano Salin
direttore commerciale
di Reitek