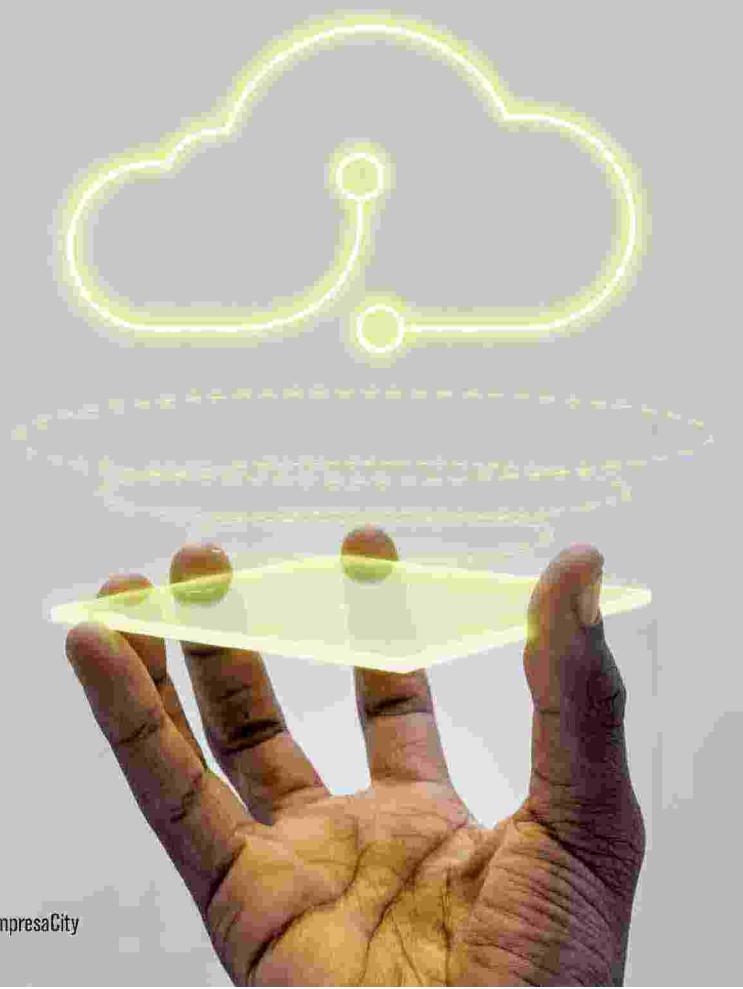


SPECIALE | XaaS

di Edoardo Bellocci

L'ORA DELL'EVERYTHING AS-A-SERVICE

Cosa si può fare davvero in modalità XaaS?



20 | ImpresaCity

Per qualcuno si tratta solo dell'ennesimo acronimo del mondo ICT. Ma non c'è dubbio che il fenomeno XaaS, che sta per Everything-as-a-Service, promette di diventare uno dei più gettonati. Ma fino a che punto è realizzabile la promessa di avere un'offerta in cui tutto viene fornito come servizio? Nelle intenzioni dell'Everything-as-a-Service, basandosi sul cloud, che sia pubblico, privato o ibrido, ma anche utilizzando le infrastrutture on premise dell'azienda cliente, vendor, system integrator e provider erogano come servizio a consumo più o meno qualunque attività ICT. Ecco quindi che dopo IaaS, ovvero Infrastructure, PaaS, Platform, SaaS, Software, oggi si parla sempre più anche di DaaS, cioè Desktop, oppure di HaaS, Hardware, e di CaaS, Communications. Tutto fornito come servizio, e forse con l'unico limite della fantasia.

I VANTAGGI IN CAMPO

Questo Speciale di ImpresaCity intende operare una ricognizione sulle tendenze in atto e sulle principali soluzioni proposte, anche in relazione alle particolarità del contesto italiano. Nell'inquadrare il fenomeno, Sergio Patano, Associate Director, Research & Consulting di IDC Italia, sottolinea che "la diffusione delle soluzioni as-a-service è un fenomeno che partendo da un'infrastruttura tipicamente data center (server, storage e networking) sta lentamente prendendo piede all'interno di tutta dell'azienda andando anche a interessare ambiti di office automation", spiegando che "a guidare l'evoluzione in quest'ottica sono i molteplici

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

149217



L'ECO DELLA STAMPA[®]

LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

vantaggi che le aziende hanno potuto sperimentare nel corso degli ultimi anni: ciò che ha inizialmente attirato le aziende verso il cloud è la riduzione dei costi. A mano a mano però che le organizzazioni diventavano più mature nel 'journey to the cloud', cresce anche la consapevolezza che questo modello di delivery non è necessariamente il più economico, ma consente di raggiungere altri obiettivi necessari per portare a termine il percorso di trasformazione digitale".

FLESSIBILITÀ E SCALABILITÀ

Non solo: "la flessibilità e la scalabilità infrastrutturale sono sicuramente due degli aspetti che le aziende hanno ricercato e ottenuto come benefici", prosegue Sergio Patano, spiegando che "solo con un modello di delivery dell'IT cloud based è infatti possibile rispondere a un mercato che mai come negli ultimi 24/36 mesi ha dovuto rimodularsi, contrarsi ed espandersi a seguito di eventi di sociali, geopolitici e macroeconomici". Ed è sempre in questo periodo che "le aziende hanno potuto sperimentare l'importanza di un'infrastruttura IT cloud based per consentire ai propri dipendenti la possibilità di lavorare da remoto e in sicurezza senza avere eccessivi impatti sulla produttività", fa notare Patano, evidenziando che "solo le aziende che avevano già un livello di maturità elevato sono state in grado di effettuare uno switch veloce tra il lavoro da ufficio e quello da casa. Le altre invece hanno faticato molto a tornare a un livello di produttività apprezzabile e sufficiente per mantenere operativa la propria realtà". In questo contesto, i dati IDC evidenziano comunque che "il passaggio al cloud non è ancora completo,

UNO DEGLI AMBITI SU CUI SI STANNO CONCENTRANDO SEMPRE PIÙ SIA L'ATTENZIONE SIA L'INTERESSE DELLE AZIENDE È QUELLO DEL DESKTOP AS A SERVICE

non solo sulle realtà più piccole ma anche in quelle più grandi, in quanto esiste ancora un 20% di organizzazioni di medie e grandi dimensioni che dichiara di non avere ancora alcuna tecnologia o workload nel cloud, anche se il restante 80% si dichiara però molto soddisfatto di aver intrapreso il passaggio verso il cloud come metodo di delivery dei servizi IT, tanto da voler continuare a espandere la sua penetrazione all'interno dell'infrastruttura".

