

## Il Cloud in Italia: stato dell'arte, dimensione del fenomeno, prospettive

*Una sintesi dell'intervento di Annamaria Di Ruscio, Amministratore Delegato di NetConsulting cube*



### Il Mercato Digitale torna a crescere, in modo strutturale

Il mercato del Digitale è tornato a crescere di fatto in tutte le componenti, da quelle in passato più critiche – hardware e devices, come i servizi di rete TLC - a quelle più dinamiche: contenuti digitali, software e servizi IT. E la virata in positivo debolmente registrata già nel 2015 è stata seguita da un andamento ancor più positivo nel 2016 e da un ulteriore balzo in avanti nel 2017: la crescita si dimostra strutturale, e con una accelerazione rispetto al positivo andamento economico generale del nostro Paese.

La crescita del Digitale è sostenuta soprattutto dai Digital Enabler: ciò che rende possibile il trend positivo del mercato digitale è la decisa propensione delle imprese, soprattutto quelle medio-grandi e grandi, ad intraprendere percorsi di trasformazione digitale, con un aumento degli investimenti nelle aree tecnologiche – i cosiddetti Digital Enablers - che più abilitano queste strategie e che crescono

a doppia cifra, con una velocità di gran lunga superiore a quella del mercato complessivo, sebbene con diverse intensità a seconda delle aree aziendali in cui i progetti vengono avviati.

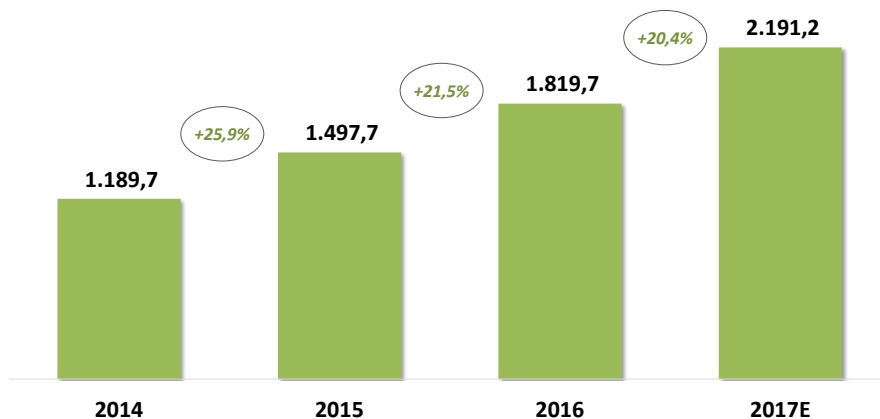
**Tra i principali Digital Enabler spicca il Cloud:** questo modello di fruizione dell'IT e del Digitale in genere basato non sul possesso ma sull'accesso alle risorse, siano esse infrastrutturali o applicative, si dimostra chiaramente in grado di consentire alle aziende di rispondere ad obiettivi di maggiore efficienza ed efficacia nella gestione delle risorse IT, e rappresenta un elemento costante delle diverse strategie di Digital Transformation. Il Cloud compare sempre alle prime posizioni nei piani di investimento in Digitale delle realtà di maggiori dimensioni.

### Il mercato del Cloud in Italia

La nostra misurazione fa riferimento alla sola componente servizi, e quindi comprende sia la componente pubblica sia pura che delle soluzioni hybrid, che quella tipicamente definita *virtual private*; e il mercato del Cloud in Italia, comprensivo delle piattaforme di orchestrazione e management ma al netto dei prodotti per la realizzazione di soluzioni Private Cloud, continua a crescere e supererà i 2 Mld€ nel 2017.

## Il mercato (\*) del Cloud Computing in Italia, 2014-2017E

Valori in mln di Euro e in %



Fonte: Assinform / NetConsulting cube, 2017

(\*) Include le piattaforme di Orchestrazione e Management dei servizi Cloud e servizi di predisposizione al cloud dei sistemi informativi

