

[Link alla pagina web](#)

## La seconda rivoluzione del Cloud è già qui, ed è un treno da non perdere

Da strumento utile a comprimere i costi di gestione delle piattaforme IT a vera e propria strategia per lo sviluppo del business e per il riassetto organizzativo. Ecco come l'approccio on demand genererà nuove opportunità per le imprese italiane che sapranno accogliere



la cultura del cambiamento. Parla Gerardo Del Vecchio, Head Of Partnerships Ecosystem & Open Innovation di Italtel, ora focalizzata nel supportare le aziende nel loro Cloud Journey Domenico Aliperto Il Cloud, inteso come opportunità di esternalizzare capacità di storage, carichi di lavoro e risorse per la potenza computazionale, è stato una vera rivoluzione per il mondo del business. Il verbo al tempo passato è d'obbligo, perché se la rivoluzione non si è esaurita (e men che meno ha prodotto effetti che hanno saturato il mercato, soprattutto in contesti economici come quello italiano) non bisogna dimenticare che il Cloud è entrato in una fase completamente nuova. Una fase rispetto alla quale, grazie alla continua evoluzione tecnologica, le prerogative che hanno introdotto il concetto di "as a service" per storage, workload e computing riescono ora a supportare le imprese nella creazione di nuovi modelli di business, nell'ottimizzazione dei processi necessari a sostenerli e nell'elaborazione di esperienze d'uso sempre più intuitive e appaganti, sia per i collaboratori, sia per i clienti. Si passa, in parole semplici, da un vantaggio quantificabile nel risparmio che si ottiene in termini di abbattimento dei costi fissi di acquisto e di gestione delle macchine a un vantaggio che prende corpo nel valore aggiunto che si riesce a creare affrontando il mercato con l'agilità e la conoscenza offerte dall'approccio data-driven. Indice degli argomenti Sono diversi i driver che contraddistinguono questa seconda ondata del Cloud computing, e costituiscono tutti elementi strategici per le organizzazioni che, a prescindere dal settore di appartenenza e dalle dimensioni organizzative, intendono sviluppare

questo approccio. «Il nuovo paradigma consente alle imprese di dare vita innanzitutto ad una struttura di processi più veloci, in grado quindi di supportare nuovi filoni di business», spiega Gerardo Del Vecchio, Head Of Partnerships Ecosystem & Open Innovation di Italtel. Gerardo Del Vecchio Head of Partnerships Ecosystem & Open Innovation di Italtel Del Vecchio guida un team che intende portare nel mondo enterprise le competenze che il gruppo ha maturato lavorando a fianco delle telco e delle imprese che si sono avvicinate al Cloud in tempi non sospetti. «Dai nuovi business alle aziende consolidate, oggi è possibile acquistare servizi a canone che non solo consentono una operatività immediata, ma permettono anche di scalare man mano che crescono (o decrescono) le attività. Il Cloud oggi è realmente disruptive perché offre un framework che anche su tecnologie innovative come quelle del Machine Learning si pone come una commodity, e sostituisce all'economia del Capex quella del consumo: dà cioè alle imprese la facoltà di sperimentare e fallire, perdendo, nel caso, solo quello che si è consumato, favorendo l'approccio fast fail. Una filosofia vincente - se non essenziale - per competere nell'era digitale». L'altro elemento è quello dell'internazionalizzazione. Del Vecchio sottolinea il modo in cui sta cambiando il paradigma che le aziende adottano per espandersi all'estero. «Affidarsi a Cloud service provider di respiro globale facilita lo sviluppo del business anche nei mercati esteri, grazie all'accesso a piattaforme standard e modulabili». La modularità, d'altra parte, non riguarda solo gli aspetti quantitativi dei servizi on demand, ma anche e soprattutto quelli qualitativi. «Un cambiamento radicale: molti provider hanno elaborato piani tariffari innovativi, che danno la possibilità di comprare computing a tasso scontato purché non si richiedano prestazioni spinte sul piano della velocità dell'elaborazione delle informazioni. Se per l'appunto l'esigenza è quella di analizzare grandi volumi di dati, senza dover necessariamente ricorrere al calcolo in real time, si possono acquistare pacchetti per elaborazioni puntuali, one shot, su task specifici, con sconti elevatissimi». I possibili freni del Cloud: il timore di perdere un treno che è già partito Come sempre, un conto è la teoria, altro conto è la pratica. I vantaggi che sulla carta sono tutti immediatamente riscontrabili presuppongono una cultura del cambiamento e dell'innovazione che, notoriamente, non fa parte del Dna di molte imprese italiane. «La consapevolezza sulle opportunità offerte dal Cloud, e specialmente da quello pubblico, c'è», dice Del Vecchio. «Ma obiettivamente questa trasformazione porta con sé, ancor più che nuovi elementi tecnologici, nuovi metodi di organizzazione interna. Senza contare che presuppone un approccio completamente nuovo anche sul fronte puramente informatico.