GUARDARE ALLA SICUREZZA

Ed è soprattutto quando si adottano servizi erogati da un cloud service provider esterno, che "le aziende possono sperimentare anche un netto miglioramento per quanto riguarda la sicurezza, che risulta essere sempre aggiornata e in linea con quelle che sono le ultime novità sul mercato", avverte Patano, perché "fruendo in modalità as-a-service di tutta la componente server, storage e networking, i CIO hanno poi ridotto notevolmente i problemi legati all'obsolescenza tecnologica delle componenti hardware infrastrutturali, in quanto l'azienda paga per ottenere determinati livelli di servizio che devono essere garantiti dal service provider".

Di più: "l'approccio as-a-service ha anche messo le aziende nella condizione di poter sperimentare più semplicemente, consentendo di poter sviluppare in ambienti di public cloud con tempi molto più rapidi e senza correre il rischio di imbarcar-

si in investimenti in conto capitale, cioè di tipo CapEx, che potrebbero essere ancora più rischiosi considerando la volatilità del mercato", sottolinea IDC.

OCCHIO AL DaaS

Infine, uno degli ambiti su cui si sta concentrando molto l'attenzione e l'interesse delle aziende è quello del DaaS ovvero del Desktop As a Service, che "sebbene presenti ancora un livello di penetrazione all'interno delle aziende italiane basso, presenta buone prospettive di crescita. Tra le altre, le ragioni che spingono le organizzazioni italiane verso queste soluzioni sono la ricerca di un maggiore livello di sicurezza dell'end point, un maggiore controllo sulla gestione delle applicazioni e una riduzione del livello di complessità che l'IT deve gestire per garantire il corretto funzionamento dei device che porta anche una riduzione dei tempi dedicati alla manutenzione e alla risoluzione dei problemi", conclude Sergio Patano.

Domande

1

Quali sono oggi i principali vantaggi dell'opzione XaaS? E quali gli svantaggi?

2

Quali soluzioni proponete in concreto alle aziende?

UN RADICALE CAMBIAMENTO DEL MODELLO DI BUSINESS

Oggi la selezione del fornitore deve considerare non solo l'offerta tecnologica, ma anche la necessaria capacità consulenziale a corollario



Francesca Bonifazi,
Senior Public Cloud Technical Manager
di IBM Italia

I Grazie all'approccio Everything-as-a-Service le aziende individuano le infrastrutture e i servizi di cui hanno bisogno e pagano solamente ciò che usano. Questo permette loro, indipendentemente dalle loro dimensioni, di ridurre i costi, pur potendo accedere a infrastrutture tecnologiche sempre all'avanguardia e di disporre degli strumenti necessari per gestire picchi di lavoro: un processo che si configura anche come fattore di democratizzazione delle architetture informatiche, dato che anche le aziende più piccole, così numerose e così im-

portanti per l'economia e l'occupazione in Italia, possono accedere a soluzioni tecnologiche innovative. Insieme a The European House – Ambrosetti abbiamo dato vita a uno studio per valutare l'impatto della nostra offerta XaaS, che chiamiamo "il Cloud che viene da te", e i risultati sono importanti: oltre 220 miliardi di euro di PIL cumulato nel quadriennio 2022 – 2025; aumento della produttività media delle imprese fino al 2,3%; impatto diretto per gli attori della filiera ICT pari a circa 1,3 miliardi di euro di ricavi aggiuntivi. Quest'ultimo dato è di

UN SETTORE IN CRESCITA ANCHE NEGLI ANNI A VENIRE

Flessibilità e scalabilità in primo piano

I Il settore XaaS si sta evolvendo e dovrebbe essere un settore in crescita negli anni a venire. Una piattaforma XaaS elimina la necessità di creare un ampio spazio di archiviazione on-premise, servizi web, hardware o software personalizzato; invece di costruire tutto internamente, le aziende possono acquistare una licenza di prodotto XaaS per un periodo prolungato e sfruttare la sua ampia infrastruttura. I vantaggi del modello XaaS sono numerosi; tra queste, la flessibilità dei piani di costo per i clienti, la snellezza delle operazioni, il sup-

porto tecnico affidato ai fornitori e la scalabilità. Più nello specifico, se pensiamo ai costi, un cliente che si affida a una azienda XaaS può cancellare o modificare il servizio richiesto in qualsiasi momento, scalando velocemente se il business lo richiede, grazie alle formule in abbonamento proposte che garantiscono una maggiore flessibilità. Il tutto senza bisogno di dotarsi di team con competenze specifiche. Una azienda che sceglie il modello XaaS è più snella. Le startup, ma anche le aziende più mature non devono più investire in hardwa-

re e infrastrutture ingombranti e costose, e assumere personale ad hoc, per costruire e sviluppare i prodotti, ma usufruire di questi servizi e integrarli nell'azienda, con la tranquillità di cambiare direzione in caso di necessità. C'è anche il vantaggio legato alla scalabilità delle operazioni: se in passato per scalare occorrevano roadmap e mesi di pianificazione, ora grazie a un'azienda XaaS, bastano pochi minuti, semplicemente cambiando il piano scelto. A fronte di importanti vantaggi, vi sono però anche alcuni aspetti negativi che accompagnano le

particolare rilevanza perché dimostra che il nostro modello permette alla filiera italiana delle imprese ICT di crescere e quindi contribuire allo sviluppo dell'economia e delle competenze nel nostro Paese. Evidenti i vantaggi anche per la pubblica amministrazione: adottare il nostro cloud di nuova generazione permette, infatti, di ridurre del 25% i costi ICT. Il "Cloud che viene da te" offre inoltre importanti vantaggi sul piano dell'efficienza energetica – tema caldissimo – e della sostenibilità, con una riduzione del 33% di consumo di energia e tecnologie ricondizionabili e riciclabili fino al 99,5%, pensate secondo una logica di economia circolare. Quest'ultima, a sua volta, rappresenta un fattore chiave nell'affrontare gli attuali problemi di supply-chain.

Il "Cloud che viene da te" permette poi di elaborare i dati proprio là dove vengono generati, eliminando la necessità di spostarlo in un data

center centralizzato, creando ulteriori benefici di sostenibilità, riducendo i costi energetici e diminuendo i rischi legati alla sicurezza nella fase di transizione del dato. L'unicità del modello consiste anche nel fatto di lasciare la proprietà del dato a colui che lo genera, garantendone la sovranità. La sovranità nella gestione del dato favorisce lo sviluppo di competenze sul territorio nazionale che saranno fondamentali per poter affrontare le sfide future.