Il Cloud in Italia  
3 Ottobre 2017

Net Consulting<sup>3</sup>  
Empowering your Digital Business

Club IT  
Cloud per le Strategie and Performance

simi spa  
The way to build IT business

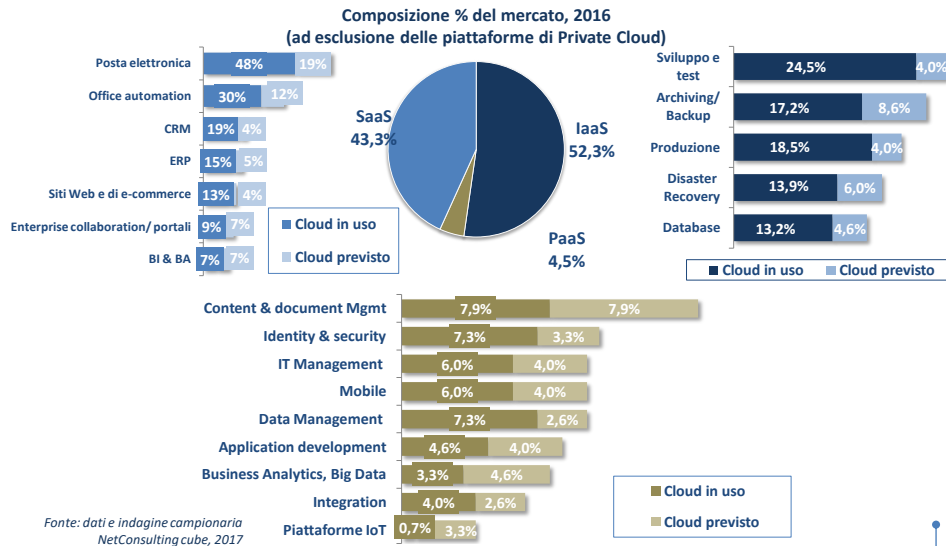
Pag. 4

Ma qual è nel dettaglio la propensione delle aziende Italiane verso il Cloud, quali sono le caratteristiche della domanda? Da un'indagine campionaria realizzata qualche mese fa, appare chiaramente come l'adozione di servizi Cloud sia ormai una realtà di rilievo, e lo sarà ancora più nel prossimo futuro, sulla base della maturazione della practice, della spinta dei Vendor, della sempre maggiore competitività e completezza di offerta.

Sia oggi che in prospettiva, sia in termini sia di primo utilizzo che, elemento ancor più importante, di estensione dei servizi in uso, il Cloud si espande tanto in ampiezza (numero di aziende che lo adottano) che in profondità (quantità di potenza di calcolo e di archiviazione richiesta come numero di applicazioni e di workload gestiti) a dimostrazione di una già oggi tangibile soddisfazione complessiva del modello Cloud.

Prevalgono nello spending i servizi applicativi, che si rivelano generare spending in misura lievemente superiore a quelli infrastrutturali; i servizi PaaS rappresentano ancora una componente minoritaria, anche se in crescita ed in una fase di occupazione di spazi tradizionalmente di competenza delle piattaforme e dei prodotti software abilitanti le attività di sviluppo e testing del software.

## Principali servizi Cloud adottati, ad oggi e in prospettiva



Il Cloud in Italia  
3 Ottobre 2017

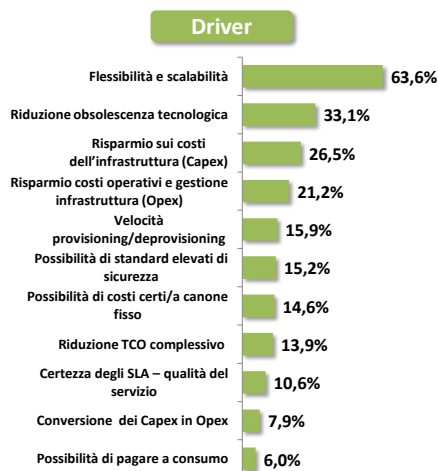
## I driver ed i freni all'adozione del Cloud

Flessibilità e scalabilità, quindi la possibilità di «accendere in fretta, far crescere e ridurre immediatamente, spegnere facilmente» le risorse sia infrastrutturali che applicative, in stretta aderenza alle reali esigenze, sono le parole d'ordine alla base dell'utilizzo di servizi Cloud.

