

Il business intelligente fa crescere le Pmi

LE AZIENDE ITALIANE HANNO CAPITO CHE INTERNET E LA TECNOLOGIA POSSONO DAVVERO OFFRIRE UNA MARCIA IN PIÙ IN EFFICIENZA E RISPARMIO E FINALMENTE SI SUPERA LA DURA EREDITÀ DI OLTRE UN DECENNIO DI DIFFIDENZA E SFIDUCIA

Stefano Carli

Roma

Non è bastato un decennio per far digerire alle aziende italiane, e stavolta senza distinzioni tra grandi, medie piccole e micro, la stangata del 1999, quando tra bolla Internet e baco del millennio non seppero resistere alla prima grande ondata di offerta tecnologica e furono letteralmente subissati da acquisti nettamente sovradimensionati, per non dire sproporzionati alle effettive esigenze. Era un'età pionieristica per tutti: per chi progettava, per chi vendeva e per chi comprava. Ma da allora ci portiamo dietro, specie in Italia, un'eredità di diffidenza che ancora produce strascichi. Lo si vede nettamente, a oltre dieci anni di distanza, nel modo in cui le aziende italiane ancora oggi comprano tecnologia. Lo fanno per attività verticali, quasi come se volessero procedere per camere stagne. Tenendo divisi fornitori e settori di destinazione. Un atteggiamento insomma ancora difensivo e diffidente, il cui primo obiettivo è «limitare i danni» e «contenere il rischio di contagio». E' una fotografia che emerge nitida dall'ultima indagine di NextValue pubblicata nel Cloud Computing Report 2011. Chiesto al panel di aziende le motivazioni che le porteranno ad acquistare soluzioni Cloud nei prossimi 3 anni il 75%, ossia tre su quattro, ha risposto: «Utilizzo mirato a supporto di singole problematiche». E solo il 16% ha manifestato l'intenzione di avviare un «Utilizzo esteso fino a trasformare l'intera It». E anche a livello di cultura manageriale, quando Next Value è andata a chiedere alle direzioni aziendali la loro percezione del valore del cloud la risposta prevalente è stata: «Tattico: aiuta la tecnologia in alcuni progetti» (40%) e la seconda risposta, con il 36% è stata «Indifferente», che va evidentemente

tradotta come: «non ci crediamo più di tanto ma sono i Cio, chief information officer, che insistono».

Qualcosa si sta però muovendo ed è proprio il cloud a cambiare le carte in tavola perché sta compiendo il miracolo che è per oltre un decennio si è aspettato: portare l'It verso una reale convergenza. Il punto di partenza è proprio nel fatto che finora il mercato ha prodotto soluzioni It divise verticalmente. Questo ha comportato dal punto di vista delle aziende la possibilità di adottare poche soluzioni It, una alla volta, in fasi successive e ovviamente non automaticamente integrabili tra di loro. Il cloud sta risolvendo tutto questo. La virtualizzazione delle macchine, l'outsourcing dello storage e ora la possibilità di condividere applicativi è una opportunità irrinunciabile.

Ma il cloud da solo non basta. La disponibilità di un'offerta tecnologica più efficiente non basta a spingere le imprese ad investire. E infatti a muovere il mercato è stato il boom dell'e-commerce. E' un fenomeno che in Italia si vede un po' accoppiato ritardato rispetto al resto del mondo, ma sta partendo anche qui. Lo ha appena rivelato **Confindustria Digitale** pubblicando il suo documento a supporto della messa a punto di una Agenda Digitale Italiana: perfino in un anno stangante come il 2011 l'e-commerce italiano è cresciuto del 20%, raggiungendo un valore complessivo di mercato pari a 8,1 miliardi di euro. E per il terzo anno consecutivo la vendita di prodotti online è cresciuta più rapidamente rispetto ai servizi. La digitalizzazione del mercato sta insomma diventando una realtà anche da noi e le aziende, che lo percepiscono, si stanno attrezzando.

E lo fanno aprendo portali e iniziando a sperimentare le varie opportunità della Rete, sia in termine di raggiungimento di nuovi utenti/clienti, che in quelli dell'accesso a nuovi mercati geografici, e infine anche in quello di risparmi nell'acquistare a loro volta bene e servizi per i loro stessi processi produttivi.

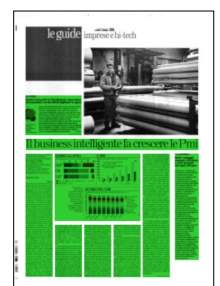
Ciò significa che il tasso di informatica e digitalizzazione delle imprese italiane si sta elevando rapidamente. Ma lo fa in modo caotico. Con le nuove soluzioni che

spesso non sono in grado di dialogare con quelle preesistenti. E così per esempio, e-procurement, il portale di e-commerce, la gestione di magazzino e gli applicativi amministrativi restano come universi separati. Ciascuno con i suoi server e le proprie esigenze di storage, di sicurezza, di applicazioni. Questo progresso caotico e disordinato ha prodotto anche un ulteriore fattore di confusione perché ha spesso messo in competizione, nelle aziende più strutturate, dove le figure sono distinte, i Cio, originali detentori del «sapere» informatico in azienda, con i responsabili del marketing, della rete commerciale o anche della finanza. Una confusione altre volte alimentata dalle stesse reti di vendita dei produttori e distributori di soluzioni hardware e software, che hanno approfittato della moltiplicazione dei decisori di acquisti.