2 Oggi, grazie alla nostra piattaforma HPE GreenLake, il cuore della nostra offerta XaaS, possiamo offrire praticamente il

nostro intero portfolio as-a-service. HPE Greenlake offre un'esperienza unificata dall'edge al cloud. Flessibile e scalabile, combina sicurezza, visibilità, facilità di gestione e prevedibilità con pagamento in base all'uso. La piattaforma HPE GreenLake offre a clienti e partner un'esperienza cloud unificata e coerente, controllo

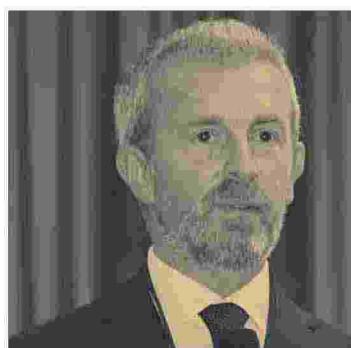
e un accesso facile e veloce a oltre 70 servizi cloud. HPE GreenLake continua a generare una forte domanda e ha ora oltre 1.600 clienti aziendali. Nel secondo trimestre del 2022 ha registrato un Annualized Revenue Run-Rate (ARR) di 829 milioni di dollari e una crescita degli ordini as-a-service a tre cifre per il terzo trimestre consecutivo.

la attività potrebbe interrompere la crescita.

2 L'offerta di Dell Technologies in questo ambito si compone di due aspetti principali. Da un

lato, stiamo continuamente accrescendo l'offerta della nostra tecnologia in modalità "aaS", sotto il brand APEX: dallo storage ai servizi di backup e data protection, alle architetture iperconvergenti fino alla gestione completa

del data center. Abbiamo inoltre un piano di ulteriore sviluppo dei servizi offerti. Dall'altro lato, forniamo alle aziende che offrono servizi la tecnologia e le infrastrutture che servono a loro per servire i loro clienti.



Alberto Bastianon,
Presales Director
di Dell Technologies
Italia

aziende XaaS. Il primo è legato alla sicurezza: le società XaaS possono rendere una azienda più vulnerabile. Per questo diventa fondamentale affidarsi a partner affidabili, con procedure di sicurezza, che non siano stati oggetto di violazioni.

Una possibile interruzione del servizio di una società XaaS può avere ripercussioni importanti sul business delle aziende clienti; occorre valutare il tempo di attività medio di ogni piattaforma XaaS e

prendere nota dei momenti in cui si verifica la manutenzione ordinaria. Le interruzioni possono capitare, importante è identificare i punti di vulnerabilità e sapere come affrontarli, mettendo in atto le misure di mitigazione di emergenza e il piano di comunicazione previsto.

Infine, non sempre affidarsi a un servizio XaaS significa risparmiare: quando si cerca di scavalcare possono esserci costi aggiuntivi. Il consiglio è di analizzare bene ogni abbonamento in base a ciò che serve ora e a ciò che potrebbe servire in futuro. Un cambio di abbonamento potrebbe essere costoso, e la migrazione dei servizi in un momento critico del-

**UNA ZIENDA CHE SCEGLIE
IL MODELLO XaaS
È PIÙ SNELLA,
ANCHE PERCHÉ NON DEVE
PIÙ INVESTIRE IN HARDWARE
E INFRASTRUTTURE
INGOMBRANTI E COSTOSE**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

LA SPINTA DELLA RIDUZIONE DELLA COMPLESSITÀ

Prendono sempre più piede opzioni basate sui consumi per soluzioni che consentono di concentrarsi sulle attività maggiormente strategiche



Andrea Recupero,
Head of
Emea Smart
Collaboration
di Lenovo

1 Come Lenovo crediamo che la riduzione della complessità sia l'elemento fondamentale che guiderà l'adozione di questo modello, che sta trasformando il mercato. Sempre più aziende dirotteranno infatti i propri investimenti verso il miglioramento e aggiornamento continuo dell'infrastruttura IT. Si affideranno a servizi esternalizzati e gestiti, resi più sicuri mediante modalità di acquisizione dell'IT secondo il modello DaaS per supportare i propri team nel tentativo di tenere il passo con la trasformazione digitale. Ciò porterà a opzioni pay-as-you-go basate sui consumi per soluzioni che consentano ai clienti di concentrarsi sulle attività più strategiche, trasferendo il supporto a livello di sistema a un fornitore o a un provider di servizi cloud. Inoltre, un approccio flessibile nel modo di usufruire di servizi IT diventerà un fattore competitivo per le aziende, ormai entrate in un modello di lavoro che predilige lo smart working all'ufficio classico.

Attenzione però, l'Everything-as-a-service non risolve magicamente tutti i problemi. Rischia infatti

di "ingessare" i clienti su una soluzione di cui non hanno anche chiaro l'utilizzo, perché le loro esigenze stanno cambiando troppo rapidamente. La soluzione che ha messo in piedi Lenovo, - Lenovo TruScale - invece applica all'everything-as-a-service l'utilizzo a consumo che di solito caratterizza il cloud. In questo modo le aziende hanno a disposizione una soluzione completa che consente di pagare solo quello che si è effettivamente utilizzato, con una flessibilità nuova rispetto a prima.

2 Come anticipato, la nostra proposta si identifica con Lenovo TruScale, un modello a consumo attraverso il quale il nostro intero portfolio, dai PC al cloud, è reso disponibile anche in modalità di servizio con un unico cappello,

in modo da unificare la commercializzazione. Le aziende possono così avere a disposizione una soluzione completa pagandola però solo in base all'utilizzo che ne fanno. TruScale ci consente di soddisfare le esigenze dei clienti in termini di consumo flessibile, pagamenti trasparenti e implementazione agile e semplice di soluzioni e servizi, fornendo loro un aiuto prezioso per trasformare i modelli di business e

abbracciare l'innovazione nelle loro aziende in modo responsabile dal punto di vista ambientale e sociale.