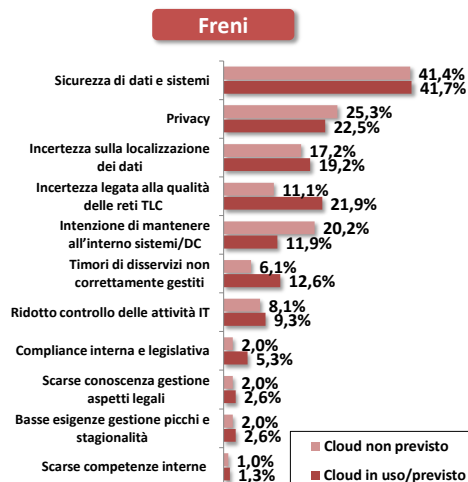
Sono questi i driver di gran lunga più importanti; ma tra gli altri spiccano alcuni temi di rilievo, quali la possibilità di ridurre i problemi correlati all'obsolescenza tecnologica e fattori finanziari ed economici legati al contenimento degli investimenti e dei costi di gestione dell'infrastruttura.

## Driver e freni all'adozione del Cloud Computing

Valori % su totale aziende con Cloud adottato/Previsto



Valori % su totale aziende



Fonte: indagine campionaria NetConsulting cube, 2017

Il Cloud in Italia  
3 Ottobre 2017

Permangono peraltro le preoccupazioni relative alla Sicurezza di dati e sistemi come alla privacy dei dati, tema questo sovente correlato con la localizzazione dei dati stessi.

Tra le aziende che già adottano o adotteranno il Cloud, si rilevano anche timori e remore correlati alla qualità delle reti di TLC ed alla loro capacità di raggiungere sedi aziendali ed unità produttive anche in aree periferiche: la qualità, l'ampiezza e l'economicità della connettività, fondamentale per ottenere qualità del servizio e performances ottimali, è strategica nel Cloud ma purtroppo non è ad oggi un aspetto scontato e garantito.

### **Quali modelli di Cloud, sul mercato**

L'analisi del mercato Cloud per tipologia evidenzia una forte propensione ad utilizzare soluzioni Hybrid, con un peso minore, ma ancora di rilievo, per le architetture Virtual Private.

Si stanno affermando anche le strategie MultiCloud, incentrate su un processo di adozione di servizi erogati da diversi Player, con un governo ed un processo di integrazione funzionale gestito all'interno o a sua volta con il supporto di Player specializzati.

Quella del MultiCloud è una strategia che risponde all'approccio selettivo dei Clienti nei confronti anche del Cloud: si scelgono Cloud Provider diversi e diverse logiche di gestione tra ambiti IT diversi, anche all'interno degli stessi ambiti, a seconda delle componenti prescelte e delle risorse necessarie; e questo processo, che offre una maggiore indipendenza dai singoli fornitori e minimizza i rischi correlati al lock in, tuttavia, per ottenere risultati apprezzabili, richiede un'orchestrazione tra i diversi servizi in uso, un aumento della contrattualistica, una ancor più elevata attenzione ai temi della governance ed agli aspetti correlati alla Sicurezza.

### **Cresce l'esigenza di competenze interne in area Cloud**

L'affermarsi sia del Cloud che delle strategie MultiCloud rende sempre più necessaria per i Clienti la disponibilità di competenze specialistiche e di profili professionali specifici: spiccano in particolare, anche se con diversa intensità di citazione e di richiesta, i Cloud Strategist, i Cloud Solution Architect e i Cloud Security Architect: risorse in grado di formulare una strategia Cloud e disegnare le architetture più appropriate.

### **Principali punti di attenzione in una strategia Cloud in azienda**

Una strategia ottimale in tema di Cloud richiede una forte attenzione su diversi aspetti: quelli contrattuali, per saperli gestire e comprendere al meglio le logiche diverse dei vari Fornitori; quelli di Mercato, per essere in grado di interpretare appieno il valore delle varie soluzioni a seconda delle diverse esigenze; quelli correlati a normativa, sicurezza, privacy.

È ovvio che sugli aspetti operativi la strategia Cloud deve garantire la gestione ottimale dei carichi di lavoro e performance adeguate, la plausibile certezza della continuità di servizio, come un miglioramento apprezzabile degli indici di efficientamento quali quelli correlati a costi diretti ed indiretti, spazi, prestazioni, risorse, consumi energetici.

Il tutto va gestito da un team di Cloud Operations interno, dotato delle competenze chiave e se del caso con l'aiuto di fornitori esterni, Cloud Specialist e broker in grado di supportare la gestione ottimale e suggerire possibili azioni preventive e correttive.