Un minimo di rischio che si corre anche ora con il cloud. La parola d'ordine della virtualizzazione va presa con ponderazione. Una recente analisi di Gartner smonta per esempio il mito che la virtualizzazione debba al meglio estendersi al 100% dei processi: la quota migliore restando al di sotto dell'80% in media e decidendo in modo flessibile sulla restante parte.

Ec'è infine un ultimo vantaggio. Quanto più i processi aziendali sono infatti digitalizzati, organizzati e gestiti attraverso piattaforme e applicativi condivisi e in grado di «parlarsi», tanto più le aziende stesse disporranno, dal controllo e dall'incrocio di tutti questi dati, di un numero crescente di informazioni e di *feedback* in tempo reale sulle loro decisioni. Non a caso Gartner ha rilevato come il mercato dalle piattaforme di Business Intelligence e di Performance Management è cresciuto nel 2011 del 16%, arrivando a superare i 12 miliardi di dollari di valore a livello mondiale: ovviamente in questo caso si parla di soluzioni limitate al mondo delle grandi imprese. Solo per ora, però. La scalabilità di queste soluzioni e la progressiva digitalizzazione delle piccole e medie imprese renderà queste applicazioni alla loro portata nel giro di pochi anni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



[IL CASO]

Anche il non profit si virtualizza per risparmiare così aumenta i servizi offerti tagliando le spese



L'Almanacco di Ncvo, associazione inglese di volontariato

Il non profit mette la testa sulla nuvola. Secondo l'ultima Charity Forecast survey di Ncvo, National Council for Voluntary Organisations, il 90% delle associazioni di volontariato britanniche si aspetta un tracollo delle fonti finanziarie per il futuro, ma in questo scenario fosco uno sprazzo di sereno: portando i servizi tecnologici sul cloud un terzo degli intervistati si aspetta di poter incrementare nonostante tutto i servizi offerti. Donare di più spendendo meno, è l'obiettivo delle associazioni senza fini di lucro, fondamentali in questa fase di tagli alle spese pubbliche e al welfare. E molte associazioni charity hanno avviato la migrazione sulla nuvola per tagliare i server e aumentare efficienza e flessibilità. (p.d.m.)

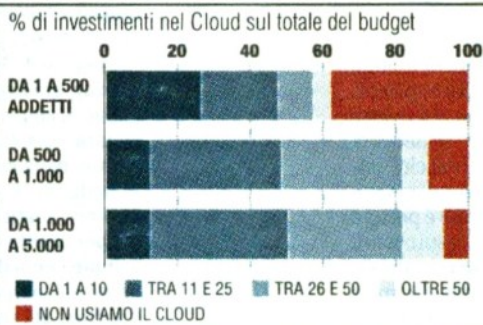
© RIPRODUZIONE RISERVATA

[LA SCHEDA]

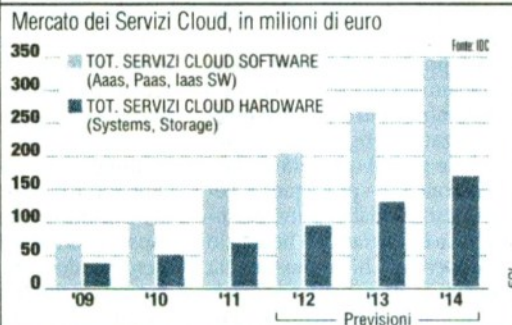
Molti i vantaggi risparmi, efficienza e costi spostati dal capex all'opex

Il Cloud non è una formula matematica e anche stavolta le aziende devono stare attente a non ripetere errori. La direzione verso cui conviene muoversi è dunque sempre all'insegna dell'analisi delle esigenze effettive. Ciò che può essere preso in considerazione dalla Nuvola non è sempre e comunque una quota fissa ma varia in dipendenza delle caratteristiche delle attività. Ci sono per esempio dei casi di attività talmente intensive e caratteristiche che non conviene vadano in condivisione su altri server. Per tutto ciò che non è invece strategicamente specifico, la virtualizzazione e la condivisione nel Cloud possono portare abbattimenti di costi fino a 10 volte. Ma questa è una punta. E soprattutto bisogna evitare di calcolare i vantaggi della Nuvola solo in termini di risparmi di costo. Il vero risparmio è infatti nell'efficienza. Nella possibilità di integrare sviluppi e successivi ampliamenti in modo organico e senza creare conflitti con la precedente dotazione tecnologica. Nella possibilità di mirare meglio gli investimenti delle aziende perché i costi con il Cloud si spostano dal Capex all'Opex, ossia dall'investimento al costo di gestione.

CHI EMIGRA SULLA NUVOLO



IL TREND



Nei grafici accanto, gli investimenti delle aziende sul cloud. Come si vede nelle aziende di minore dimensione c'è ancora un forte problema di consapevolezza dei vantaggi e il tasso di non adozione è molto alto

CHI È PRONTO PER IL "CLOUD"