Con l'estensione del brand TruScale ai servizi infrastrutturali, Lenovo ha integrato tutte le proprie offerte as-a-Service per fornire una soluzione veramente globale che renda tutto, dal device al cloud, accessibile attraverso un unico contratto di servizio. Lenovo TruScale offre alle aziende di tutte le dimensioni la flessibilità di cui hanno bisogno per rimanere competitive con un modello a consumo scalabile analogo a quello del cloud e opzioni di pagamento pianificabili che consentono di includere hardware e servizi. Questa transizione verso una strategia As-A-Service completamente integrata dà vita alla

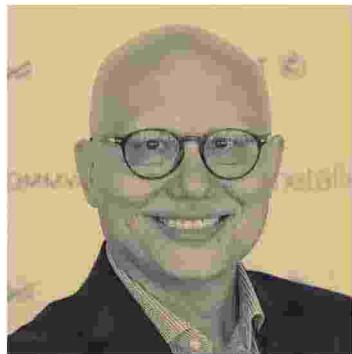
visione di Lenovo di accorpate i propri dispositivi, infrastrutture e soluzioni smar- ter in un modo nuovo, che aiuti le aziende ad affrontare le sfide del mercato e fornendo all'IT le prestazioni e la flessibilità di

**LA RIDUZIONE
DELLA COMPLESSITÀ È
L'ELEMENTO FONDAMENTALE
DI SPINTA VERSO L'ADOZIONE
DI QUESTO MODELLO
CHE OGGI STA
TRASFORMANDO IL MERCATO**

pagare i servizi in base alla cresci- ta dell'azienda. Con Lenovo Tru- Scale, le soluzioni infrastrutturali sono completamente gestite, of- frendo di fatto i vantaggi di un am- biente cloud on-premise uniti alla tranquillità della gestione dei dati in un ambiente ibrido.

SERVIZI DI CLASSE ENTERPRISE ANCHE PER AZIENDE PIÙ PICCOLE

Benefici sempre molto evidenti



Vincenzo
Costantino,
Senior Director
South Western
Europe, Sales
Engineering
di Commvault

1 Il concetto di XaaS è intimamente legato al concetto di accesso, inteso come utilizzo di un servizio di qualunque natura, applicato sempre più spesso non solo nell'IT ma anche nella nostra vita quotidiana di consumatori: Car Leasing, Car Sharing, bike sharing, Agile Office, Adsl a consumo, contenuti video in streaming a pagamento per evento. C'è sempre più una evoluzione verso la riduzione dell'investimento relativo alla proprietà di beni o servizi e la maggiore propensione all'acquisto legato all'utilizzo del servizio. L'IT è per definizione il dipartimento maggiormente volto alla innovazione e quindi questo concetto, introdotto alcuni anni fa, è diventato uno standard ormai. Spesso si pensa che il motivo principale di questa evoluzione sia puramente finanziario, in realtà sono diversi i fattori trainanti altrettanto validi. Per attivare un singolo nuovo servizio IT con risorse interne, è necessario un investimento in termini di infrastruttura, risorse umane, specializzazione, training, tempo, rischi. Inoltre, è necessario un suo continuo rinnovamento per stare al passo con l'evoluzione del business. Chiaramente per servizi standard è di gran lunga più semplice ed economico acquistare

lo stesso servizio a consumo, con i seguenti benefici: servizio specializzato e ottimizzato, riduzione drastica di disservizi e del tempo di implementazione/attivazione, definizione di SLA standard adeguati al business, eliminazione dei costi di investimento iniziali, gestione agile della crescita o eventuale decrescita, migliore pianificazione di costi e benefici, condivisione della responsabilità, servizi di classe enterprise, anche per aziende più piccole, snellimento finanziario con l'eliminazione della gestione dei cespiti aziendali e una maggiore focalizzazione sui servizi critici

e personalizzati e standardizzazione di quelli accessori. Sono numerosi i motivi tecnici, finanziari, gestionali e di business per acquistare più servizi possibile a consumo, ma ci sono alcuni elementi a cui si deve prestare attenzione alcuni aspetti, tra cui: vendor lock in, costi di ingresso e uscita chiari e definiti, valutazione attenta di cosa sia incluso negli SLA del servizio, corretta protezione del-

la proprietà intellettuale dell'azienda, un'attenta valutazione dei rischi legati a cyber sicurezza, corruzione e/o perdita dati e un'analisi per non perdere il pieno controllo dei propri dati, processi e asset aziendali critici.

2 Commvault asseconda e spesso abilità l'adozione di servizi in cloud o SaaS facilitandone l'attuazione e l'eventuale migrazione verso altra soluzione on premise o servizio. Questo è un punto fondamentale perché in ogni momento si può mettere in atto la cosiddetta Exit Strategy e adottare una soluzione alternativa, senza cadere ostaggio di una forma di vendor lock-in. Inoltre, la soluzione Commvault permette di complementare i servizi di resilienza applicativa offerta in cloud o SaaS

RISULTA EVIDENTE CHE PER I SERVIZI DI TIPO STANDARD È DI GRAN LUNGA PIÙ SEMPLICE ED ECONOMICO ACQUISTARE LO STESSO TIPO DI SERVIZIO A CONSUMO

con una protezione dati efficiente e terza che permetta il ripristino del dato a fronte di attacchi cyber o corruzioni logiche o fisiche. In questo modo le aziende possono continuare a mantenere il completo controllo dei

propri dati (vero asset aziendale), indipendentemente dal fornitore del servizio. Metallic, la soluzione SaaS di Commvault, è stata lanciata da oltre tre anni in Italia e sta avendo un grande successo: consente la protezione del dato interamente in SaaS, offrendo tutti i vantaggi tipici di questo tipo di servizio a consumo con l'elevato standard tecnologico di Commvault.

SEMPLIFICARE IL BUSINESS E PERSONALIZZARE COSTI E SERVIZI

I vantaggi fondamentali del modello aaS sono molteplici, come per esempio il passaggio da spese in conto capitale a spese operative

AIl mondo della tecnologia è in continua e inarrestabile evoluzione. In pochi anni abbiamo assistito a una forte accelerazione della migrazione sul cloud di software e soluzioni ma anche le tipologie di business e i modelli di commerciali di vendita stanno evolvendo.