Prendono infatti piede le logiche della continuous integration e del devops. Certo, ora che alcune operazioni sono gestite direttamente dal Cloud provider, c'è più margine per dedicarsi alle attività legate al business. Ma non si può sottovalutare, per esempio, l'impatto che l'introduzione del Cloud in azienda ha sul Procurement, che dovrà affrontare un vero e proprio cambio di paradigma. I buyer sono abituati a comprare server e licenze, mentre ora si acquistano servizi. E questo pone tutta una serie di problematiche non banali, a partire dalle previsioni di budget per il consumo mensile». Del Vecchio parla poi del complesso che alcune piccole imprese possono sviluppare nei confronti delle grandi organizzazioni che sono già salite da tempo sul treno del Cloud. «Quasi un paradosso considerato il fatto che l'on demand favorisce in particolare chi ha bisogno di muoversi con agilità e di sopperire con l'efficacia delle soluzioni alla potenza di fuoco che hanno i competitor più strutturati. Il punto è che in Italia l'innovazione dei colossi è talmente veloce - mentre l'adozione del Cloud continua a essere piuttosto lenta - che se un'azienda ha già delle perplessità si fa intimorire ancora di più dal confronto con chi è in piena corsa». Un circolo vizioso, insomma. «Per le imprese che partono da zero ricorrere al Cloud è estremamente più semplice. Chi deve affrontare una trasformazione culturale di tale portata, invece, ha bisogno di qualcuno che l'accompagni nel Cloud journey, soprattutto in ottica Hybrid Multi Cloud». Il nuovo ruolo di **Exprivia** | Italtel lungo il Cloud journey Ed è in questo ruolo che si pone **Exprivia** | Italtel, che ha innovato la propria offerta in chiave di system integration proprio per abbracciare i temi della digital transformation abilitata dal Cloud journey. «Pensiamo che, prima di ogni altra cosa, le aziende oggi abbiano bisogno di un approccio consulenziale-strategico per comprendere la propria maturità digitale e sviluppare la giusta consapevolezza rispetto all'adozione del Cloud», dice Del Vecchio. «I processi di migrazione, anche se sempre più accessibili, necessitano di un'accurata pianificazione, devono essere disegnati in funzione del tipo di architettura che si vuole creare, contemplando tutte le opzioni: dal Cloud native all'integrazione tra infrastrutture fisiche e offerta pubblica, sempre naturalmente con il supporto di strumenti automatici in grado di garantire una gestione ibrida, oltre che una migrazione veloce e sicura». L'assessment coinvolge pure il fronte applicativo, visto che anche le applicazioni, per operare al meglio nei nuovi ambienti, potrebbero necessitare di un nuovo design, e quello della sicurezza, che diventa imprescindibile nel momento in cui si portano nel Public Cloud asset immateriali che costituiscono il nucleo del business. Per rafforzare le competenze in questi ambiti, **Exprivia** | Italtel ha attivato una serie di collaborazioni con i principali provider e vendor tecnologici, a partire dalla

partnership strategica attivata con AWS sul fronte del Public e quella avviata con Cisco sulla componente di orchestrazione di ambienti ibridi. «Sono anni che sviluppiamo soluzioni software cloud native e implementiamo data center. Adesso, accompagnando l'evoluzione naturale della nostra offerta, abbiamo deciso di portare queste competenze nel mondo pubblico, sia per evitare ai nostri clienti qualsiasi forma di lock-in tecnologico, sia per garantire ai loro business quella flessibilità che nell'epoca del consumo diventerà sempre più irrinunciabile. Non sono lontani i tempi in cui si potrà migrare in maniera indolore da un Cloud provider all'altro come oggi si cambia un piano tariffario telefonico».