I vantaggi fondamentali del modello "as a service" sono ormai ben noti: il passaggio dalle spese in conto capitale alle spese operative (da Capex a Opex), che spesso porta a una riduzione del TCO (costo totale di proprietà), tecnologie sempre aggiornate, gestite da fornitori di servizi che posso-

no sfruttare economie di scala, riducendo i costi; scalabilità in base alle esigenze; tempi rapidi per l'automazione di processi aziendali e nel deployment di nuovi applicativi; la possibilità di destinare ad attività a maggior valore aggiunto le risorse umane. Non ultimo in questo periodo di grande attenzione al risparmio energetico, la possibilità di delocalizzare il cloud in infrastrutture che utilizzano il 100% di energia rinnovabile, accelera il raggiungimento dell'obiettivo del Climate Pledge. Naturalmente anche XaaS presenta alcuni potenziali svantaggi: possibile downtime in caso di

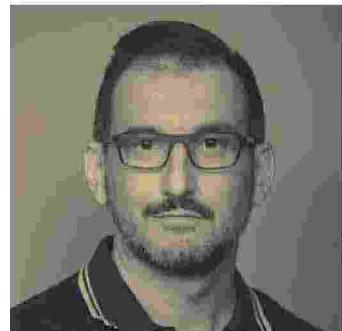
assenza di rete, problemi o blocchi del fornitore, la necessità di essere conformi alle normative vigenti e di questioni di sicurezza e conformità alle normative vigenti. È fondamentale quindi scegliere il giusto partner IT per questa tipologia di servizi, in quanto per garantire un valido modello XaaS bisogna saper gestire quantità e qualità delle risorse messe a disposizione, e avere un'adeguata struttura di supporto.

2 Fiven propone soluzioni XaaS Everything as a Service in diversi ambiti, le più interes-

LIBERTÀ DI SCELTA E FLESSIBILITÀ DI BUSINESS

Un approccio di tipo multicloud ha il vantaggio di dare un substrato comune che rende agnostici rispetto alla piattaforma

Marco Del Plato,
Systems Engineer
Manager
di Nutanix Italy



1 Il mercato potenziale di cui stiamo parlando ha un valore complessivo non trascurabile e in continua crescita: secondo alcune stime si tratta di un potenziale di oltre 430 miliardi di dollari, proiettato a superare i 500 miliardi nel giro di pochi anni. Questo dimostra quanto tale fenomeno non possa essere ignorato ma che, anzi, debba essere tra i maggiori indicatori che guideranno le scelte tecnologiche del breve futuro. Non dimentichiamo, inoltre,

che gli ultimi due anni di pandemia hanno modificato il modo di "consumare" le tecnologie, portando al limite il concetto di fluidità nell'accesso alle risorse. Questo ha cambiato abitudini consolidate nel tempo.

Nutanix ha abbracciato, da tempo, la trasformazione della proposizione delle soluzioni nella direzione del "XaaS". I vantaggi di tale modello sono nella libertà di scelta e nella possibilità di assecondare in modo repentino le esigenze pun-

santi sicuramente basate sulla nostra AI platform, come per esempio: Chatbot, un Canale full-digital basato su algoritmi di Intelligenza Artificiale in grado di sostenere una conversazione "umana" attraverso i principali servizi social di messaggistica testuale (chat) e integrato

in siti web e app. Il ChatBot è in grado di gestire conversazioni bidirezionali basate sul linguaggio naturale dell'utente, per risolvere le sue esigenze in modo rapido ed efficace; CV Analyzer, un software a supporto delle funzioni HR che devono destreggiarsi nell'analisi di centinaia e centinaia di curriculum. CV Analyzer è in grado di estrarre automaticamente dai CV le informazioni salienti su ogni candidato. Tra-

mite tecnologie NLP e ricerche Full Text, CV Analyzer permette di estrapolare dettagli anagrafici ma anche informazioni su hard e soft skill così da selezionare i candidati più rilevanti e idonei a una determinata selezione; Semantic Management Platform, che per-

mette di estrarre conoscenza strategica da documenti, email e informazioni destrutturate. La soluzione si sviluppa attraverso una piattaforma basata su AI che permette di gestire al meglio i

processi di classificazione, indirizzamento e gestione tramite un workflow dinamico di documenti, mail, o PEC in ingresso.

L'obiettivo, utilizzando l'expertise delle risorse Fiven e la potenza del cloud computing, è quel-



Raimondo Fabio
Sorrentino,
Head of Digital
Solutions Fiven

lo di fornire un servizio chiavi in mano ai clienti, che avranno bisogno soltanto del loro browser per sfruttarne il potenziale, superando le problematiche legate all'hardware, sicurezza, scalabilità, richieste per affrontare le sfide di business. Prima di XaaS e dei servizi cloud, le aziende avevano necessità di acquistare prodotti con licenza, installarli, manuterli e tenerli al sicuro. Il modello XaaS permette di semplificare il business e di personalizzare costi e servizi in base alle effettive esigenze.

tuali di business. Un vantaggio che si concretizza ancor più con il nostro approccio in un contesto multicloud, permettendo quindi di avere un substrato comune che rende i clienti agnostici rispetto alla piattaforma. Nutanix ha sempre avuto un approccio aderente a un ulteriore vantaggio che è la crescita

l'approccio agnostico di Nutanix consente di trasportare non solo i workload ma anche le competenze

tra un ambiente e l'altro avendo un linguaggio comune, che è la nostra piattaforma. Un ulteriore punto di attenzione è la "data gravity", per esempio in contesti prestazionali. L'approccio XaaS

vizi nella modalità che più risponde alle esigenze, sia essa XaaS o più tradizionale come approccio per quanto riguarda il consumo ma innovativa dal punto di vista tecnologico.

Faccio solo alcuni esempi per chiarire meglio cosa intendo. Gli ambiti sono molteplici e vanno dalla possibilità di utilizzare le differenti offerte di public cloud mascherando le complessità e le differenze, alla nostra soluzione Nutanix Database Service (NDB) pensata per facilitare le aziende nell'erogare e/o consumare i servizi DBaaS. La nostra piattaforma si estende dall'infrastruttura, alle applicazioni passando anche per l'automazione e il Desktop as-a-Service. Gli aspetti tecnologici vanno poi calati nel contesto dei costi che devono essere chiari e predibili.

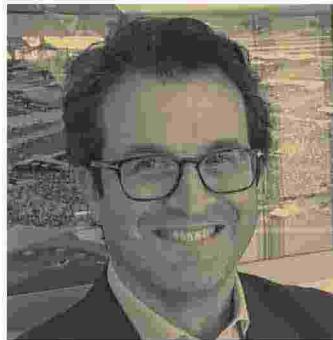
controllata, ovvero la possibilità di investire risorse solo nel momento in cui queste siano effettivamente necessarie. Il rovescio della medaglia è la capacità di trovare il giusto equilibrio nel mantenere il know-how all'interno del proprio perimetro aziendale. Ancora una volta

non può essere la panacea per tutto, cosa che, peraltro, vale per qualunque modello.

2 Ciò in concreto significa avere una vera e propria cloud platform da cui erogare ser-

UN'INNOVAZIONE CHE SEMPRE PIÙ NASCE GIÀ IN CLOUD

Ma occorre guardare anche alla trasformazione organizzativa



Michele Porcu,
VP Business
Strategies
Services &
Strategy Emea
di Oracle

Adottare servizi XaaS è uno fra i più convenienti modelli di sourcing, con un'elevata flessibilità intrinseca e una completezza di elementi che spesso superano quanto si può ottenere in modalità on-premise. Un servizio cloud acquistato da un hyperscaler complessivamente costa meno di una installazione tradizionale in un data center privato, considerando la disponibilità di strumenti di gestione, la sicurezza, l'alta affidabilità e la disponibilità di infrastrutture e software sempre allo stato dell'arte. C'è poi l'economia di pagare per ciò che si usa effettivamente (pay-per-use): questo abbassa decisamente anche il rischio di investimento in momenti di contrazione della domanda, o in fase di start-up e lancio di nuovi servizi. Il secondo vantaggio dell'opzione XaaS è l'innovazione che sempre più nasce già in cloud, o viene erogata quasi esclusivamente in modalità as-a-service. Di conseguenza, chi in azienda ha il compito di portare

innovazione e modernizzare l'IT deve prendere in seria considerazione questi modelli. Più che svantaggi, in realtà, noi vediamo a volte inefficienze che si verificano quando, a fronte di servizi migrati in cloud,

non si agisce una trasformazione organizzativa e non si adottano nuove policy di uso dei servizi e/o si mantengono inalterate le "operations IT" tradizionali. Per esempio, possono nascere problemi se non

si introducono le competenze legate alla gestione di partner tecnologici di nuovo tipo, ma anche se non si cambia la governance di costi e obiettivi economici a fronte di una gestione dei costi che è tutta basata su costi variabili (Opex vs. Apex).

UN SERVIZIO CLOUD ACQUISTATO DA UN HYPERSCALER COMPLESSIVAMENTE RISULTA COSTARE MENO DI UN'INSTALLAZIONE TRADIZIONALE IN DATA CENTER PRIVATO

2 Come Oracle, offriamo tutta la gamma di servizi as a service: IaaS, PaaS, DaaS, SaaS. I nostri obiettivi strategici per supportare l'innovazione digitale e modernizzazione sia del settore privato sia di

quello pubblico sono due: innovare i processi funzionali e di business e innovare la tecnologia e il sourcing. Con i servizi SaaS e DaaS puntiamo a fare evolvere la "value chain" dei nostri clienti agendo sulle varie componenti dei sistemi informativi che supportano i processi aziendali: per abilitare processi inter-funzionali, per supportare decisioni data-driven abbattendo i cd. "silos" aziendali, per creare le condizioni con cui introdurre novità funzionali e introdurre nuove tecnologie come l'AI, il machine learning, la blockchain o i virtual assistant. Inoltre, con l'offerta IaaS e PaaS di seconda generazione abilitiamo il percorso al cloud per la migrazione di carichi di lavoro enterprise e critici; i clienti possono contare su performance elevate e prevedibili, sicurezza always-on in un cloud che funziona in modo intelligente grazie a motori esperti basati su AI e Machine Learning, e che può supportare non solo i workload già basati su tecnologie Oracle, ma anche le altre applicazioni, per quanto business-critical ed esigenti. Operiamo anche in contesto multi-cloud attraverso partnership tecnologiche come quelle con Microsoft Azure o VMware, e con soluzioni di co-location e networking che garantiscono interconnessioni a bassa latenza con i cloud di altri provider. Quando il cliente non può o non vuole andare su cloud pubblico, per motivi tecnologici o di conformità regolamentare, viene in aiuto la nostra offerta "Cloud at Customer", che eroga da dentro i data center dei nostri clienti e partner tutta l'offerta e l'esperienza del nostro cloud pubblico, ma rimanendo all'interno del loro firewall aziendale.

UNA NUOVA BASE PER L'ACCELERAZIONE DEI PROCESSI DI DIGITALIZZAZIONE

Sempre più all'attenzione dei CIO di tutte le aziende

Indubbiamente, il fenomeno XaaS, in continuità con i primi servizi IaaS, PaaS e SaaS, rappresenta la base per l'accelerazione dei processi di digitalizzazione delle imprese. XaaS è il paradigma di servizio IT emergente che, fotografando l'attuale momento storico in cui moltissimi servizi IT sono diventati "commodity", è utile all'abbattimento dei costi aziendali nonché abilitatore del modello Pay As You Go, all'attenzione dei CIO di tutte le aziende. Le aziende possono evitare investimenti in hardware e software, liberando risorse per il loro core business. Sono di più facile e veloce attuazione i Proof of Concept (o Proof of Value), grazie alla disponibilità di servizi di ogni genere con contratti dall'attivazione quasi istantanea. I CIO beneficiando della velocità di attuazione dei progetti e della diminuzione degli investimenti, sono in grado di convertire parte dei loro processi e soluzioni IT liberando preziose risorse impiegate nel mantenimento dei servizi on Premise. Il fenomeno dei servizi XaaS offre maggiore resilienza dei servizi e maggiore velocità di accesso a tecnologie oggi realmente alla portata di tutti. Agilità e flessibilità delle aziende diventano la parola d'ordine grazie all'adozione di nuove soluzioni scalabili e di prodotti innovativi disponibili on line.

Va però detto che i contratti di servizio sono spesso "poco trattabili": specialmente per le piccole e medie aziende, il Pay As You Go a volte nasconde vincoli temporali o vincoli sugli sconti non sempre com-



Natale Quarato,
Italy Cloud
Technology
Solution Leader
di DXC Technology
Italia

Agostino Rosso,
Chief
Technologist,
Emea Region
di DXC Technology
Italia



patibili con le esigenze del cliente. I costi dei servizi XaaS possono crescere molto con l'utilizzo delle feature disponibili. Rivedere i processi di governance delle iniziative XaaS, da mettere sotto stretto controllo, è chiave per chi vuole approfittare di queste grandi possibilità offerte dal mercato. Il giusto mix di competenze, piattaforme innovative abbinate a nuovi processi e strumenti di controllo finanziario è la soluzione da seguire. Da non trascurare inoltre i costi associati alle necessità di customizzazione dei servizi; la maggior parte dei modelli XaaS non consente facili variazioni, di conseguenza eventuali personalizzazioni potrebbero richiedere costi altissimi.

2 La necessità di integrazione dei servizi IT interni con quelli offerti sul cloud, ci vede protagonisti nella realizzazione di hybrid IT complessi. In DXC Technology l'esperienza plurennale con le tecnologie a container, e l'adozione del modello DevSecOps, ha accelerato enormemente i processi produttivi del software. La complessità di utilizzo della

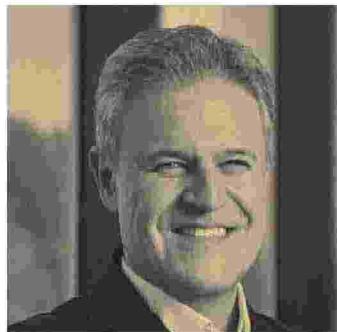
moltitudine di software di gestione interconnessi, di governance dei costi e di pianificazione della moltitudine di servizi (ad es. API, hypervisors diversi, gestione di applicazioni SaaS personalizzabili) rendono necessaria la modifica della governance IT verso scenari più efficaci ed efficienti dedicati ai modelli XaaS.

La governance tecnica dei sistemi XaaS, appartenenti a cloud più diversi (Public e Private) può essere gestita con l'adozione di una Cloud Management Platform (CMP): una piattaforma che rappresenta ed organizza tutti i servizi attivabili XaaS in un'unica dashboard, opportunamente profilabile con principi di orchestrazione e automazione. Questa effettivamente ha dimostrato di essere una risposta concreta al fenomeno XaaS soprattutto in ambito infrastrutturale. Ultimo suggerimento, non meno importante, è l'adozione di tool e processi FinOps, questi permettono di controllare molto approfonditamente e in automatico gli aspetti finanziari legati alle piattaforme IaaS e PaaS e ora anche molte piattaforme SaaS suggerendo eventuali ottimizzazioni.

ACCESSO ALLE SOLUZIONI INNOVATIVE PER LE AZIENDE DI OGNI DIMENSIONE

Sempre con le massime garanzie di sicurezza e compliance

Roberto Filipelli,
Direttore della
Divisione Cloud
& Enterprise
di Microsoft Italia



In questo contesto attuale, tutte le aziende hanno la grande occasione di poter far leva sui cloud provider cosiddetti "hyperscaler" per poter far evolvere il business in maniera progressiva. Grazie a infrastrutture, piattaforme e competenze, i provider come Microsoft sono in grado di sfruttare la propria tecnologia e metterla al servizio di realtà più piccole, dando maggiore efficienza ai processi e creando maggiore dinamicità nel mercato. Basti pensare al segmento del SaaS, che è in crescita costante dal 2020 (+13%) e che, combinato con le offerte di IaaS e PaaS, permette alle aziend-

de di integrare le proprie soluzioni in architetture completamente cloud o ibride utili per abilitare strategie IT basate sul cloud. I vantaggi risiedono nel fatto che le aziende hyperscaler sono in grado di mantenere strutture più sofisticate e costi più elevati rispetto a qualunque realtà locale, consentendo ai propri clienti un maggiore grado di innovazione costante, a fronte di investimenti ridotti. Un passaggio chiave vista la centralità del cloud come abilitatore di nuove strategie IT. Il cloud rappresenta infatti uno straordinario abilitatore d'innovazione, democratizzando l'accesso alle

UN PORTAFOGLIO INTERO AS A SERVICE

Con un'esperienza unificata dall'edge al cloud

I Grazie all'approccio Everything-as-a-Service le aziende individuano le infrastrutture e i servizi di cui hanno bisogno e pagano solamente ciò che usano. Questo permette loro, indipendentemente dalle loro dimensioni, di ridurre i costi, pur potendo accedere a infrastrutture tecnologiche sempre all'avanguardia e di disporre degli strumenti necessari per gestire picchi di lavoro: un processo che si configura anche come fattore di democratizzazione delle architetture informatiche, dato che anche le aziende più piccole, così numerose e così importanti per l'economia e l'occupazione in Italia, possono accedere a soluzioni tecnologiche innovative.

Insieme a The European House - Ambrosetti abbiamo dato vita a uno studio per valutare l'impatto della nostra offerta XaaS, che chiamiamo "il Cloud che viene da te", e i risultati sono importanti: oltre 220 miliardi di euro di PIL cumulato nel quadriennio 2022 – 2025; aumento della produttività media delle imprese fino al 2,3%; impatto diretto per gli attori della filiera ICT pari a circa 1,3 miliardi di euro di ricavi aggiuntivi. Quest'ultimo dato è di particolare rilevanza perché dimostra che il nostro modello permette alla filiera italiana delle imprese ICT di crescere e quindi contribuire allo sviluppo dell'economia e delle competenze nel nostro Paese.



Mauro Colombo,
Technology & Innovation Director
di Hewlett Packard Enterprise Italia

tecnologie e permettendo alle organizzazioni di ogni dimensione di accedere a soluzioni innovative basate sull'intelligenza artificiale, sull'analisi dei big data e sul machine learning, il tutto con le massime garanzie di sicurezza e compliance.

Per avere successo con il SaaS, tuttavia, i fornitori devono fare di più che offrire un modello di prezzo in abbonamento su un prodotto ospitato nel cloud. Deve abbinare all'esperienza di consegna del prodotto as-a-service, snella e facile da usare per il cliente, un percorso end-to-end altrettanto snello e facile da usare. Attualmente, l'esperienza dei clienti di molti fornitori Sa-

aS è spesso disarticolata. Troppo spesso, per esempio, i processi di fatturazione tradizionali e i moduli d'ordine pieni di terminologia confusa rendono difficile per i clienti sapere per cosa stanno pagando.

GLI HYPERSCALER CONSENTONO AI PROPRI CLIENTI UN MAGGIORE GRADO DI INNOVAZIONE COSTANTE SEMPRE AGGIORNATA, A FRONTE DI INVESTIMENTI RIDOTTI

2 Microsoft si pone da sempre come alleato per accompagnare le aziende verso l'innovazione digitale, offrendo il proprio pacchetto di soluzioni e tecnologia e contestualmente mettendo a disposizione dei propri clienti la piattaforma web Microsoft Commercial Marketplace per l'acquisto delle soluzioni verticali sviluppate dai propri partner

(ISV) su Cloud Microsoft. Per accelerare questo processo, Microsoft ha recentemente potenziato la propria offerta dedicata al cloud ibrido e al multicloud di Azure che fornisce capacità di dati end-to-end per potenziare l'innovazione ovunque e trasformare qualsiasi azienda.

Microsoft offre soluzioni e piattaforme in linea con gli attuali trend tecnologici e in risposta alle attuali sfide di business. Combinando le capacità cloud e edge integrate di Microsoft agli scenari di produzione di più alto valore, Microsoft sta creando un volano di innovazione che aiuterà le aziende ad aumentare la produttività delle risorse e dei lavoratori di prima linea in fabbriche sicure, ad abilitare la vendita a distanza e il servizio always-on e a sbloccare l'innovazione basata sul cloud, il tutto con la massima fiducia, sicurezza, conformità, privacy e trasparenza.

Evidenti i vantaggi anche per la pubblica amministrazione: adottare il nostro cloud di nuova generazione permette, infatti, di ridurre del 25% i costi ICT. Il "Cloud che viene da te" offre inoltre importanti vantaggi sul piano dell'efficienza energetica – tema caldissimo – e della sostenibilità, con una riduzione del 33% di consumo di energia e tecnologie ricondizionabili e riciclabili fino al 99,5%, pensate secondo una logica di economia circolare. Quest'ultima, a sua volta, rappresenta un fattore chiave nell'affrontare gli attuali problemi di supply-chain.

Il "Cloud che viene da te" permette poi di elaborare i dati proprio là dove vengono generati, eliminando la necessità di spostarli in un data center centralizzato, creando ulteriori benefici di sostenibilità, riducendo i costi energetici e diminuendo i rischi legati alla sicurezza nella fase di transizione del dato.

L'unicità del modello consiste anche nel fatto di lasciare la proprietà del dato a coloro che lo generano, garantendone la sovranità. La sovranità nella gestione del dato favorisce lo sviluppo di competenze sul territorio nazionale che saranno fondamentali per poter affrontare le sfide future.

cloud. Flessibile e scalabile, combina sicurezza, visibilità, facilità di gestione e prevedibilità con pagamento in base all'uso. La piattaforma HPE GreenLake offre a clienti e partner un'esperienza cloud unificata e coerente, controllo e un accesso facile e veloce a

oltre 70 servizi cloud. HPE GreenLake continua a generare una forte domanda e ha ora oltre 1.600 clienti aziendali. Nel secondo trimestre del 2022 ha registrato un Annualized Revenue Run-Rate (ARR) di 829 milioni di dollari e una crescita degli ordini as-a-service a tre cifre per il terzo trimestre consecutivo.

2 Oggi, grazie alla nostra piattaforma HPE GreenLake, il cuore della nostra offerta XaaS, possiamo offrire praticamente il nostro intero portfolio as-a-service. HPE Greenlake offre un'esperienza unificata dall'edge al

UNA GRANDE OPPORTUNITÀ ANCHE PER LE FUNZIONALITÀ CRITICHE E IMPORTANTI

Affidandosi a vendor che garantiscono affidabilità dell'infrastruttura



Paolo Arcagni,
Senior Manager
Presales
Italy & Iberia
di F5 (distribuito
da Westcon)

APer rispondere a questa domanda, ritengo necessario guardare a quanto è successo in occasione dell'adozione del public cloud: difficilmente abbiamo visto aziende abbandonare completamente i data center privati, andando piuttosto verso l'adozione di un hybrid cloud. Allo stesso modo molte aziende stanno percorrendo la strada dell'as a service come strumenti complementari a quanto già in produzione: in questo senso, l'XaaS è una grande opportunità per operare funzionalità critiche e importanti, come per esempio quelle relative all'application security, affidandosi a soluzioni di vendor che possono garantire affidabilità dell'infrastruttura e rapide evoluzioni tecnologiche dell'offerta. Naturalmente l'adozione di XaaS potrebbe portare a controindicazioni, soprattutto nei casi in cui il servizio non sia stato pensato correttamente: pensiamo, per esempio, all'esigenza di "visibility", ormai una richiesta fondamentale e necessaria a sviluppare politiche di adattamento delle app in base agli eventi che si verificano in rete e sull'app stessa. È necessario che il servizio offerto sia in grado di integrarsi perfettamente con soluzioni di analytics moderne e con

le ormai ognipresenti infrastrutture di automazione e pipeline CI/CD, predisponendo API moderne e documentate per la configurazione e il monitoraggio dei servizi.

2 Qualche anno fa anche F5 ha intrapreso una trasformazione digitale, con l'obiettivo di implementare una nuova strategia per poter affiancare i propri clienti nel viaggio verso architetture e applicazioni più moderne, scalabili, adattive e sicure. L'implementazione di questa strategia ha portato a sviluppi interni sulla linea BIG-IP, acquisizioni come quella di NGINX e Shape Security e integrazioni tra prodotti esistenti e nuove soluzioni. Tra le ultime e importanti azioni intraprese, F5 ha acquisito Volterra.io nel gennaio del 2021, integrando la tecnologia nel proprio portafoglio. Questa mossa ha consentito a F5 di cominciare a erogare soluzioni as a service sfruttando un proprio network globale, già presente nella soluzione originale di Volterra e opportu-

namente ampliato e potenziato nel corso degli ultimi due anni. Oggi le aziende possono acquisire direttamente da F5 funzionalità di WaaP (Web Application and API Protection) as a service, sfruttando appieno le potenzialità della F5 Global Network, sulla quale sono state integrate le funzionalità di application security tipiche del mondo BIG-IP e quelle

**È NECESSARIO CHE
IL SERVIZIO OFFERTO SI
INTEGRI PERFETTAMENTE
CON SOLUZIONI
DI ANALYTICS MODERNE E
CON LE INFRASTRUTTURE
DI AUTOMAZIONE**

frutto dell'acquisizione di Shape Security, come la BOT Protection e la Fraud protection, tecnologie che fanno ampio uso di algoritmi di AI/ML per identificare un numero sempre maggiore di BOT e frodi, basandosi anche sull'analisi del comportamento dell'utente finale sulle applicazioni e fornendo centralmente tutte le analytics che consentono di individuare colli di bottiglia e problemi di sicurezza su tutto il parco applicativo web aziendale, comprese le API. Anche in termini di application delivery, il lancio di F5 Distributed Cloud ha consentito a F5 di estendere la propria offerta con soluzioni di Edge cloud e Edge computing. Mediante l'implementazione di cluster Kubernetes distribuiti, oggi i nostri clienti possono sfruttare la Global Network di F5 per fruire di

un Kubernetes as a service: questo semplifica in modo significativo il deployment di applicazioni geograficamente distribuite e basate sul concetto di Edge Computing, consentendo di portare logica applicativa il più vicino possibile all'u-

tente finale; essendo parte della medesima offerta as a service di F5 Distributed Cloud, la soluzione Edge Cloud di F5 sfrutta appieno la sicurezza intrinseca della global network e l'integrazione con la soluzione di WAAP as a Service, consentendo di proteggere anche le applicazioni distribuite su diversi ambienti e che fanno uso dell'Edge Computing. ■